



چرا احساسات معاملات شما را بر هم می زنند



راهنمای جامع شناخت روانشناسی یک معامله گر

مترجم: نوید لیلاز

نویسنده: رولف اشلات مان

فهرست مطالب:

روانشناسی معامله‌گری، این قسمت کار می‌لنگد.

- 1- شش احساس غالب در معامله‌گری.
- 2- چگونه میتوان از روی تصمیمات معامله‌گری به احساسات معامله‌گری برد.
- 3- 18 سوگیری که ثابت شده منجر به عدم موفقیت در معامله می‌شود.
- 4- معنی، آنچه که میبینی معامله کن، چیست؟
- 5- پنج مرحله که معامله‌گران از آن عبور می‌کنند.
- 6- ترس از، از دست دادن
- 7- وقتی با یک معامله ازدواج میکنید، چه اتفاقی می‌افتد؟
- 8- چیزهایی که معامله‌گران می‌توانند از یک قمارباز حرفه‌ای یاد بگیرند.
- 9- چهار ترفند که شما را در کارتان تبدیل به نخبه می‌کند.

روانشناسی معامله‌گری، اینجای کار می‌لنگد.

نگاهی به 50 معامله‌آخرتان بیاندازید و به این فکر کنید که اگر اشتباهاتی که به علت‌های احساسی انجام دادید نبودند، عملکردتان الان چطور بود. حدسم اینست که اگر شما کمی جنبه‌های روانشناسی معامله‌گری را بهبود ببخشید، می‌توانید معامله‌گر بهتری باشید.

در این کتاب با هم مهمترین احساسات مشکل‌ساز در معامله‌گری را بررسی می‌کنیم، می‌بینیم که این احساسات چگونه در زندگی شما به عنوان یک معامله‌گر ظاهر می‌شوند و شما چه کاری می‌توانید بکنید تا از تاثیر آنها در ایجاد رفتارهای بد و اشتباهات کشنده در معامله‌گری، بکاهید.

1- شش احساس غالب در معامله‌گری.

ترس

ترس یکی از دو احساس رایج در معامله‌گری است (دیگری طمع است). ترس خود را به‌اشکال مختلفی در معامله‌گری نشان می‌دهد، و می‌تواند دلیل بسیاری از اشتباهات معامله‌گری باشد. ترس از باختن باعث می‌شود که معامله‌گر در شناسایی باخت تاخیر داشته باشد، و متعاقب آن ضرر و باخت بیشتری حاصل می‌شود، و ترس از بازگشت سود باعث می‌شود که معامله‌گران معامله را خیلی زود ببندند. چنانچه بعداً اشاره خواهیم کرد ترس در معامله‌گری جنبه‌های بسیار بیشتری دارد

که با هم بررسی خواهیم کرد.

طمع

شاید طمع چیز خوبی به نظر برسد، اما وقتی به این خصلت، خوب دقت کنیم، می بینیم که طمع اغلب اوقات باعث تصمیمات معامله گری ای می شود که ناگزیر از دوری کردن از آنها هستیم. معامله گرانی که تحت تاثیر طمع قرار می گیرند ، بیشتر اوقات به اصول مدیریت ریسک و سرمایه توجهی نمی کنند. همچنین طمع ذهنیت و طرز تفکر قماربازی در معامله گر را تقویت میکند و این یعنی معامله گری بدون توجه به قوانین و بر مبنای تصمیمات ضربه زننده.

امید

امید ، طمع و ترس معمولا پشت سر هم می آیند. معامله گرانی که در پوزیشن بازنده هستند علائمی از امید را هم در خود دارند، این معامله گران در شناسایی ضرر تاخیر می اندازند و به معامله فرصت بیشتری می دهند چرا که امید دارند جهت حرکت قیمت تغییر کند. مثال دیگر از امید زمانی است که معامله گر برای جبران ضرر در معامله قبلی در معامله ی جدید وارد حجم بزرگی در پوزیشن می شود که با قوانینش انطباق و سنخیت ندارد.

هیجان / اضطراب

هر گونه احساس برانگیزاننده ، در زمانی که در معامله هستید نشانه اینست که شما قسمتی از راه را اشتباه رفته اید. زمانی که مضطرب هستید و مشغول معامله هستید، معمولا علامت اینست که پوزیشنی با حجم بزرگ گرفته اید، قوانین خود را نقض کرده اید و یا نباید در این معامله باشید. اگر سطح برانگیزاننده خود را بررسی کنید و از خود پرسید چرا احساس اضطراب یا هیجان میکنید ، این به شما کمک میکند تا از معاملاتی که از همان اول نباید واردش می شدید ، خارج شوید.

خستگی

اگرچه خستگی بیشتر یک وضعیت است تا احساس، با این وجود ارزشش را دارد که در این طبقه بندی قرار گیرد. معامله گرانی که خسته هستند اغلب تمرکز پایینی دارند. نشانه ی پایین بودن تمرکز زمانی است که یک وقتی بخودتان می آید که بارها و بارها در یک جفت ارز اقدام به پوزیشن گیری کرده اید بدون آنکه بدانید دنبال چه بوده اید. همچنین زمانیکه شما ورود به معامله را از دست

می دهید، بخاطر اینکه حواستان نبوده و مشغول کار دیگری مثل وبگردی بوده اید، نیز نشان از پایین بودن تمرکز است. بهتر است اولویت های خود را مشخص کنید و زمانی که در معامله هستید خودتان را درگیر فعالیتهای دیگر نکنید.

ناامیدی / سرخوردگی

ناامیدی اغلب دلیل اشتباهاتی است که در نتیجه احساساتی که قبل تر اشاره شد بوجود آمده اند. زمانی که معامله گران معامله ای را از دست می دهند، قوانین خود را زیر پا گذاشته و پول از دست می دهند. بعد ریسک بیشتری میکنند و خوب پول بیشتری از دست می دهند، و ناامیدی و سرخوردگی پیدایش می شود و این ناامیدی و سرخوردگی تمام الگوهای رفتاری بدی که مشکلات جدی تر بعدی را برای معامله گر بوجود می آورند را تشدید خواهد کرد.

2- خواندن احساسات از روی تصمیمات معامله گری

فرقی نمی کند که در کتاب خوانده باشید یا در تالارهای گفتگو، به هر حال هر معامله گری می داند که روانشناسی اثرات بزرگی روی عملکرد معامله گری اش دارد. با این وجود احساسات از راه های بسیار پیچیده ای تصمیمات معامله گری ما را تحت تاثیر قرار می دهند و در نگاه اول چندان واضح به نظر نمی رسند.

شاید فکر کنید ناخن جویدن ها، عرق کردن ها، دست بر هم مالیدن های از روی خوشحالی، همه علائمی از احساسات در معامله گری هستند، اما در این کتاب ایده های ارزشمند جدیدتری را بدست خواهید آورد. در ادامه برای شما تشریح خواهیم کرد که چگونه می توان احساساتی که معامله گری شما را تحت تاثیر قرار می دهد را خواند و چگونه می توانید بر اثرات منفی ای که از دل این احساسات بیرون می آید و موجب اشتباهات معامله گری می شود، غلبه کنید.

“ با وجود اینکه همه معیارها برای ورود مناسب بود، من موقعیت انجام معامله را از دست دادم ”

معامله گران بی تجربه و یا معامله گرانی که در جریان باختها (باخته‌های پشت سرهم) قرار گرفته اند رفتارشان شبیه گوزنی است که کنار جاده ایستاده و بدون هیچ حرکتی مبهوت به چراغ ماشینی که دارد به او نزدیک می شود زل زده است .

قطعی ترین علامتی که نشان میدهد ترس دارد تصمیمات معامله گری شمارا کنترل می کند این است که ، با وجود اینکه برای یک معامله پلن و برنامه دارید و ستاپ را کاملا واضح جلوی خودتان مبینید، اما هنوز به معامله شک دارید و نمی توانید د کمه ورود به معامله را فشار دهید. اگر متوجه شدید که دارید مُدام فرصت های معاملاتی را از دست می دهید، در حالیکه تمام آنها شرایط شما را برای ورود داشته اند، شما باید ریسک تان را کاهش دهید.

از بین بردن امکان به خطر انداختن پول و کاهش سطح ریسک سرمایه به مقداری کمتر، معمولا به شما کمک می کند تا اشتباهات معامله گری مبتنی بر ترس را کاهش دهید. و پس از آنکه اعتماد به نفس لازم را بدست آوردید و به استراتژی معاملاتی تان اعتماد کردید آن وقت می توانید آهسته آهسته اندازه پوزیشن در معاملات را افزایش دهید تا به حد تحمل خودتان دست یابید. همچنین قوانین خود برای ورود به معامله را مکتوب کنید و به صورت یک چک لیست قبل از ورود به معامله آنها را یک به یک چک کنید، این کار نیز کمک می کند تا ترس از ورود به معامله را از بین ببرید.

"چرا باید در این معامله این همه ضرر کنم؟ معامله ی خیلی خوبی بنظر می رسد."

زمانی که خودتان را در ضرر زیاد و قابل توجهی به خاطر یک یا چند معامله ی محدود می بینید اثر متضادی وارد بازی می شود. اگر شما درباره کیفیت سیستم معاملاتی تان دچار خوش بینی مفرط باشید، احتمالا بیشتر دوست دارید تا به صورت غیر معمول از پوزیشن های بزرگتری استفاده کنید و حواستان به این نکته نیست که معامله ها ممکن است شکست هم بخورند. از این گذشته، معامله گرانی که حساب معاملاتی کوچکی دارند، بیشتر احتمال دارد تا در یک معامله اقدام به درصد بالایی از ریسک نمایند تا بخیال خود حساب معاملاتی شان سرعت رشد دهند. در این سناریو احساسات غالب عبارتند از طمع مخلوط شده با اعتماد بنفس بیش از حد و نادانی، که

بسیار ترکیب کشنده ای است.

بهترین کاری که می توانید بکنید کاهشِ ساینزِ معامله برای جلوگیری از اُفتِ زیادِ سرمایه است. باید صرف نظر از اینکه ستاپ چقدر می تواند خوب باشد، حداکثر سطح مدیریت ریسک را رعایت کنید و از آن عبور نکنید.

"بنظرم قیمت داره بر میگردد، حد ضرر را فقط کمی دورتر میکنم، جای نگرانی نیست ستاپ خوبی است."

این جمله معمولا، ادامه مورد قبلی می باشد.

زمانی که معامله گران بر این باورند که ستاپ، خوب تر از آنست که بخواهد شکست بخورد، بیشتر دوست دارند که یک دلیلی پیدا کنند تا با دورتر کردن سفارش حد ضرر و یا افزودن ساینز پوزیشن در جهت خلاف حرکت قیمت (افزودن به ضرر) و یا بکل برداشتن حد ضرر، از شناسایی ضرر در معامله اجتناب کنند.

شما هم زمانی که خودتان را در موقعیت مشابه ببینید، اقدام به معامله بر مبنای امید و جهل می کنید. در چنین مرحله ای شما کاملا پلن معاملاتی تان را فراموش کرده و تنها دلیلی که باعث می شود هنوز در معامله بمانید اینست که امیدوارید که قیمت تغییر جهت دهد و شما از ضرر بیرون بیایید. هر وقت خود را در چنین موقعیتی دیدید، فوراً معامله را ببندید تا بتوانید موقعیت را بدون تعصب ارزیابی کنید.

"معامله ی خیلی خوبی بنظر می رسید، فکر نمی کردم قیمت این قدر زود تغییر جهت دهد."

علامت قطعی ای که نشان از تاثیر طمع بر تصمیمات معامله گری شماست زمانی است که علیرغم اینکه قیمت به سطح حد سود شما رسیده است، سود را برداشت نمی کنید. اگر چه امکان دارد که در یک یا چند معامله با این تفکر به سود بیشتری برسید، اما آنچه که در عمل اتفاق می افتد اینست که شما مُدام سود هایتان را پس می دهید و بردهایتان را قطع میکنید.

و متأسفانه در دراز مدت این کار باعث می شود که یک سیستم معامله گری برنده تبدیل به یک سیستم بازنده شود.

کاری که باید بکنید اینست: همیشه به پلن معاملاتی ای که قبل از ورود به معامله داشتید وفادار بمانید و در زمان معامله گری به وسوسه طمع در ذهن خود گوش ندهید.

"معامله تا حالا در سود خویبه، بهتره که قبل از اینکه برگرده ببندمش"

این سناریو برعکس سناریوی قبلی است. در حالیکه معامله گران طمع کار به خاطر اینکه امید دارند قیمت بیشتر حرکت کند، سود را شناسایی نمی کنند، معامله گران ترسو معاملاتی را که در سود هستند و دارند به سمت حد سود حرکت می کنند را می بندند بخاطر اینکه می ترسند بازار چند ثانیه دیگر بخوابد برگردد.

راه های زیادی وجود دارد برای اینکه به خاطر ترس معامله ای که هنوز به آن حد سود نرسیده را نبندید.

رویکرد تنظیم کن و فراموش کن (set-and-forget) یعنی وقتی که معامله را باز کردید و اردرهای حد ضرر و حد سود را تنظیم کردید، چارت قیمت را ببندید، در بسیاری از استراتژی های معاملاتی بخوبی عمل می کند.

سود و زیان خود را در طی زمان معامله مدام نگاه نکنید، بخاطر اینکه با هر میله نزولی دچار اضطراب می شوید.

در طول زمان به استراتژی معاملاتی تان اعتماد کنید و این واقعیت را بپذیرید که حرکات قیمت به صورت موجهای اصلاح شونده است، بنابراین هر اصلاحی را نباید با ریورسال قیمت اشتباه بگیرید.

"حرکت قیمت هنوز همه معیارهای یک ستاپ خوب را ندارد، اما من وارد معامله می شوم چون نمی خوام از بازار جا بمونم."

وارد شدن خیلی زود به معامله بخاطر نگرانی از امکان از دست دادن فرصت معاملاتی، نشانه ای دیگری از اینست که طمع دارد دور و بر شما می چرخد.

قوانین معاملاتی شما به صورت یک فیلتر است و تنها هدف این قوانین دور نگه داشتن شما از معاملاتی است که احتمال پایینی برای برنده شدن دارند. بنابراین، اگر با فرض اینکه از بازار باهوش تر هستید بر علیه قوانین خودتان اقدام کنید، در واقع در باره ی نحوه ی عمل معامله گری دچار سوء تفاهم شده اید و قربانی طمع خودتان می شوید.

ادراک می تواند وضعیت احساسی شما را تحت تاثیر قرار دهد.

احساسات فقط زمانی که شما در یک معامله ی باز هستید با شما کار ندارند، بلکه می توانند وضعیت احساسی و تصمیمات معامله گری آینده شما را نیز، حتی زمانی که پوزیشن هایتان را بسته اید، تحت تاثیر قرار دهند.

"آه، خیلی زود بیرون آدمم، باید میگذاشتم جلوتر بره، دفعه ی بعدی حد سود را دورتر قرار میدم"

اگر ببینید، بعد از اینکه معامله را بستید، قیمت بیشتر در جهت ورود شما حرکت کرد، احتمالاً دوست دارید در معامله ی بعدی اُردر حد سود را دورتر قرار دهید. تنظیم سفارش حد سود وسیع تر، معمولاً بدون اعتبار معنی دار از نظر آماری است، و کار خطرناکی است. واقعیت اینست که در مطالعات انجام شده به صورت انتخاب تصادفی استفاده از حد سود وسیع تر نرخ بُرد را کاهش می دهد و علتش هم اینست که معمولاً قیمت قبل از رسیدن به این حدود بالای سود تغییر جهت می دهد.

معامله گرانی که با تصمیمات معاملاتی آمیخته به طمع درگیرند، بیشتر مستعد نگاه انداختن به معاملات قبلی و تنبیه کردن خود بخاطر اجازه ندادن به معاملاتشان برای جلو تر رفتن هستند.

"من مطمئنم، قیمت میخواهد برود بالا، حتی حالا که معیارهای ورود را ندارد، لازمه که رویکرد تهاجمی داشته باشم"

مُشکل دیگری که به خاطر دانشِ ادراکی بوجود می آید، زمانی است که معامله گران ببینند یک معامله بدون اینکه همه معیارهای مناسب ستاپ را داشته باشد بخوبی کار میکند، اتفاقی که می افتد

اینست که این معامله گران من بعد دوست دارند در معاملات بعدی بر خلاف قوانین معامله گری خود اقدام نمایند.

چطور می توانیم با دانش ادراکی کنار بیاییم

دانش ادراکی مسئله ی مهمی در معامله گری است، بخصوص زمانی که باعث ایجاد بهبودی در استراتژی معاملاتی شما شده و ناخنکی هم به لبه ی شما بزند، اما متأسفانه روشی که معامله گران از ادراک شان استفاده می کنند کاملاً اشتباه است.

در اینجا نکاتی در باره چگونگی استفاده از ادراک در جهت منافع معامله گر آورده شده است:

- در ارزیابی هایتان اگر می خواهید قرار دادن حد سود یا حد ضررتان را بهبود بخشید، نگاه انداختن به تاریخچه ی معاملات را به بعد از بستن معاملات و در زمان ارزیابی داده های ژورنال معاملاتی موكول كنید. و این دیدگاه جدیدتان را هم در معاملات باز دخالت ندهید و هم از نظر آماری اعتبار سنجی کنید.
- معاملاتی را که از دست داده اید (معامله نکرده اید) را تحلیل کنید و ارزیابی کنید که معیارهای ورود فعلی، آیا واقعا شمارا از ورود به معاملات سود ده به تعداد زیاد بازداشته اند یا خیر.
- اگر از قوانین تان پیروی کرده اید، اما میبینید که یک معامله جلوتر رفت، یا ورود زود هنگام به معامله برای شما پول بیشتری را می آورد، خودتان را تنبیه نکنید. بجای آن به پیروی تان از قوانین تان افتخار کنید، چون پیروی از پلن معاملاتی نگرش کلیدی یک معامله گر حرفه ای است.
- اجازه ندهید که درآمدهای بالقوه یک معامله بر تصمیمات معامله گری شما در معاملات بعدی تاثیر گذار باشد.

3- 18 سوگیری که ثابت شده باعث شکست معامله گری می شوند.

مغز انسان یک ماشین جذاب است و به ما اجازه میدهد تا کارهای زیادی را به صورت هم زمان بدون اینکه نیاز باشد به همه آنها فکر کنیم ، انجام بدهیم.

شما میتوانید رانندگی کنید ، همزمان یک بحث پیچیده سیاسی پشت تلفن انجام دهید ، ساندویچ بخورید ، حواستان بدخترتان که در صندلی عقب هست هم باشد، و همه اندام های داخلی تان هم که از مغز دستور میگیرند هم کارهایشان را درست انجام دهند. همه ی اینها بدون هیچ زحمتی و بدون دخالت آگاهانه ی انسان انجام می شود.

همه ی این توانایی ها به این خاطر ممکن هستند که مغز از میانبرهایی برای پردازش خود کار داده و اطلاعات استفاده میکند. اما متأسفانه این میانبرها همیشه به نفع ما کار نمی کنند ، و بخصوص معامله گری و سرمایه گذاری نیاز مند تنظیمات مهارتی و روش های تفکر دیگری است.

خود کار بودن تفکر و تصمیم گیری از طریق تعصبات روانی یا ذهنیت صورت می گیرد. در اینجا فهرستی از 18 سوگیری شایع تهیه کرده ایم که نشان میدهد چگونه تصمیمات معامله گری ما را تحت تاثیر قرار میدهند.

سوگیری	معنی	چگونه معاملات را تحت تاثیر قرار میدهد
دسترسی	مردم احتمال یک رویداد را بر اساس سهولت به یاد آوردن آن، تخمین میزنند.	معامله گران تاکید بیشتری بر معاملات اخیرشان دارند و اجازه میدهند نتایج بدست آمده اخیر در تصمیمات معامله گری شان مداخله کند
اثر رقیق سازی	داده های بی ربط داده های مرتبط دیگر را تضعیف می کنند	استفاده از ابزارها و مفاهیم معامله گری بیشتر جهت تحلیل قیمت می تواند باعث تضعیف اهمیت محرک های تصمیم گیری شود
سفسطه ی قمار بازان	افراد معتقدند که احتمالات باید در کوتاه مدت همدیگر را پوشش دهند.	معامله گران دچار سوء تفسیر در تصادفی بودن پدیده ها شده و معتقدند که بعد از سه معامله بازنده، احتمال یک معامله برنده بالاتر است، در حالیکه احتمال وقوع پدیده ها بر مبنای نتایج گذشته تغییر نمی کند.
لنگر انداختن	اهمیت دادن بیش از حد به ، اولین قسمت در دسترس اطلاعات	در مورد ورود به معامله ، افراد کل چارت و تحلیل خود را بر مبنای قیمت ورود تنظیم میکنند ، و توجه چندانی به تصویر کلی بازار ندارند

<p>معامله گران اغلب فرضیات خود در مورد دقت سیستم معامله گری شان را بر مبنای چند معامله ی محدود شکل می دهند، و یا پارامترهای معامله گری خود را پس از چند معامله بازنده تغییر می دهند.</p>	<p>درک اختلاف بین اندازه ی نمونه های بزرگ با کوچک</p>	<p>عدم حساسیت به اندازه ی نمونه</p>
<p>معامله گران دیگر سراغ بازارها و ابزارهای مالی ای که در آنها شکست سنگینی را تجربه کرده اند نمی روند، حتی اگر شکست بعلت خطای خود معامله گر بوده باشد.</p>	<p>اجتناب از تماس با افرادی که در تماس قبلی آلوده بوده اند</p>	<p>ذهنیت مُسری (واگیر)</p>
<p>افراد با نگاهی به معاملات در گذشته و بررسی اینکه چرا شکست خورده اند، به نتایجی می رسند که در آن زمان چنین برداشتی نداشته اند.</p>	<p>ما رویدادهایی را که در حال حاضر دارند رخ میدهند را محتمل تر می دانیم که در گذشته هم رخ داده باشند.</p>	<p>ادراک</p>
<p>معامله گران معتقدند که وقتی در جریان برد قرار میگیرند (بردهای پشت سر هم)، معامله گری آسان تر می شود و آنها می توانند حس کنند که بازار به کدام سمت می خواهد برود.</p>	<p>پس از موفقیت در یک رویداد تصادفی، موفقیت دیگر نیز احتمالش بالاست</p>	<p>سفسطه ی دست داغ</p>
<p>معامله گران به معاملات بازنده نگاه میکنند و فقط می بینند که حداکثر در چه میزان سود بوده اند، اما کاری به مشکلی که بعد از آن بوجود آمده ندارند. در واقع در باختها معامله گران بیشتر تاسف می خورند که چرا سود های حرکت قیمت را برنداشته اند تا اینکه تاسف بخورند چرا اینقدر ضرر کرده اند و ضرر را در پول در نیاوردن می بینند تا در ضرر نکردن</p>	<p>افراد نسبت به یک رویداد بر مبنای احساسشان در اوج آن رویداد، قضاوت میکنند.</p>	<p>قانون اوج کار</p>
<p>قیمتی که شما بخاطرش با اختلاف کمی به حد سود نرسیده باشید، یا معامله ای که شما به خاطر چند پیپ استاپ خورده باشید، از سایر شکست های معاملاتی دردآور تر است.</p>	<p>افراد زمانی که یک رویداد را بخاطر مقدار کمی از دست داده باشند، تاسف بیشتری می خورند</p>	<p>ذهنیت شبیه سازی</p>
<p>معامله گران زمانی که مطمئن نباشند چه باید بکنند بیشتر به دنبال توصیه سایر معامله گران هستند، حتی اگر استراتژی معاملاتی سایرین کاملاً با آنها متفاوت باشد.</p>	<p>افراد زمانی که مطمئن نیستند که چکار کنند، نگاه می کنند بقیه مردم چه میکنند</p>	<p>دلیل اجتماعی</p>
<p>معامله گران معاملات در سود را خیلی زود می بندند بخاطر اینکه ارزش سود موجود فعلی برایشان از ارزش سود بزرگتر در آینده بیشتر است.</p>	<p>افراد اقدام به تصمیم گیری بر اساس نحوه ی به نظر رسیدن موضوعات میکنند. سود خیلی ارزشمند تر از ضرر است و یک سود مطمئن هم خیلی ارزشمند تر از سود بزرگتر احتمالی است.</p>	<p>چارچوب سازی</p>
<p>افزودن به معامله ی بازنده بخاطر اینکه شما در آن سرمایه گذاری کرده اید، حتی اگر دلیلی برای اینکار وجود نداشته باشد.</p>	<p>ما در یک چیز سرمایه گذاری می کنیم فقط به خاطر اینکه قبلاً هم در آن سرمایه گذاری کرده بوده ایم</p>	<p>غرق شدن</p>

<p>معامله گر دلایل و سیگنالهایی که از معامله او حمایت نمیکنند را مسکوت می گذارد و فقط بدنبال تاییدیه ها می گردد.</p>	<p>یعنی بدنبال اطلاعاتی بگردید که باورها ، ایده ها و اعمال شما را تصدیق کند</p>	<p>تایید - تصدیق</p>
<p>معامله گران در باره سطح تجربه و مهارت شان دچار قضاوت اشتباه هستند. و معامله گرانی که مدام می بازند این را تقصیر خود نمی دانند.</p>	<p>افراد در انجام کارها بر خلاف سطح مهارتی شان از اعتماد بنفس بالاتری برخوردارند</p>	<p>اعتماد بیش از حد</p>
<p>معامله گران به راحتی اشتباهات خود و تصمیمات نادرست معامله گری شان که باعث باختها و ضررهای سنگین می شوند را فراموش می کنند.</p>	<p>فراموش کردن چیزهایی که باعث ناراحتی هستند</p>	<p>درک انتخابی</p>
<p>معامله گران در هنگام ضررهایشان اقدام به سرزنش بازار یا شرایط ناعادلانه می کنند. ولی مسئولیت کامل بردهایشان را می پذیرند.</p>	<p>ما خود را مسئول سود هایمان می دانیم و زیر بار مسئولیت ضرر هایمان نمی رویم</p>	<p>سود گرایی</p>

4- معنی ، آنچه را که میبینی معامله کن ، چیست؟

جمله ی (آنچه را که میبینی معامله کن) ، عبارتی است که معامله گران دوستش دارند . با این حال معنی درستی که پشت این عبارتست نا شناخته مانده است. در پایان این کتاب شما این را خواهید فهمید که چرا احتمالاً آنچه را که میبینید معامله نمیکنید.

آنچه را که میبینی معامله کن در برابر آنچه را که فکر میکنی معامله کن

در حالیکه معامله گری آنچه می بینید مناسب ترین سناریویی را شرح میدهد که در آن معامله گران تصمیمات عینی و مبتنی بر تحلیل قیمت را می گیرند، معامله گری آنچه فکر میکنید دقیقاً در مقابل آن قرار داشته و همان چیزی است که اکثریت معامله گران تصمیمات معامله گری شان بر مبنای آن اتخاذ می کنند. یعنی تصمیم گیری بر اساس محرکهای احساساتی ، تکانه ای و افکار واهی و پوچ.

هفت ترفند برای اینکه در مفهوم آنچه میبینی معامله کن استاد شوید

ترفند 1- قانون 5 ثانیه:

قبل از اینکه در معامله ی بعدی دُکمه ورود را فشار دهید، چند ثانیه مکث کنید و از خودتان بپرسید آیا واقعا میخواهید این کار را انجام دهید؟ انگشتان را از روی ماوس بردارید، یک قدم به عقب بروید و کُل چارت قیمت را نگاه کنید. مفهوم **یک حرفه ای چطور عمل میکند** برای بسیاری از معامله گران ناشناخته است.

ترفند 2- یک کندل بیشتر صبر کنید

این ترفند چیزی است که تحول بزرگی را در زندگی بسیاری از معامله گران بوجود آورده است. بسیاری از اشتباهات معامله گری را می توان به ورود زود هنگام به پوزیشنی که هنوز همه معیارهای ورود را نداشته است نسبت داد. اگر قبل از تصمیم به انجام معامله فقط یک کندل بیشتر صبر کنید این کار عملکرد معامله گری شما را بسیار تحت تاثیر خود قرار میدهد زیرا که وارد بسیاری از پوزیشن ها نخواهید شد. اگر شروع به انجام این تمرین کنید آن وقت خواهید دید که فهمیدن اینکه احساسات چگونه معامله گری شما را تحت تاثیر قرار می دادند انقدر ها هم سخت نیست.

ترفند 3- تصمیم گیری کندل به کندل

تصمیم به ورود در معامله در زمانی که هنوز کندل تایم فریمی که در آن هستید بسته نشده اغلب اوقات، البته نه همیشه، علت اشتباهات احساسی و تکانه ای معامله گری است. بخصوص در مورد معامله گران مبتدی می توان گفت عدم ورود به معامله در میانه کندل در عملکرد معامله گری ایشان تاثیر بزرگی می تواند داشته باشد. شاید خیلی ها چنین اعتقادی نداشته باشند ولی به شما قول می دهم که اگر این ترفند را امتحان کنید و با ورود در میانه ی کندل مقایسه کنید تفاوت این دو روش را بخوبی احساس خواهید کرد. درست مانند ترفند قبلی ، همین که شروع کنید از این مفهوم استفاده کنید ، متوجه خواهید شد که اغلب اوقات قربانی تصمیمات معامله گری تکانه ای

خود بوده اید بخصوص در زمانهایی که تمام روز را به مانیتور و چارت قیمت چشم دوخته بودید.

ترفند 4- از چک لیست کتبی استفاده کنید.

این مورد بسیار مهم است. همه ی معیارهای ورود خود را بنویسید و لیست آنها را جلوی خود قرار دهید. معمولاً اگر قوانین را بتوانید جلوی خود ببینید کمتر علاقه دارید که آنها را زیر پا بگذارید.

ترفند 5- معامله گری و رسم نمودار را جداگانه انجام دهید.

ما اغلب اوقات معامله گران را برای کشیدن نمودارها و انجام تحلیل و تماشای نمودار قیمت، به استفاده از ابزارهای مختص نمودار کشیدن مانند (tradingview.com) تشویق میکنیم .

معامله گرانی که فقط از یک پلتفرم هم برای تحلیل نمودار قیمت و هم برای اجرای معاملات و اُردِر گذاری استفاده میکنند (به خاطر اینکه هم خطوط اجرای معامله و ورود را و هم خطوط رسم شدن جهت تحلیل را یکجا با هم می بینند) بیشتر مستعد انجام اشتباهات معامله گری احساسی هستند.

در مقاله ی دیگری شرح خواهیم داد که چگونه میتوان تحلیل و اجرا را از هم جداسازی کرد. (شاید در آینده ی نزدیک)

ترفند 6- برای سناریوهای خرید و فروش پلن معاملاتی داشته باشید.

زمانی که پلن معاملاتی خود را می نویسید، همیشه یک پلن برای سناریوهای هم خرید و هم فروش داشته باشید. حتی اگر بازار خیلی هم گاوی (صعودی) بنظر می رسد از خودتان پرسید که **چه اتفاقی باید بیفتد که بتوانم پوزیشن فروش بگیرم، قیمت باید کجا باشد؟** این رویکرد به شما کمک می کند تا با ذهن باز و منعطف در بازار حضور داشته باشید. اگر تمرکز زیادی روی یک سمت بازار داشته باشید، آن وقت همیشه در ذهن تان زمزمه می کنید که یک معامله جدید باید باز کنید و بر مبنای نظر یک طرفه تان اقدام کنید که این ضربه زننده است.

ترفند 7- از نظرات سایرین صرف نظر کنید.

بعنوان یک معامله گر باید مسئولیت تمامی اعمالتان را بر عهده بگیرید. شما نیاز به یک رویکرد منسجم و اعتماد به روشها و توانایی هایتان دارید. در قبال قوانین و رویکردهایتان کاملاً شفاف باشید. باید از گوش کردن به نظرات افراد دیگر اجتناب کنید. زیرا منجر به تعصب تایید می شود و باعث معامله گری بدون اعتماد به نفس و با اعتقاد متزلزل می گردد.

نتیجه: معنی واقعی آنچه را که میبینی معامله کن چیست؟

امیدوارم مفهوم واقعی آنچه را که میبینی معامله کن برای تان روشن شده باشد. بسیاری از معامله گران هستند که بارها و بارها قربانی ندانستن نحوه معامله گری آنچه میبینند می شوند. و بطور مستمر بجای اینکه تصمیمات بر مبنای تحلیل و اهداف عینی بگیرند، بیشتر بر مبنای احساسات و واکنش های تکانه ای عمل می کنند .

5- پنج مرحله ای که معامله گران از آن عبور میکنند.

پنج مرحله وجود دارد که هر معامله گری در طی سالهای معامله گری از آن عبور میکند. شما نمی توانید هیچ کدام از آنها را دور بزنید و نمیتوانید بدون اینکه با خود صادق باشید، بدانید که در کدام مرحله قرار دارید.

مرحله ی اول بی کفایتی ناخودآگاه

این مرحله در واقع همان فاز اولیه ای است که در آن یک معامله گر پاهای خود را اصطلاحاً در آب بازار خیس میکند و به پلتفرم معاملاتی برای اولین بار نگاه می اندازد. در این مرحله، یک معامله گر نمی داند که چقدر نمی داند، این مرحله محل خطرناکی برای ماندن است ولی قابل عبور است. تصمیماتی که معامله گر در این مرحله میگیرد قمارگونه است و متأسفانه این تصمیمات با یک فرایند تصمیم گیری منطقی هدایت نمی شود. معامله گرانی که در مرحله بی کفایتی ناخودآگاه قرار دارند هنوز قادر نیستند به نادانی خود اعتراف کنند.

بعضی از خصوصیات یک معامله گر بی کفایت ناخودآگاه عبارتند از:

- معاملات را به طور تصادفی و بدون هیچ سیستم معامله گری تعریف شده ای باز می کند و می بندد.
- مدام رویکرد خود را معامله به معامله تغییر می دهد.
- از مبانی مدیریت ریسک و تعیین سائز پوزیشن استفاده نمی کند.
- جهت معامله خود را در نقطه ای از قیمت و بطور ناگهانی تغییر می دهد.
- به راحتی با معاملات برنده دچار انگیزه شده و توجهی به معاملات بازنده ندارد.
- به خاطر برخی موفقیت های اولیه تا آخرین دلار سرمایه در بازار باقی می ماند.
- اغلب اوقات یک باخت تمام بردهایش را نابود میکند.

در این مرحله، معامله گرانی که بخت و اقبال با ایشان یار باشد و بتوانند نتایج خوبی داشته باشند به راه خود ادامه داده و وارد مرحله بعد می شوند، اما اغلب اوقات معامله گران در این مرحله سرمایه خود را از دست داده و با دلسردی اقرار می کنند که معامله گری به آسانی فشار دادن دکمه ماوس نبود و معمولاً راه خود را ادامه نمی دهند.

مرحله ی دوم بی کفایتی آگاهانه

در این مرحله معامله گر دیگر می فهمد که چقدر دانسته هایش کوچک و کم است و متوجه می شود که باید روی خود کار کند و مطالعه بیشتری داشته باشد. باز هم با بردها انگیزه پیدا می کند و دستش به هر چیزی که برسد مطالعه میکند. اما همچنان با وجود اینکه وقت زیادی صرف یاد گرفتن معامله گری کرده است، معامله گری است که مدام پول از دست میدهد.

در این مرحله شروع میکند به سرزنش ابزارهایی که استفاده میکند، اندیکاتورها را مسبب اشتباهات می داند، تقصیر را گردن رانت اطلاعاتی و یا بازار غیر منصفانه می اندازد و کلا بدنبال یک بهانه خارج از خود می گردد. این مرحله بی کفایتی آگاهانه جز مرحله هایی است که خیلی طول می کشد. حتی بعضی از معامله گران پس از سالها درگیری با بازار هیچ وقت نمی توانند این مرحله را ترک کنند. شما می توانید فقط با طرح چند سوال از خود، از مشکلات بالقوه موجود در ذهنیت معامله گری و رویکرد عمومی تان آگاه شوید برای مثال:

- آیا من سیستم معامله گری ام را در شش ماه گذشته بیش از یک بار و بدون اینکه اجازه دهم کار کند، عوض کرده ام؟
- آیا من فعالانه معاملاتم را بررسی کرده ام تا بینم کجای کار ایراد دارد؟
- آیا هنوز دارم مرتکب اشتباهات تکانه ای می شوم که منجر به از دست دادن مقدار زیادی پول می شود؟
- آیا یک اشتباه را در معامله گری دوباره و دوباره تکرار میکنم؟

پیشنهاد میدهم بنشینید و به سوالات فوق جواب بدهید. با خودتان صادق باشید حتی اگر حقیقت تلخ باشد. اگر به خودتان دروغ بگویید در این همین مرحله ای که هستید گیر می کنید و قادر نیستید خودتان را بعنوان یک معامله گر متحول کنید و بهبود بیابید.

مرحله ی سوم زمان آهان گفتن

شاید کلیشه ای بنظر بیاید ولی این مرحله زمانی است که معامله گر مسئولیت رفتار و اعمال معامله گری خود را می پذیرد. معامله گر در این مرحله می فهمد که اشتباهات گذشته و رفتار نادرستش او را بجایی نمی برد. اگر معامله گر در انجام این کار جدی باشد، تنها یک راه برای ادامه وجود دارد و آن هم پیروی از مبانی ای است که منجر به یک ذهنیت جدید در او میشود یعنی:

- تغییر دادن سیستم معاملاتی اش را متوقف میکند و تمرکز خود را روی سیستمی قرار میدهد که روی آن کار می کند.
- شروع به پایش رفتارش می کند تا در آن الگوهای منفی رفتاری را پیدا کند.
- از یک برنامه منظم روزانه در معامله گری استفاده میکند، شروع به استفاده از پلن معاملاتی و نگهداشتن ژورنال معاملاتی میکند.
- او اکنون درک میکند که ورود به پوزیشن تنها یک قسمت از سیستمش است و برای اینکه سود ده باشد، باید روی همه ی اجزای تشکیل دهنده ی سیستمش کار کند.

مرحله ی چهارم کفایت آگاهانه

معامله گر اکنون شروع به تحقق بخشیدن به همه ی موارد مربوط به معامله گری می کند. اگرچه هنوز معامله گری کار راحتی برایش نیست و نتایج بدست آمده با کمال واقعی خیلی فاصله دارد. او اکنون اهمیت تفکر فرایند محور را درک میکند و از تمرکز صرف روی نتیجه ی معاملاتش دست بر می دارد. می توان معامله گران را در این مرحله معامله گران سر به سر (break-even) نامید. در این مرحله شروع به یک رشد آهسته در نمودار سرمایه شان میکنند. نظم و انضباط، کنترل احساسات و مدیریت ریسک مناسب در این مرحله از اهمیت ویژه ای برخوردار است و داشتن یک رویکرد بلند مدت مانع از برگشت معامله گر به عاداتهای گذشته اش میشود. ژورنال معاملاتی در این مرحله مهمترین همدم او میشود زیرا در او یک نگاه عینی بر عملکرد و رفتارش بوجود می آورد.

معامله گرانی که در این مرحله هستند استعداد زیادی برای رفتن به مرحله ی بعد (مرحله ی نهایی) دارند. این معامله گران میتوانند ببینند که کارشان به ثمر نشسته و ارزش وقت و هزینه را داشته، آنها سیستم مبتنی بر آرزو را متوقف کرده و تمرکز خود را بر رویکرد فرآیند محور قرار میدهند.

مرحله ی پنجم کفایت ناخود آگاه

و این مرحله زمانی است که معامله گری ملال آور شده و باید هم خسته کننده باشد!! تا این مرحله، معامله گر سالها میشود که دارد مانیتور را نگاه میکند و با یک ستاپ صدها بار و بلکه هزاران بار پوزیشن گرفته است. او الان دیگر دقیقاً میدانند که ستاپی که کار میکند چقدر کارایی دارد و معامله برایش تبدیل به بازی صبر شده است. معامله گری اکنون برایش آنقدر شخصی سازی شده که که نمی تواند هر معامله را ببرد و از آن مهمتر، دیگر به باختهایش بخاطر پیروی از قوانینش چندان اهمیت نمی دهد. اکنون معامله گری برایش تبدیل به فعالیت تشخیص الگوها، مدیریت ریسک و بهبود مستمر شده است. معامله گری که در این مرحله قرارداد دارد، تشنه بهبود مستمر بوده و به طور مستمر بازار را بررسی میکند. مدام اثر بخشی روشش را ارزیابی میکند و موفقیت ها و بهبودهایی که برایش حاصل میشود موتور محرک ادامه کارش می شود.

در حال حاضر شما در چه مرحله ای قرار دارید؟

معامله گر بودن سفری به اندازه یک عمر برای بهبود و کشف خود است. بازارها هر روز چیزی به شما درس میدهند. در واقع پلن معاملاتی ای که برای معامله گر پولسازی کند، می تواند به سادگی کشتی از شخصیت معامله گر با همه ی کفایتها و ناکارآمدی هایش بشمار بیاید.

بنابراین کاری که الان باید بکنید اینست که اگر هنوز یک معامله گر سود ده نیستید، بنشینید و نگاه عمیقی به خود بیاندازید و بعد سعی کنید به سوال ذیل پاسخ دهید:

• در حال حاضر در چه مرحله ای قرار دارید؟

سعی کنید به این سوال به بهترین وجه و صادقانه جواب دهید. زمانی که به این سوال پاسخ می دهید در واقع باید بتوانید عواقبی که در حال حاضر دارید تحمل میکنید را در ذهن تان مرور کنید. باید بتوانید در مسیر بهبود وضعیت خود به صورت آهسته آهسته قرار گیرید تا اینکه بالاخره یک روز به سوددهی قابل کنترل دست یابید.

6- ترس از ، ازدست دادن

در هر زمانی از روز، هزاران بازار وجود دارد که منتظر شما هستند. صدها هزار نمودار در بیست و چهار ساعت شبانه روز و 5 روز هفته در حال نوسان و حرکت هستند که هر تیک آن می تواند برای شما پولسازی کند. برخوردن به معاملات از دست رفته می تواند چالشی واقعی برای معامله گران باشد، و هر روز شما با پولهایی سر و کار دارید که وارد حساب معاملاتی تان نشده اند. اینکه ببینید که این پول چقدر بوده است ذهنیت معامله گر را با چالشی جدی روبرو کرده و منجر به اشتباهات بزرگ در معامله گری می شود.

هشت چیزی که معامله گرانی که از، ازدست دادن می ترسند، معمولاً می گویند.

اگر خودتان را محصور در میان عبارتهای زیر دیدید بدانید که ، ترس از ، ازدست دادن نقش زیادی را در برنامه روزانه معامله گری شما بازی می کند:

- **می دانستم این طوری می شود،** معامله گر در این حالت ستاپ را دنبال نمیکرد و ولی موفق به گرفتن پوزیشن نشده است.
- **دیگه اجازه نمی دهم عقب بیافتم،** معامله گر بعد از اینکه ورود به یک معامله را از دست داده ، در معامله بعدی زودتر وارد شده است.
- **امروز می توانم کلی پول بدست بیاورم.** معامله گر خود را با ذهنیت منفعت طلبی تنبیه میکند.
- **برای این معامله بیش از حد صبر کرده ام.** معامله گر بخاطر اضطراب بیش از حد با یک فشار انگشت یک معامله را وارد میکند.
- **هنوز هم جا برای جلوتر رفتن دارد.** معامله گری که در ابتدای کار در ورود به علت ترس تعلل کرده ، حالا خیلی دیر وارد معامله می شود.
- **یک حسی بهم میگه ،** معامله گر خود را متقاعد به ورود میکند درحالیکه ستاپ همه معیارهای مناسب برای ورود را ندارد.
- **فقط یکبار،** معامله گر پیرو تفکر سوداگری، امید دارد که در معامله پیروز شود.
- **عیبی ندارم با حجم کمی وارد پوزیشن میشوم،** معامله گر زیر پا گذاشتن قوانین خود را توجیه میکند.

چه چیزی باعث ایجاد معامله گری به خاطر ترس از ، از دست دادن موقعیت های معاملاتی میشود؟

معامله گری فعالیتی است بدون داشتن ابتدا و انتهای مشخص، و همین که کامپیوتری که با آن اقدام به معامله گری می کنید را روشن کنید، شما در وسط بازی هستید و هیچ وقت هم پایان نمی یابد.

در فعالیتی که نه آغازش معلوم است و نه پایانش، شما این امکان را دارید که همیشه در هر زمانی بتوانید یک تصمیمی بگیرید، مثلاً می توانید وارد موقعیتی شوید که بطور بالقوه سود ده باشد و برای شما پولسازی کند. اما بر خلاف معامله گری فوتبال یا چرخاندن رولت (نوعی بازی شرط بندی و شانسی) و یا بِلِک جَک (نوعی بازی با کارت در قمار) شروع و پایان مشخصی دارند، و شما در آنها می دانید که کی باید شروع کنید و بعد از اینکه بازی تمام شد هم دیگر نمی توانید چیزی را تغییر دهید و مجبورید نتیجه را بپذیرید. و جایی برای تفسیر نمی ماند، شما (یا تیم شما) یا برده اید و یا باخته اید.

اما در معامله گری، بازی هیچ وقت شروع و پایان واقعی ندارد. و نتیجه نیز هیچ وقت قابل پیش بینی نیست مگر اینکه شما معامله را ببندید. و حتی بعد از بستن نیز میتوانید بلافاصله به آن برگردید. هر تیکی که در بازار می بینید سود های بالقوه ای را در خود دارد و شما فقط به اندازه یک کلیک روی ماوس با این سودها فاصله دارید و به راحتی می توانید وارد شده و این سود ها را جذب کنید. به همین خاطر در نظر معامله گر از دست دادن معامله مثل گذاشتن و باقی ماندن پول روی میز برای قمارباز است.

حال بیایید با هم نگاهی به سه سناریویی که در معامله گری بهنگام، از دست دادن موقعیت معاملاتی، می تواند رخ دهد بیاندازیم:

1- شما خیلی زود وارد معامله می شوید برای اینکه دوست ندارید آن را از دست بدهید.

چقدر تا حالا این موضوع برای شما اتفاق افتاده؟

پلن معاملاتی را ساخته اید، برای همه ی شرایطی که باید در موقعیت مورد نظرتان اتفاق بیافتد صبر کرده اید، و آنوقت، قبل از اینکه ستاپ برای ورود کامل شود و قیمت به سطح مورد نظر شما برای ورود برسد، ناگهان پرواز میکند و به نظر می رسد که می خواهد شما را جا بگذارد. شما نمی توانید به این معامله اجازه بدهید که بدون شما به جلو برود، درست نمی گویم؟ پس زود تر وارد می شوید، و قوانین خود را نقض می کنید.

ورود زود هنگام به معامله به معنی این است که ریسک شما افزوده شده، چرا که به علت ورود زود هنگام، الان محل قرار گیری حد ضرر از نقطه ورود خیلی دورتر است. مضاف بر این، زمانیکه معامله به سطح اصلی ورود رسید به معامله ی بازنده تان باید اضافه کنید و حتی ریسک را افزایش دهید. این دو نکته نشان میدهد که چرا ورود

زود هنگام ، شما را در تعیین اندازه پوزیشن و مدیریت ریسک ، با مشکل روبرو می کند. و اتفاقی که پس از آن می افتد اینست که شما کار را با یک معامله بازنده به پایان می برید چون، منتظر همه معیارهای ورود ننشستید و و وارد معامله ای شدید که از اول نباید به آن ورود می کردید.

2- شما منتظر قیمت هستید تا ستاپ کامل شود ولی معامله شما را جا میگذارد.

از دست رفتن معامله ای که شما را جا می گذارد، بخاطر اینکه سیگنال ورود خیلی زود اتفاق افتاده است و همه ی معیارهای شما را برای ورود نداشته است، خیلی دردناک است. معامله گرانی که در ذهنیت معامله ی از دست رفته هستند، معمولاً علاقه دارند که قیمت را تعقیب کنند و یا در معامله ی بعدی زودتر وارد شوند. در ادامه با هم خواهیم دید که چرا این موضوع ایده خوبی نیست.

معامله گرانی که معاملاتی را از دست می دهند، وقایع را کاملاً اشتباه تفسیر می کنند. واقعیت این است که ستاپ این معاملات بر مبنای قوانین شما نبوده و شما قوانین خود را بنا به دلایلی وضع کرده اید. شاید گاهی با نقض کردن قوانین تان بتوانید در بعضی از معاملات برنده باشید ، ولی مطمئناً در دراز مدت ، این قوانین هستند که می توانند از شما و سرمایه تان محافظت کنند.

همیشه به خودتان یادآوری کنید که ، شاید یک سناریویی یک معامله ی قابل قبول بر اساس قوانین شخص دیگری داشته باشد ولی این سناریو برای شما نیست!! فرصت های سود ده در همه زمانها وجود دارند، و قرار نیست که شما در همه این فرصت ها مشارکت کنید. و در واقع قوانین شما اجازه درگیر شدن با بعضی از این میلیونها فرصت معامله گری را که در روز ایجاد می شود میدهد.

3- شما صبر می کنید تا به یک ستاپ کامل برسید.

البته و صد البته ، این سناریو ایده آل ترین است و راه درست همین است. راه هایی وجود دارد تا ما بتوانیم به ذهنیت صحیح برسیم، بنابراین رسیدن به معاملات خوب چندان هم کار غیر ممکن نیست، ولی باید نرمال و طبیعی برخورد کرد. یک پلن و یک چک لیست معاملاتی دو ابزار بسیار مهمی هستند که معامله گران باید داشته باشند که در این مورد قبلاً با هم صحبت کردیم. شما در پلن معاملاتی تان از قبل سناریوهای یک معامله دارای پتانسیل مناسب سود را ترسیم کرده اید بنابراین، زمانی که جلسات (سشن های) معاملاتی تان شروع شد، کاری که باید بکنید اینست که فقط صبر کنید تا معیارهای ورود شما محقق شوند.

چک لیست شما را محاسبه گر نگه می دارد و پیشرفت معامله را برایتان به نمایش می گذارد. اقدام بر علیه قوانین معاملاتی زمانی که این دو ابزار جلوی چشم تان باشد و به شما بگویند که باید صبر بکنید ، سخت تر میشود. و شما در آن وقت با وجود این دو ابزار باید بتوانید که خودتان را برای نقض کردن قوانین تان متقاعد کنید که البته بعید می دانم بتوانید چنین کاری را انجام دهید.

مارتی شوارتز در این زمینه میگوید: "من همیشه چک لیستم را مرور می کنم، چک لیست من یک برگه ی دست نویس است که با روکش پلاستیکی به گوشه سمت راست میزَم چسبانده ام که در هر حالتی جلوی چشمم باشد و نتوانم از آن چشم پوشی کنم."

7- زمانی که با یک معامله ازدواج می کنید، چه اتفاقی می افتد؟

زمانی که معامله گری میکنید، عنوان کسب و کاری در آن هستید تصمیم گیری است.

هر روز باید تصمیم بگیرید که:

چه چیزی را معامله کنید، چه زمانی بخرید، اردرهای تان را چگونه در بازار قرار دهید، چه زمانی خارج شوید و چگونه به شرایط متغیر بازار واکنش نشان دهید.

اگر می خواهید معامله گر موفق باشید، باید تصمیمات درستی بگیرید.

هر چند آنچه که گفتیم ساده شده ی ماجرا بود و مراحل بیشتری وجود دارد، با این وجود فرایند تصمیم گیری یک جزء مهم دیگر نیز دارد که به طور مستقل فعالیتهای روزانه شما را تحت تاثیر قرار میدهد و معمولاً کسی از وجودش خبر ندارد.

آیا شما فقط وارد معاملات خوب می شوید؟ واقعیت در مورد ازدواج با معامله

مطمئنم که شما فقط دوست دارید که وارد معاملات خوب شوید و می خواهید از تصمیم گیری های بد اجتناب کنید. اما یک تعصب روانشناسی وجود دارد که ذهنیت ما را بر هم میزند و باعث ایجاد اثری می شود که معامله گران از آن با عنوان " ازدواج با معامله " یاد می کنند.

پژوهشی روی شرط بندیان اسب دوانی انجام شد و از آنها خواسته شد قبل از اینکه روی اسب های مد نظر شرط بندی کنند احتمال برد آن را مشخص کنند و بعد از آن باید روی اسبی شرط بندی می کردند. بعد از آنکه شرط ها را بستند مجدداً از آنها سوال شد که چقدر نسبت به نتیجه شرط بندی که انجام داده اند مطمئن هستند. یافته های این پژوهش کاملاً واضح بود، پس از بسته شدن شرط ها، شرط بندیان حرفه ای بسیار مطمئن بودند که تصمیم شان تصمیم درستی بوده است، حتی اگر شرایط فرقی نمی کرد. سوال این است که چه اتفاقی افتاده بود که باعث شد حرفه ای ها پس از گذاشتن پولهایشان روی میز شرط بندی چنین نظر قوی ای داشته باشند.

اطمینان داشتن - هر روز چقدر خودمان را گول میزنیم

پدیده ای روانشناسی در کار وجود دارد که به آن **ناهنجاری شناختی** می گویند. بعنوان یک انسان ما هماهنگی و نظم را در زندگی دوست داریم: و معنی آن این است که اگر چیزی با طرح ما جور در نیامد، با آن کار نداریم بلکه بدنال راه حلی میگردیم که همه چیز به نظم قبلی برگردد.

در تعریف ناهنجاری شناختی آمده: احساس ناخوشایندی که از باورداشتن ما به وجود دو چیز متناقض همزمان با هم بوجود می آید.

شرط بندان اسب دوانی پول خود را روی یک نتیجه مطمئن شرط بندی می کنند و برای اینکه به هماهنگی برسند، ذهن شان آنها را مجاب می کند که باور کنند که تصمیمی که گرفته اند درست است.

اگر بخواهند به تصمیم شان شک کنند این کار باعث ایجاد استرس و فشار زیادی می شود و ما معمولاً کاری میکنیم تا از شک و استرس خارج شویم. (توضیح مترجم: شک و اطمینان دو چیز متناقض هستند که همزمان در شرط بندی وجود دارند و یک ناهنجاری شناختی بحساب می آید و فردی که شرط بندی کرده برای مرتب کردن اوضاع خود و نظم روحی از اطمینان حمایت میکند.) در معامله گری هم دقیقاً همین موضوع وجود دارد.

ما یک جفت ارز (یک ابزار مالی) را می خریم چون اعتقاد داریم که قیمت بالا خواهد رفت، اما، اگر قیمت شروع به افت کند و پوزیشن بر خلاف جهت ورود ما حرکت کند، بدنبال اطلاعاتی می گردیم که ایده اولیه ما را تایید کند. در این حالت ما سعی میکنیم تا یک حس اطمینان قوی در خود برای هماهنگی و تناسب بوجود آوریم و هر چه قیمت بیشتر بر خلاف جهت ورود ما حرکت کند، ما به اطمینان بیشتری نیاز داریم تا از ناهنجاری شناختی رهایی پیدا کنیم و این باعث بوجود آمدن اثری به نام " ازدواج با معامله " می شود. در این حالت ما نمی توانیم معامله را در ضرر ببندیم چون این کار باعث می شود که تایید کنیم که اشتباه کرده بودیم.

مثالی از ناهنجاری شناختی در معامله گری

در تصویر ذیل یک معامله خرید فرضی را ترسیم کرده ایم، که این خرید درست قبل از شیرجه زدن قیمت به ته دره شروع شده است. برای اینکه معامله گر در معامله باقی بماند و پوزیشن خود را تطبیق دهد، به تمام تاییدیه هایی که دستش می رسد متوسل می شود. معمولاً، معامله گران اول شروع می کنند بدنبال تاییدیه هایی خارجی (جدای از سیستم یا سبک معامله گری خود) می گردند. یعنی یک معامله گر تکنیکال دنبال تحلیل های فاندامنتال (بنیادین) و اخبار برای تایید ایده اش می رود و معامله گران کلان نیز به طور ناگهانی برای مشورت دست به دامان اندیکاتورها می شوند.

: 213.04



هر چقدر که قیمت بیشتر در خلاف جهت شما حرکت کند، بیشتر واجب است که شما معامله را ببندید و با ضرر از پوزیشن خارج شوید. معامله گران عموماً نسبت به ضرر های شناسایی نشده دچار سوء برداشت هستند، و اغلب جوری با آنها برخورد می کنند که گویا واقعیت ندارند. بنابراین بستن معامله ی در ضرر به سرعت هر چه سریعتر جزو بایدها است. در معامله گری اشتباه کردن چیز بزرگی نیست و در هر زمانی ممکن است رخ دهد، اما در اشتباه ماندن در معامله گری گناه کبیره است.

8- چیزهایی که معامله گران می توانند از یک قمارباز حرفه ای یاد بگیرند.

کتی هولبرت (Cathy Hulbert) یک قمار باز حرفه ای است که پول بسیاری از بازیهای بلک جک، پوکر و اسلات در طی سالهای متمادی بدست آورده است. (توضیح مترجم: خوانندگان محترم ما در این مقاله قصد ترویج قمار را نداریم لطفا فقط به صحبت‌های این خانم توجه کنید) اخیرا کتابی از این خانم خواندم به نام جادوی قمار که در آن خصوصیات یک قمار باز برجسته به نمایش درآمده است. یکی از قطعات این متن خیلی نظرم را جلب کرد، برای اینکه می تواند عملکرد معامله گران را بسیار بهبود بخشد و از اشتباهات غیر ضروری و ناخواسته اجتناب کند ، لذا اجازه دهید این قطعه از متن را برای تان در اینجا بیاورم.

سر فصل کتاب عنوانش اینست ((حرفه ای ها چگونه خود را برای جلسه کاری آماده میکنند))

کتی هولبرت می گوید: "قبل از اینکه برای بازی بروم: خود را درگیر کارهای دیگر نمیکنم، با کسی تماس تلفنی نمی گیرم، شبکه های اجتماعی را چک نمی کنم، برنامه ای را برای دیدار با کسی پس از بازی تدارک نمیبینم و هیچ محدودیت زمانی برای خودم ایجاد نمی کنم.

دوست دارم ذهنم تا جایی که ممکنه آزاد و راحت باشد، هر شب سر ساعت مشخصی می خوابم، و هر روز سر ساعت مشخصی بیدار می شوم. شبی که می خواهم بازی کنم نوشیدنی الکلی استفاده نمی کنم. وقتی که دارم به سمت کازینو رانندگی میکنم هواسم به رانندگی ، راننده های دیگر هست و خودم را نسبت به آن ها ارزیابی میکنم، و بهتر است بگویم هواسم هست که چه می کنم ، اگر دارم دیوانه وار رانندگی میکنم ، اگر چراغ زرد شد و آن را رد کنم بخودم میگویم ، خیلی خوب، امروز حالت خوب نیست "

در اینجا مصاحبه کننده از کتی میپرسد: یعنی آن وقت بازی نمیکنید و کتی جواب میدهد: "چرا ولی کمتر شرط بندی میکنم. من یک یادداشت روانی برای خود درست کرده ام که بینم چه چیزی دارد به سر می آید و اوضاعم چطور است. نمی خواهم بخاطر اینکه در وضعیت بدی هستم 50000 دلار ببازم."

معامله گری یک بازی روانی است - یک معامله گر سود ده باشید.

بعنوان یک معامله گر ، قرار نیست شما خیلی باهوش باشید، اگرچه باید تا یک مراحل آموزش دیده باشید، لازم نیست همه عوامل اقتصاد کلان را بفهمید، اگرچه این عوامل برای داشتن یک دیدگاه به شما کمک میکنند. و لازم نیست یک حسابدار ورزیده باشید و بتوانید همه صورتهای مالی و ترازهای تجاری شرکتها را بخوانید و بفهمید.

اگر چه باید یک رویکرد تست شده نیز بر این مباحث داشته باشید ، اما چیزی که تفاوت یک معامله گر حرفه ای با یک معامله گر مبتدی را روشن می کند جای دیگری است، دلیل ضررهای غیر ضروری و قابل پیشگیری معامله گران آماتور را می توان در ارتباط با این 5 نکته ای که در ذیل آمده پیدا کرد.

- **معامله گری انتقام جویانه:** شما درست بعد از اینکه استاپ تان در یک معامله می خورد (حد ضرر تان فعال می شود) یک پوزیشن جدید میگیرید بدون اینکه سیگنال معتبری برای ورود مجدد ببینید.
- **بی نظمی در بازی:** شما میخواهید فکری به حال ضرر های قبلی کنید، بنابراین معاملات اجباری انجام می دهید و قوانین تان را زیر پا می گذارید.
- نمودار قیمت را بالا و پایین میکنید بدون اینکه بدانید واقعا دنبال چه میگردید، و آنوقت وارد معامله ای می شوید که با معیارهای شما منطبق نبوده است.
- شما می خواهید از ضرر و باخت اجتناب کنید ، بنابراین حد ضرر تان را خیلی دور میکنید و یا بکل آن را بر می دارید.
- شما از ستاپ مناسب قیمت جامانده اید و لذا خیلی دیر وارد می شوید، در حالیکه باید بیرون می ماندید و از آن چشم پوشی میکردید.

اگر با خودتان صادق باشید، الان می دانید که حداقل با چند تا از گزینه های بالا که الگوهای منفی در معامله گری هستند درگیر هستید. نباید خجالت بکشید، بخاطر اینکه بسیاری از معامله گران نیز همین کارها را هر روز انجام می دهند و اشتباهاتشان را بارها و بارها تکرار می کنند. اگر شما نگاهی عینی به عملکرد معاملاتی گذشته تان بیاندازید، بسیاری از معامله گران خواهند دید که دلیل اینکه چرا نتوانسته اند از بازار پولی را که میشده درآورد را دریابورند ، این نبوده که یک استراتژی معامله گری خوب نداشته باشند، بلکه علت آن درگیری تکراری و مداوم آنها با تصمیمات احساسی و تکانه ای بوده است.

و اگر فقط همین 5 اشتباه نبود می شد فرض کرد ، بسیاری از معامله گران عملکرد خیلی بهتری داشتند چون یا معاملات بازنده را سر به سر خارج شده بودند و یا معاملات برنده بیشتری داشتند.

معامله گری بازی عملکرد است، و قرار نیست معامله گری که استراتژی معاملاتی پیچیده تری دارد جلوتر بیافتد، بلکه کسی موفق تر است که احساساتش را کنترل کند و نگرش موثر تری داشته باشد.

خودآگاهی

خودآگاهی یک ویژگی شخصیتی است که برای موفقیت خیلی مهم است، نه فقط در معامله گری، بلکه در همه ی عرصه های زندگی. خودآگاهی یعنی شما نسبت به خودتان آگاهی داشته باشید. این آگاهی می تواند شامل نقاط ضعف و قوت تان باشد و یا شامل آگاهی از وضعیت جاری ذهنی تان و وضعیت احساسی تان باشد. خودآگاهی روزانه و توانایی ارزیابی وضعیت جاری ذهن برای معامله گر بسیار مهم است. چرا که معامله گر بودن یعنی شما باید مدام تصمیماتی را بگیرید که می تواند از پول شما کم کند و یا به آن اضافه کند و حتی منجر به ضررهای بزرگ شود، اطمینان از اینکه در بهترین سطح عملکردی قرار دارید بسیار مهم است. با این وجود بسیاری از معامله گران هنوز هستند که معامله گری را بعنوان شغلی می بینند که باید صرف نظر از احساسشان 5 تا 9 ساعت در روز جلوی مانیتور و چارت قیمت بنشینند.

وضعیت ذهنی تان را چک کنید - قدرت پول

هر روز صبح، قبل از اینکه پلتفرم معاملاتی تان را روشن و ران کنید، چند دقیقه وقت بگذارید تا وضعیت جاری ذهنی خود را ارزیابی کنید. نکات ذیل می توانند به عنوان یک راهنما در ارزیابی خودتان به شما کمک کند.

- **آیا احساس بیماری و ناخوشی میکنید؟** گرچه واضح است که زمانی که بیمار هستید نباید معامله کنید، با این وجود بسیاری از معامله گران به این موضوع توجه ندارند و وقتی بیمارند همچنان مثل وضعیت طبیعی به معامله می پردازند.
- **آیا استراحت و خواب کافی داشته اید؟** کم خوابی تأثیرات شدیدی روی عملکرد و نحوه ی کنش و واکنش با بازار دارد، همین تأثیر را نوشیدن مواد الکلی یا روانگردانها هم دارند.
- **آیا عصبانی یا تحریک عصبی شده اید؟** بحث با همسر یا گفتگوی های جدی در محیط کار می تواند با شما وارد بازار و معامله گری تان شود و منجر به عدم تمرکز می شود.
- **هیجان بیش از حد نیز از سوی دیگر،** می تواند بصورت چشمگیری فرایند تصمیم گیری شما را تحت تأثیر قرار دهد. سرخوشی زیاد می تواند خطرناک باشد. چرا که ممکن است در تحلیل ریسک دچار خطا شوید و یا ضررهای بالقوه را قابل اغماض تلقی کنید.

• **اگر در جریان بردهای پشت سرهم قرار داشته باشید** معمولاً اعتماد بنفس تان بیش از حد بالا می‌رود و بنابراین کمتر با ریسک مخالفت میکنید، و این باعث می‌شود که ریسک بالاتری را انجام دهید. برعکس این حالت نیز وجود دارد یعنی اگر دچار باخت‌های پشت سرهم شده باشید، بیش از حد محتاط می‌شوید بنابراین بدست خودتان از معاملاتی که ممکن است پتانسیل سود بالایی داشته باشند صرف نظر می‌کنید.

بمنظور ارزیابی شرایط فعلی تان، ببینید چطور با افراد و وضعیت‌های اطراف تان تعامل دارید. متنی که از خانم هولبرت در ابتدای فصل آورده شد می‌تواند در این زمینه به شما کمک کند که رفتار واقعی و ادراک شما از دنیای پیرامون چه علائمی را از وضعیت ذهنی شما در خود دارد.

اگر خیلی احساس خوبی نداشتید و به سوالات فوق جوابهایی دادید که نشانه یک وضعیت ذهنی مناسب نیست، معامله نکنید. برای مثال تا ظهر سیستم را روشن نکنید و یا حتی کل آن روز را معامله کنید، همیشه فرصتهای دیگری نیز برای معامله وجود دارد، اما پول‌های باخته در معاملات بد بخاطر اشتباهات غیر ضروری را (به راحتی) نمی‌توان بازگرداند.

راه دیگری که برای اجتناب از اشتباهات غیر ضروری در زمانی که احساس خوبی ندارید وجود دارد این است که در معاملات از پوزیشن‌های با سایز کوچکتر و ریسک کمتر استفاده کنید. برای مثال اگر در حالت طبیعی در هر معامله 2 درصد ریسک می‌کنید، تا زمانی که احساس کنید بهتر شده باشید ریسک را به یک درصد یا نیم درصد کاهش دهید.

معامله‌گری، کسب و کاری نیست که منافعش با ساعات حضور شما وابسته باشد بلکه منافع این کسب و کار وابسته به عملکرد شما است.

9- چهار ترفند برای اینکه در عمل تبدیل به یک نخبه شوید.

به تازگی مصاحبه ای دیدم از جاش وازکین (Josh Waitzkin) که با تیم فریس (Tim Ferriss) مصاحبه کرده بود. جاش زمانی که خردسال بود یک فوق ستاره ی شطرنج بود و خیلی زود به مقام استاد بزرگی رسید، و مدتی بعد هم یک تغییر اساسی داد و به سراغ هنرهای رزمی رفت، جاش در هر دو زمینه فعالیت خود در دنیا سرآمد بود. جاش اکنون به مشاوره و مربیگری معامله گران حرفه ای و افرادی که در صنایع مالی فعالیت دارند می پردازد. آقای وازکین در کتاب خود با عنوان **"هنر آموختن"** نکات، تکنیک ها و مفاهیم مختلف زیادی را در زمینه ی توسعه مهارت های متعالی در همه عرصه های زندگی، منتشر کرده است. من چهار نکته خیلی مهم را از کتاب ایشان خلاصه کردم و آنها را در زمینه معامله گری برای شما در ادامه متن خواهم آورد. با این وجود از شما دعوت میکنم که خود کتاب را تهیه کنید و از همه ی درس ها و نکاتی که وازکین در کتابش منتشر کرده بهره مند شوید و این کار قطعاً ارزشش را دارد.

در زمانهای سخت تمرکزتان را مجدداً بدست آورید

وازکین اغلب اوقات نیازمند گرفتن تصمیماتی سخت در شرایطی چالش انگیز و جدی بود مثلاً در یک بازی مهم شطرنج یا یک مبارزه رزمی سخت. بدست گرفتن کنترل احساسات تان مهمترین عامل است و دقیقاً چیزی است که تفاوت برنده ها را با بازنده ها مشخص می کند. در ورزش، تا حالا متوجه شده اید که بعضی از بازیکنان زمانی که روی نیمکت نشسته اند حوله ای روی صورتشان می اندازند، یا مثلاً بازیکنان تنیس به راکتشان ور می روند و سیار بازیکنان در طول وقت استراحت به زمین مسابقه نگاه نمی کنند؟!!!!

وازکین روی اهمیت بازیابی مجدد تمرکز خیلی تاکید دارد، برای اینکه بتوانید چشم انداز جدید و دید واضحی را بدست آورید، خودتان را از صحنه جدا کنید. می شود اینکار را با آب زدن به صورت، بلند شدن از پشت میز و نوشیدن کمی آب، نفس عمیق کشیدن، یا انجام چند تمرین و نرمش بدنی، انجام دهید. وازکین در این شرایط می گفت " روان شما دچار گرگرفتگی شده است"، مغز شما برای مدت یک تا دو دقیقه کاملاً از فاز خارج شده و بعد از آن دوباره نوسازی شده و با چشم انداز جدیدی مجدداً به کار باز می گردید. به عنوان یک معامله گر، ما تقریباً هر روز با تصمیمات چالشی سروکار داریم و نحوه برخورد ما با جنبه های روانشناختی معامله گری است که تفاوت بین بُرد و باخت را آشکار می سازد.

یک تماس بد بعد از یک باخت (یعنی جواب پیامی را با عصبانیت می دهید یا در تماس تلفنی که دارید بد برخورد میکنید) و یا یک حرکت تکانه ای بعد از یک معامله از دست رفته (مثلا ناسزا میگویید یا مشت به میز میکوبید) دو مثالی است که می شود برای عدم کنترل صحیح احساسات ذکر کرد. اگر برخورد با احساسات را در شرایط فعلی سخت می بینید، بعد از معامله خودتان را از پلتفرم معاملاتی جدا کنید. 5 تا 10 دقیقه قدم بزنید، یک کار متفاوت دیگر بجز معامله گری انجام دهید و خواهید دید که بعد از اینکه دوباره سراغ پلتفرم برگشتید به اتفاقات به صورت دیگری نگاه میکنید.

کمبود توجه و حضور داشتن

ما هر روز در آماج بمباران اخبار هیجان انگیز، تبلیغات پر زرق و برق، تیتراهای جالب توجه و داستانهای الهام بخش قرار داریم. کاری که موارد فوق الذکر با ذهنیت ما میکنند می تواند برای عملکرد سطح بالا کشنده باشد. در طول زمان آنقدر اخبار و چیزهای هیجان انگیز می بینیم که براحتی ما را خسته و بی حوصله می کند. در نتیجه زمانی که در بازار اتفاقی نمی افتد، آنقدر به دنبال چیزهای حواس پرت کن میرویم که ما را به سمت مرتکب شدن اشتباه می برند. معامله گری همیشه هیجان انگیز نیست و خیلی وقت ها در بازار برای ساعتها و حتی کل روز هیچ اتفاقی نمی افتد. شما در این جور وقتها با شرایطی که میتواند بر سرنوشت شما به عنوان یک معامله گر تاثیر گذار باشد چگونه برخورد میکنید. در این مواقع معامله گران حرفه ای تمرکز خود را حفظ میکنند. به تحلیل معاملات گذشته شان میپردازند، پلن معاملاتی شان را مرور میکنند یا معاملاتشان را وارد ژورنال معاملاتی میکنند و یا فقط قدم می زنند و اوقات خالی شان را صرف کارهای خلاقانه تری میکنند. در سوی دیگر معامله گران آماتور سعی می کنند برای خودشان هیجان بیافرینند. به صورت تصادفی در بین تایم فریم های نمودار قیمت و بازار بالا و پایین میروند و شروع به جور کردن بهانه ای می کنند که خودشان برای ورود به یک معامله قانع کنند.

نقاط قوت تان را بشناسید.

"... تقریباً بدون استثناء، قهرمان ها متخصصینی هستند که سبک خود را با آگاهی عمیق از نقاط قوت شان، بوجود آورده اند و مهارت بالایی در هدایت صحنه نبرد در جهت این نقاط قوت دارند." - جاش وازکین

سیستم معامله گری فعلی تان را چطور پیدا کردید؟

آیا از یک سایت خریدید؟

آیا مجموعه ای از اندیکاتورها بوده که از یک تالار گفتگو و یا یک کتابخانه اینترنتی دانلود کردید؟
سیستم معاملاتی یک چیز خیلی شخصی ای است و باید بر اساس نقاط قوت و ضعف شما مدلسازی شده باشد.

خودتان را ارزیابی کنید:

آیا آدم صبوری هستید؟

آیا ریسک پذیر هستید؟

آیا می توانید با ضررها بدرستی برخورد کنید؟

آیا بدون نیاز به استراحت می توانید در یک مدت طولانی تمرکز خود را حفظ کنید؟

آیا زمانی در یک معامله هستید و بازار دچار نوسان می شود می توانید موقعیت را مدیریت کنید و آیا می توانید با موج های اصلاحی حرکات قیمت کنار بیایید؟

خیلی واضح است که معامله گران باید پارامترهای معامله گری شان را منطبق با ویژگی های (پروفایل) خودشان تعدیل کرده و تطبیق دهند. و این پارامترها ممکن است برای یک سیستم مناسب باشد ولی با سیستم دیگر منطبق نباشد.

سیکل های کوچکتری بسازید

پنج مرحله وجود دارد، که حرفه ای ها آن را سرسری نمی گیرند. افرادی برنده هستند که مهارت بیشتری در طی کردن این مراحل کسب میکنند و نه کسانی که خلاقیت بیشتری در این مرحله ها بخرج دهند.

مفهوم ساختن سیکل های کوچکتر یعنی اینکه یک قسمت را انتخاب کنید و هر چیزی را کی میتوان درباره آن دانست را یاد بگیرید. کار را از مفاهیم مهمتر شروع کنید و در مسیر درست آهسته آهسته به پیش بروید.

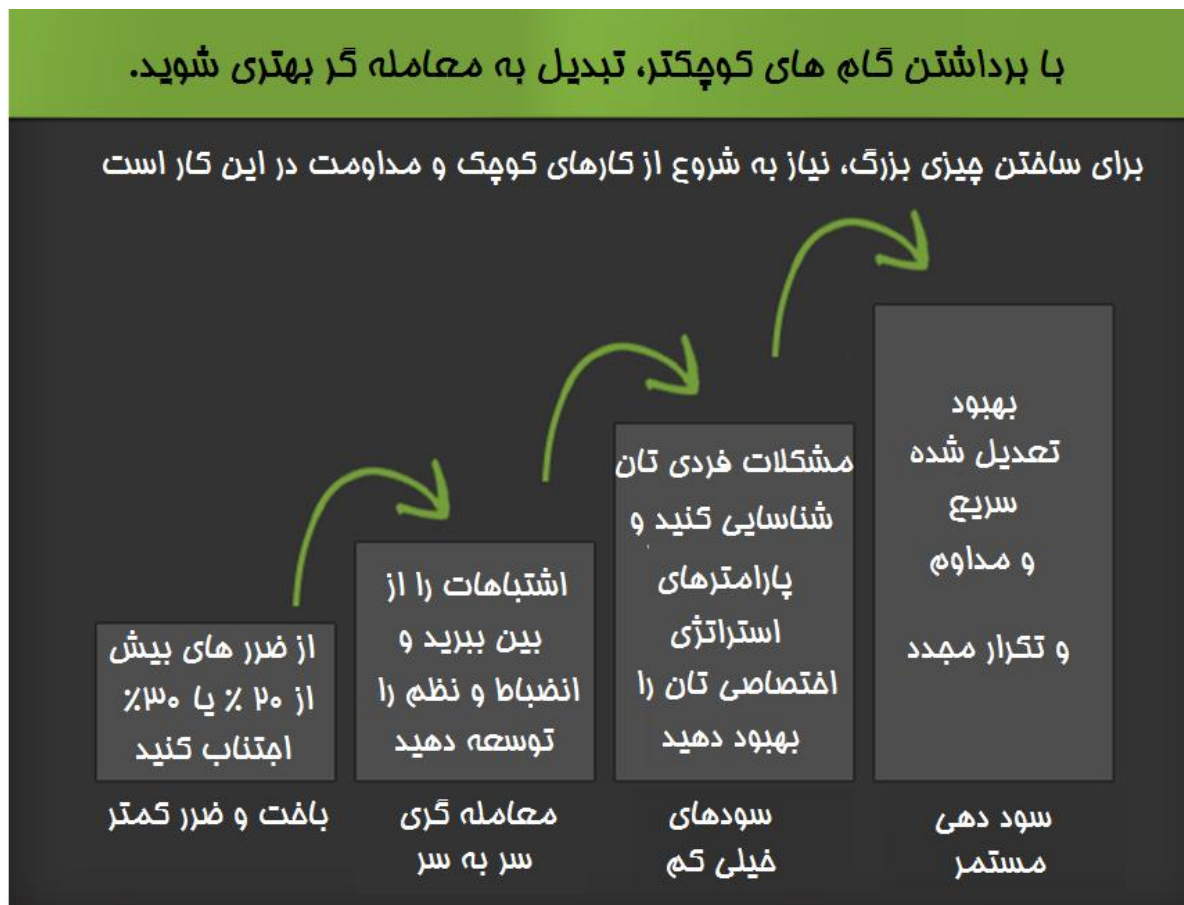
معامله گران معمولاً در اطراف سیستم معاملاتی یک چرخ میزنند و دنبال اندیکاتورهای جدید و فانتزی می گردند، دنبال سیگنالهای ورود می گردند و خودشان را باهوش تر از بازار فرض می کنند.

اما در عوض شما باید در یک زمان روی یک چیز تمرکز کنید بزرگترین مشکل تان را شناسایی کنید و روی آن کار کنید.

آیا واقعا یک اندیکاتور غیر دقیق شما را از برد در معامله بازنگه داشت؟ و یا این ذهنیت و رویکرد کلی شما بود که

این کار را کرد؟

سعی کنید در یک زمان موانع را شناسایی کنید و بر آنها غلبه کنید و همیشه ابتدا روی بزرگترین چالش تمرکز کنید.



ارائه شده در کانال تریگرها (ادمین سعید خاکستر)

در تلگرام:

https://telegram.me/TRIGGER_Ha

در آپارات:

http://www.aparat.com/trigger_ha