

بخش اول:

مقدمه



فصل ۱

چرا این کتاب را نوشته‌ام؟

هنگامی که نوشتن این کتاب را شروع کردم، در تابستان سال ۱۹۸۲م، معاملات قرارداد آتی تقریباً در تمامی ابعاد در حال رشدی انفجار گونه بود. نشانه‌های آن، مبادلات و قراردادهای جدید، مشاوره و خدمات بیش‌تر، افزایش تنوع آثار و نشریات، سیستم‌های تکنیکال پیچیده‌تر و بیش‌تر از همه برنامه‌های کامپیوتری بود که تعقیب روند بازار را آسان‌تر می‌کرد. با این حال حتی با این رشد انفجار گونه در ارائه خدمات تجارت، یک واقعیت گریزناپذیر باقی‌مانده، و آن این است که هنوز هم یک گروه کوچک از معامله‌گران نخبه، کسانی هستند که بزرگ‌ترین درصد از سود بازار را می‌گیرند و باعث زیان بیش از ۹۰ درصد تمام معامله‌گران بازنده در هر سال می‌شوند.

در معاملات قرارداد آتی برای هر دلار سود بدست‌آمده توسط یک معامله‌گر، معادل یک دلار ضرر برای معامله‌گر دیگر وجود خواهد داشت. اگر تعداد بسیار کمی از معامله‌گران همواره در مقیاس بزرگ پول‌سازی می‌کنند، بنابراین سود آن‌ها به‌طور مستقیم از جیب هزاران معامله‌گر دیگر که به‌طور صادقانه با معامله‌گران برنده همکاری می‌کنند خارج شده است. برخی از این معامله‌گران بسیار موفق چهره‌های دولتی هستند، اما بسیاری از آن‌ها تنها در نواحی شیکاگو یا نیویورک شناخته می‌شوند. لازم به گفتن نیست که هر کسی می‌خواهد بداند آن‌ها چه کار می‌کنند و چگونه آن کار را انجام می‌دهند.

باید یک تفاوت بین این دو گروه از معامله‌گران وجود داشته باشد، یک اقلیت کوچک از برندگان و اکثریت قریب به اتفاق بازندگان که می‌خواهند به راز موفقیت برندگان پی ببرند. تفاوت در این است: معامله‌گرانی که می‌توانند همواره (در هر هفته، ماه و یا سال)

پول‌سازی کنند، این کار را بر اساس رویکردی از یک دیدگاه ذهنی انجام می‌دهند. وقتی که در مورد راز موفقیت آن‌ها سوال می‌شود، آن‌ها حالت گروهی را دارند که قادر به جمع‌آوری پایدار ثروت نشده‌اند تا زمانی که نظم شخصی، کنترل احساسات و توانایی تغییر ذهن‌شان برای پیگیری مسیر بازار را آموخته‌اند.

اول، می‌خواهم نشان دهم که انضباط نفس، کنترل احساسات و یادگیری برای تغییر ذهنیت، همه مسایل روانی هستند که هیچ ارتباطی با خدمات خبری، خدمات مشاوره‌ای مبادلات جدید و یا سیستم‌های تکنیکال و فاندمنتال کامپیوتری ندارند.

دوم، بر اساس تجربیات تجاری، مشاهدات و پژوهش‌هایم، کشف کردم که تمام معامله‌گران، در هر دو گروه برندگان و بازندگان، به نظر می‌رسد برخی از مسایل بسیار معمول این حرفه را تجربه می‌کنند. در هر صورت در شروع یا در یک دوره زمانی از حرفه معاملاتی، تمام معامله‌گران سردرگمی، سرخوردگی، اضطراب و درد ناشی از ناکامی را تجربه کرده‌اند. تعداد اندکی از معامله‌گرانی که برای اندوختن ثروت، از این مرحله عبور کرده‌اند، کسانی هستند که سرانجام پس از تجربه چالش‌های روانی بسیار دشوار، بر مشکلات حرفه معامله‌گری فائق آمده‌اند. این روند از تشخیص و تغییر حتی برای بهترین آن‌ها معمولاً چند سال طول می‌کشد.

انضباط نفس و کنترل احساسات کلید موفقیت است، اما لزوماً صفاتی نیستند که ما با آن‌ها متولد شده باشیم. در مقابل آن‌ها ویژگی‌هایی هستند که ما با آموختن مهارت‌های خاص روانی به دست می‌آوریم. دستیابی به این مهارت‌های روانی اغلب نتیجه یک فرایند یادگیری سعی و خطا است که می‌تواند از نظر مالی بسیار گران باشد و معمولاً آکنده از دردهای احساسی و رنج‌های روانی است. بزرگ‌ترین مشکل یک رویکرد سعی و خطا این است که اکثر مردم قبل از آنکه آن مهارت را از طریق این فرایند دریافت کنند، تمام پول‌شان را از دست می‌دهند و دیگر معامله‌گرانی که پول کافی برای ماندن در این حرفه را دارند، هرگز به طور کامل از اثرات ضربات روحی که برای یادگیری معامله‌گری موفقیت‌آمیز پایدار، متحمل می‌شوند بهبود پیدا نمی‌کنند.

برای همه معامله‌گران بزرگ، چه در گذشته و چه در حال حاضر، پیدا کردن راهی برای بیان آنچه که انجام می‌دهند، نحوه انجام آن و مهم‌تر از همه مراحلی که آن‌ها برای رسیدن به موقعیت فعلی شان، طی کرده‌اند بسیار دشوار است. بسیاری از این معامله‌گران بزرگ، از به اشتراک گذاشتن دانسته‌های خود درباره بازار و رفتار آن بدون در نظر گرفتن رفتار خودشان به عنوان یک معامله‌گر، خرسند می‌شوند. با این حال آن‌ها اغلب قادر به توضیح آموخته‌های خود درباره انضباط نفس و کنترل احساسات، نیستند.

به عنوان مثال این جمله که «زیان‌های خود را قطع کنید» یک مشاوره بزرگ است که اغلب به عنوان یک اصل دانش معاملاتی بیان شده است. اما شما چگونه می‌خواهید مراحل مورد نیاز برای فراگیری نحوه انجام آن را به کسی توضیح دهید؟ به خصوص وقتی که او در حال تعامل با محیطی است که دائماً در حال حرکت است و همواره این احتمال را به او ارائه می‌دهد که اگر در معامله زیان‌ده خویش باقی بماند، بازار می‌تواند برگردد و برای او جبران کند. اگر شما این موضوع را در نظر بگیرید که پول و عزت نفس او در یک شرط‌بندی قرار گرفته و برگشت بازار نیز صرف‌نظر از اینکه قیمت چه مقدار ممکن است دور شده باشد همیشه یک احتمال پایدار است، شما می‌توانید ببینید چقدر مشکل است توضیح دهید که چرا او نیاز دارد «زیان خود را قطع کند» از آن مشکل‌تر توضیح دادن این مسأله است که چگونه او می‌تواند این کار را با روشی که مناسب ترکیب روانی منحصر بفرد خود است، انجام دهد.

ساده‌ترین راه برای آموزش دادن این نوع از دانش، بدون آنکه در واقع چیزی از آن توضیح داده شود این است که می‌گویند: «خوب، اگر شما می‌خواهید یک معامله‌گر موفق باشید، نیاز به آموختن انضباط نفس و کنترل احساسات دارید.» من به دو دلیل باور نمی‌کنم ارائه این نوع مشاوره مبهم کارا بوده است:

اول، انضباط نفس و کنترل احساسات مفاهیمی انتزاعی هستند که به راحتی قابل درک و توضیح دادن نیستند. همه ما کلمات زیادی را می‌شنویم یا می‌خوانیم اما اگر از هر کسی بخواهید تا این مفاهیم را برای شما تعریف کند، احتمالاً فقط به شما زل خواهد زد.

دوم، امروزه معامله‌گران موفق قصد دارند سفرهای شان بدون نقشه، تابلو راهنما و یا دستورالعمل باشد. آن‌ها می‌خواهند بدون دانستن جزئیات دقیق معامله خود را پایان دهند. آن‌ها از طریق خود اندیشی و سازگاری مجدد که بسیار سخت و زمان بر بوده، جهان معاملات را کشف کرده‌اند. آن‌ها کم یا بیش و به طور دست و پا شکسته از هر اشتباهی چیزی یاد گرفته‌اند و دیگران از هر دو جنبه مالی و عاطفی ویران شده‌اند. بنابراین دانش آن‌ها بیش‌تر بر پایه تجربه است تا بر پایه تئوری‌های مستدل علمی.

به احتمال زیاد آن‌ها در زمانی، متوجه شده‌اند که چیزهایی در مورد خودشان تغییر پیدا کرده، زیرا نوع معمول از فعالیت‌های بازار که یک زمانی تأثیر خیلی منفی بر احساس آن‌ها داشت، مانند خشم، استرس، اضطراب و ترس دیگر هیچ تأثیری مانند قبل ندارد. آن‌ها به منظور پاسخ‌گویی مناسب به شرایط احتمالی بازار، احتمالاً سطوحی از اعتماد به نفس را در خود ایجاد کرده‌اند. زیرا یک ارتباط مستقیم بین سطح اعتماد به نفس فرد و احساسات منفی ذکر شده وجود دارد.

اعتماد به نفس و ترس حالت‌های ذهنی هستند که ماهیت‌های مشابه‌ای دارند و تنها با درجاتی از هم جدا شده‌اند. به محض اینکه سطح اعتماد به نفس شخصی افزایش می‌یابد، متناسب با آن، سردرگمی، اضطراب و ترس او کاهش می‌یابد.

در صورتی که اشخاص پیام‌وزند به خودشان اعتماد کنند که در زمان‌های مناسب عملکرد مناسبی خواهند داشت، اعتماد به نفس آن‌ها افزایش می‌یابد. نتیجه این نوع اعتماد به نفس این است که آن‌ها دیگر از رفتار به ظاهر غیرقابل پیش‌بینی و سرگردان بازار، نمی‌ترسند. با این حال، نکته اصلی که من می‌خواهم بیان کنم این است که فرایند تغییری که باید انجام گیرد در محیط ذهنی و ترکیب روانی هر شخص معامله‌گر است. بازار تغییر نمی‌کند، ابزارها تغییر نمی‌کنند، معامله‌گر است که باید تغییر کند.

هنگامی که معامله‌گر می‌خواهد از طریق تحول در رفتارهای شخصی خود به یادگیری یک مهارت جدید بر پایه آزمون و خطا اقدام نماید، بعید است که بتواند جزئیات دقیق فرایند یادگیری خود را ضبط کند، به‌خصوص اگر آن فرایند ویژگی‌هایی از قبیل درد،

اضطراب و سردرگمی داشته باشد. بدیهی است، اگر کسی دقیقاً نداند مهارت‌هایی را که در حال حاضر دارد چگونه بدست آورده، پس به‌طور طبیعی، توضیح دادن به شخص دیگر که چگونه آن‌ها را بدست آورده است، می‌تواند بسیار دشوار باشد.

اساساً، زمانی که معاملات او سودآور می‌شود، انگیزه زیادی برای صرف کردن زمان و انرژی مورد نیاز برای توضیح دادن این مهارت‌های انتزاعی را ندارد تا یک فرایند یادگیری مؤثر را برای دیگران ایجاد کند. توسعه دادن برنامه‌های آموزشی برای شرح چگونه‌گی تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق نیاز به یک مجموعه مهارت‌های کاملاً متفاوت از مهارت‌های مورد نیاز یک معامله‌گر دارد.

فرایند یادگیری و نوع دگرگونی شخصی که لازم بود تا من قادر به نوشتن این کتاب باشم متفاوت و مجزا از نوع فرایند یادگیری که به‌عنوان یک معامله‌گر تجربه کردم بود. برای تشخیص اینکه چرا نیاز به نوشتن یک کتاب مانند این بود باید بگویم: فرایند آموزش دادن انتخابی است، اما فرایند یادگیری معامله‌گری، اجباری است.

منظورم از اجبار این است که من خانه‌ام، ماشین‌ام و عملاً هر چیز دیگری که به من تعلق داشت را از دست دادم تا روش‌هایی که جهت تغییر دیدگاه خودم برای فعالیت مؤثر در محیط معاملاتی نیاز داشتم را فرا بگیرم. از دست دادن تمام دارایی‌هایم یک تجربه دگرگونی زندگی بود، یک تجربه که به من چیزهای زیادی در مورد ماهیت ترس و اثرات ناتوان‌کننده آن بر توانایی یک فرد برای معامله‌گری مؤثر آموخت.

نوع بینشی که به‌عنوان یک نتیجه از این تجربه به دست آوردم، نوعی فرایند یادگیری است که آن را آگاهی اجباری می‌نامم. این زمانی اتفاق افتاد که ماهیت و ویژگی محیطی که در آن فعالیت می‌کردم از آنچه به آن‌ها باور داشتم، بسیار متفاوت بود. و چون برای اینکه ادراک خودم را در مورد بعضی اطلاعات مسدود کنم، دفاع روانی را انتخاب کرده بودم، در نهایت توسط بازار به چیزهای زیادی (که قبلاً در مورد خودم در نظر نمی‌گرفتم)، مجبور به اعتراف شدم. هنگامی که تمام نمادهای خارجی که بخش عمده‌ای از هویتم را تشکیل می‌داد از بین رفت، من هیچ انتخاب دیگری نداشتم و مجبور شدم خودم را از

طریق روش‌های جدید و متفاوت بشناسم.

این وقایع در ماه مارس ۱۹۸۲م رخ داد. آن زمان یک مسول اجرایی در مری‌لینچ Commodities در شیکاگو بودم. کم‌تر از یک سال قبل، در ماه ژوئن ۱۹۸۱م از حومه دیترویت نقل مکان کردم. جایی که یک شغل در ملک تجاری و بیمه سانه داشتم و حداقل از نظر مالی بسیار موفق بود. من میشیگان را ترک کردم و موفق شدم به شیکاگو برم و یک معامله‌گر شوم. من برای کار کردن در مری‌لینچ رفتم زیرا پول کافی برای خرید یک مجموعه در گروه تجاری Chicago Mercantile Exchange را نداشتم و آن موقع نمی‌دانستم که دست کم می‌توانستم در آنجا یک صندلی اجاره کنم.

من یک آپارتمان گران در ساحل گلد شیکاگو و یک پورشه داشتم. هم‌چنین یک خانه در حومه شهر دیترویت داشتم که نامزدم در آن زندگی می‌کرد و تقریباً هر آخر هفته برای دیدن او بین این دو شهر رانندگی یا پرواز می‌کردم. آن موقع برای موفق شدن تحت فشار مفرط مالی بودم زیرا سبک زندگی بسیار هزینه‌بر بود و توان مالی من هر روز کم‌تر می‌شد. تا اینکه تصمیم گرفتم یک معامله‌گر حرفه‌ای شوم. تطبیق دادن برخی تصمیم‌هایی که در زندگی خودم می‌گرفتم در آن نوع وضعیت خیلی دشوار بود.

از آن زمان به شیکاگو نقل مکان کردم. قبل از حرکت به شیکاگو بیش از دو سال معامله کرده بودم و دوبار تمام سرمایه خود را از دست داده بودم. البته، سریعاً پس‌انداز کردم و دوباره شروع کردم. دوره‌های موفقیت من کوتاه بود و فقط چند معامله موفق من برای توجیه این مسأله کافی بود که باید به تلاشم ادامه دهم. در آن زمان همیشه قبل از یک حرکت بزرگ بازار از معامله خارج می‌شدم و نمی‌توانستم سود زیادی از معاملات خود بدست آورم. این خرابکاری‌ها زمانی بود که خودم را گرفتار یک معامله می‌کردم. حتی در آن زمان برای موفق شدن بیش‌تر مصمم می‌شدم. پس از آن تجربه‌ها تصمیم گرفتم همه کتاب‌های موجود را خریداری کنم و از آن پس در همه سمینارهایی که می‌توانستم شرکت می‌کردم.

آموختن نحوه معامله کردن از طریق روش‌هایی که در کتاب‌ها می‌خواندم و یا

حفظ کردن یک معامله عملاً خیلی دشوار بود. اگر یک نفر در فشار مالی باشد (مثلاً اگر سرمایه معاملاتی ما محدود است یا اگر با پولی که استطاعت از دست دادن آن را نداریم، معامله کنیم)، نباید انتظار تبدیل به یک معامله گر موفق را داشته باشد. من به طور آشکار هر دوی این قوانین را نقض کردم. زیرا سرمایه معاملاتی من نسبت به سبک زندگی من بسیار کم بود و به وضوح استطاعت از دست دادن آن را نداشتم. هم چنین شواهد دیگری داشتم که نشان می داد شانس دقیقاً به نفع من نبود.

به شیکاگو آمدم چون معتقد بودم که اگر بتوانم روی فعالیت هایم تمرکز کنم و با افرادی که می دانستند چگونه باید معامله کرد ملاقات کنم، می توانم نحوه معامله کردن را از آن ها یاد بگیرم. اما این حرکت بسیار خام بود. من در مری لینچ Commodities استخدام شدم. آنجا با ۳۸ مسول اجرایی، دومین مرکز بزرگ خرید و فروش بود. در ابتدا از اینکه در پیدا کردن فقط یک نفر از فعالان که هرگونه تجربه ای در معاملات ارزی داشته باشد ناموفق هستم، شوکه شدم. اما وقتی فهمیدم هیچ یک از مسئولان اجرایی هیچ مشتری نداشتند که سودآوری مداوم داشته باشد، بیش تر شوکه شدم. در واقع به طور معمول مشتری ها همه سرمایه خود را به طور متوسط در چهار ماه از دست می دادند.

نامیدی بزرگ من وقتی بود که شروع به ملاقات و ایجاد دوستی با بسیاری از معامله گرانی نمودم که معتقد بودند اگر در دفتر مبادلات کار نکنیم، نمی دانیم چگونه پول بدست آوریم. دوباره همان شرایطی قبلی را پیدا کردم. به غیر از تعداد انگشت شماری از طبقه معامله گران که شهرت و جذبه معنوی داشتند، به نظر می رسید که همه معامله گران در ترس به سر می برند. من نمی توانستم یک نفر را پیدا کنم که همواره سود کند، کسی که اشتباه نمی کند و آنچه که انجام می دهد را از قبل برنامه ریزی کرده باشد. بدون اینکه نیاز به تایید هرکسی برای درستی کاری که انجام داده است داشته باشد. این فقط من نبودم که نمی توانستم سود خودم را نگه دارم. من معامله گری ندیدم که در هر زمان از روز از بازار پول بدست نیاورده باشد، فقط نمی توانستند آن را نگه دارند. معامله گران زیادی را می شناختم که در اولین ساعات معاملاتی می توانستند ۲۰۰۰ یا ۳۰۰۰ دلار سود کنند. اما

آن‌ها در یک زمان کوتاه نه تنها سود بلکه مقداری از اصل سرمایه را از دست می‌دادند. به نظر می‌رسید هر کسی از انواع مشکلات مشابه و اشتباهاتی که هیچ‌کس واقعاً به‌عنوان یک مشکل به رسمیت نمی‌شناخت رنج می‌کشد. واضح است که ماهیت بازارها آن‌ها را ایجاد کرده است. مقابله کردن با هر چیزی که به‌عنوان یک مشکل ممکن است تلقی نشود، مضحک به نظر می‌رسد. چرا با همه چیز رویارو شوید، اگر معامله بعدی می‌تواند شما را ثروتمند سازد؟ همه معامله‌گرانی که می‌شناختم، از جمله خودم، تحت تأثیر ذهنیت یک "معامله بزرگ" بودند. در واقع ذهنیت معامله بزرگ در ذهن من به قدری قوی بود که از گرفتن سود ۵۰۰ یا ۷۰۰ دلاری در بسیاری از معاملات امتناع می‌کردم، حتی زمانی که می‌دانستم بیش‌تر از این سود بدست نمی‌آورم، این ممکن است مضحک باشد، ولی سودهای مقادیر کوچک را نمی‌گرفتم. چراکه در آن زمان این احساس در من وجود داشت که بازار با ارائه کردن این مبلغ ناچیز (در مقایسه با آنچه مورد نیاز است یا انتظار می‌رود) به من توهین کرده است.

به محض اینکه مشکلات مالی من رشد می‌کرد، ناامید می‌شدم و مطمئناً با هر چیزی که در اطرافم بود راحت نبودم. اما هنوز هم بر این باور بودم که می‌توانم بدون این مشکلات معامله کنم. این روند تا مارس ۱۹۸۲ ادامه داشت. حدود هشت ماه پس از آنکه به دنبال رویاهای استقلال مالی خودم به شیکاگو آمدم، به جز شغلم، آپارتمانم، لباس‌هایم، یک تلویزیون و یک تخت هیچ چیزی بدست نیاورده بودم.

عملاً تمام نمادهایی که هویت من را تأیید می‌کرد از دست رفته بودند. منظورم این است که یک بخش از بزرگ‌ترین مفاهیم شخصی‌ام از اموالم مانند خانه‌ام، ماشین‌ام و به‌ویژه اعتبارم ساخته شده بود. حفظ اعتبار چیزی بود که همیشه به آن افتخار می‌کردم. حال، خود را بدون هیچ‌یک از این چیزها یافتم. همانطور که قبلاً اشاره کردم، این‌طور نیست که برای توجه به احتمال رخ داد این اتفاق، شواهد فراوانی وجود نداشته باشد، اما چیزی در من وجود داشت که اجازه نمی‌داد با این شواهد یا پیامدها یک رویارویی مستقیم داشته باشم.

امتناع از این رویارویی، با در نظر گرفتن پیامدهای تمام اطلاعات متناقض یک استرس بزرگ را ایجاد می‌کرد. با ترکیب این وضعیت‌ها، شدیداً ترسیده بودم که همه‌چیز را از دست بدهم. اما دوباره، با هر شکل ممکن این ترس را پنهان کردم و آن را در جایی از ذهنم قرار دادم. جایی که نتوانم آنرا احساس کنم. با این حال، سقوط قریب‌الوقوع خود را احساس می‌کردم. چرا باید با این ترس از پا در می‌آمدم؟ اما چه کار می‌توانستم انجام دهم زمانی که هیچ راهی نداشتم برای تطبیق دادن خود با عدم توازن از دست دادن همه چیزهایی که ایجاد کرده بودم؟ منظورم از عدم توازن، بین آنچه که در مورد خودم باور داشتم و چیزهایی که این باورها را تأیید می‌کند است. من چه کسی بودم، بعد از همه این چیزهایی که از دست رفته بودند؟

خوب این سؤالات چیز زیادی برای کشف کردن به من نداد. به محض اینکه وضعیت مالی من به سطح بحرانی تنزل یافت، دفاع روانی من شروع به فروریختن کرد. در نهایت پذیرفتم برای اجتناب از ورشکستگی ناگزیرم آنچه معتقد بودم عمل نهایی است را انجام دهم.

نتیجه این تجربه‌ها باعث تغییر چیزهایی زیادی در روان من شد و مانند هر کس دیگر مجبور به تغییرات عمده‌ای در زندگی خود شدم. چیزهای زیاد در مورد خودم یاد گرفتم. اولین چیزی که اتفاق افتاد، که کاملاً تعجب‌آور بود، این بود که استرس من از هم پاشید. در واقع بر یک حس بزرگ و برجسته پیش‌بینی و ترس یا تلاش ناامیدانه برای باقی ماندن در معامله غلبه کردم. من با بدترین ترس زندگی می‌کردم و فهمیدم که واقعاً در وضعیتی هستم که نمی‌توانم معامله کنم. البته شرایط تقریباً به آن بدی نبود که تصور می‌کردم. هنوزم زنده و سالم بودم، قادر به فکر کردن و عمل کردن بودم، در این زمان بود که شروع کردم به قدردانی از توانایی‌هایم برای اینکه به بزرگترین دارایی‌ام فکر کنم.

این احساس قدردانی زمانی که به درک عمیق‌تری در مورد ماهیت خودم رسیدم، شروع به رشد کرد. برای اکثر قسمت‌ها، من ایمانم را به قابلیت‌های درونی خودم افزایش دادم. اموال و دارایی‌هایم در ساخت شخصیت من بیش‌تر از خودم نقش داشت. آن چیزی که شروع کردم تشخیص دهم این بود که من چیزی بیش‌تر از دارایی‌ها و ثروتم هستم.

وقتی که دورنمای وجودی من شفاف شد، به من اجازه داد تا این بعد عمیق‌تر از خودم را حس کنم، این نکته که من از این بینش جدید کوچک‌ترین درکی پیدا کردم، به من کمک کرد تا بفهمم چگونه اشتباه کردن و ضرر کردن، به عنوان یک شخص هیچ چیزی از من کم نمی‌کند. من شروع کردم تا یاد بگیرم چگونه به خودم اجازه اشتباه کردن بدهم و این آزادی خاص را به خودم عطا کنم که شاید هیچ چیزی به نام شکست وجود ندارد، مگر اینکه از این تجربه چیزهای مثبت و مفید یاد گرفته نشود.

با این حال، من به این تجربه‌های شخصی مرتبط نبودم زیرا فکر می‌کردم آن‌ها به جز یکی به خصوص غیر عادی بودند. هر کس می‌داند تعداد زیادی از معامله‌گران هستند که همه چیز خود را از دست می‌دهند، حتی برخی از آن‌ها نوعی از آگاهی را در مورد خودشان بدست خواهند آورد، با توجه به شرایط مالی، آن‌ها لزوماً قادر نبودند که به عنوان یک معامله‌گر کار کنند. برای باقی‌ماندن در معاملات من نیز در یک موقعیت مناسب مالی نبودم، به جز اینکه هنوز هم شغلم را در مری‌لینچ داشتم. در واقع، اگر هیچ اتفاقی در درونم نمی‌افتاد، برای من آن یک کسب و کار معمولی بود. مطمئناً برای مشتریانم یا هر کس دیگر فاش نمی‌کردم که من فقط یک ورشکسته هستم. شغلم به عنوان یک مسول اجرایی یکی از چند چیزی بود که از دست نداده بودم و آن وابسته به این بود که در نظر مشتریانم یک معامله‌گر خوب باشم.

برای من این یک تفاوت کلیدی بود که در نهایت منجر به آفرینش این کتاب شد. من به اندازه کافی خوش شانس بودم که بتوانم همچنان یک معامله‌گر باقی بمانم (اگرچه نه با پول خودم) در حالی که این تغییرات عمده روانی، مرا در موقعیت منحصر بفردی قرار می‌داد تا راه‌های مختلفی که در آن وضعیت روانیم تحت تأثیر تجربیات بیرونی قرار می‌گرفت را مطالعه کنم.

این رابطه بین داخل و خارج همیشه آشکار نیست، اما در این وضعیت غیرقابل اجتناب بود. من آموختم که بازار به معامله‌گران یک فرصت برای سودبردن از حرکت قیمت‌ها ارائه می‌کند، و اساساً این فرصت‌ها در حرکت همیشه‌گی هستند. این یک محیط است

که در آن فرد آزادانه می تواند نتایج خودش را ایجاد کند، بدون بسیاری از محدودیت هایی که در زندگی روزمره وجود دارد. این بی پایان بودن فرصت ها در بازار، یک آینه کامل از نگرش معامله گران را ایجاد می کند. آنچه معامله گران می بینند حرکت است و در مورد آن هیچ کنترلی ندارند. همه حق انتخاب دارند و تنها ابزار برای انتخاب درست، تجربه هایی است که در ذهن هر یک از معامله گران وجود دارد. به عنوان مثال، اگر من بازار را به عنوان تهدید درک کنم از آنچه که ممکن است اتفاق بیفتد هراسان می شوم. این برای من کاملاً آشکار می کند که ترس من نتیجه عدم توانایی من برای پیش بینی وقایع یا انجام مناسب ترین کار در جهت بهترین منافع خودم می باشد.

علاوه بر این، من کشف کردم که چهارچوب ذهنیم برای اجتناب از ضرر کردن ساخته شده است و در تلاش ناامیدانه برای انجام این کار، در واقع ضرر را ایجاد می کردم. شما می توانید به این موضوع از این زاویه نگاه کنید که هیچ یک از ما ظرفیت روانی برای آگاهی داشتن از همه چیزهایی که هر لحظه در محیط اتفاق می افتد را ندارد. اطلاعات محیطی که ما روی آن تمرکز می کنیم، (از تمام آنچه وجود دارد) اطلاعاتی خواهد بود که بیشترین اهمیت را برای ما دارد. همان طور که ما بیش تر توجه خود را به نوع خاصی از اطلاعات اختصاص می دهیم (به دلیل اهمیت آن ها) در همان زمان به طور اتوماتیک از انواع دیگر اطلاعات چشم پوشی می کنیم. من به دلیل تلاش برای اجتناب از ضرر، به سادگی آن ها را برای خود ایجاد می کردم.

به جای داشتن تمرکز مثبت بر اطلاعات بازار که نشان دهنده پتانسیل وجود یک فرصت است، ما بیش تر نگران اطلاعاتی هستیم که تأیید کننده آن چیزی است که از آن بیش ترین ترس را داریم. به عنوان یک نتیجه بزرگ ترین و مهم ترین اطلاعات بازار، که مربوط به احتمالات و فرصت های دیگر موجود در هر لحظه است، کاملاً دور از توجه ما است و از دست ما فرار می کند. تنها راهی که من می توانستم از این فرصت ها استفاده کنم (به غیر از فرصت های خیالی) پیش گیری از رخ دادهایی است که موجب انحراف توجه من از اتفاقات هم اکنون بازار می شود.

من برای جلوگیری از آنچه که از دست می‌دادم هیچ راهی پیدا نمی‌کردم تا زمانی که باورهایم در مورد اهمیت زیان و اشتباه کردن، شروع به دگرگونی کرد. وقتی که این تغییر دیدگاه رخ داد، ویژگی‌های رفتاری بازار و روابط میان آن ویژگی‌ها را (که قبلاً کاملاً نسبت به آن‌ها بی‌توجه بودم) مورد توجه قرار دادم.

در زمان‌هایی متوجه شدم که سهواً یکی از مهم‌ترین درس‌ها برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را یاد گرفتم. به این دلیل که همه چیز را از دست داده بودم و واقعاً چیزی برای ترس نداشتم و آن چگونگی «پذیرفتن» ضررها بدون هیچ‌گونه عواقب منفی بود. بدون احساس گناه، خشم، شرم و یا مجازات خوشتن.

بدون ترس از ضرر کردن، من یک بازار متفاوت را دیدم و تجربه کردم به خاطر اینکه خودم متفاوت بودم. آن مانند این بود که کسی چشم‌بندش را بر می‌داشت در حالی که خودش هم از وجود آن روی چشمانش بی‌اطلاع باشد. تا آن زمان معاملاتم همیشه تحت تأثیر ترس بود. کوچک‌ترین درکی از مفهوم معاملات بدون ترس نداشتم یا اینکه انجام دادن یک معامله، انتخاب یک احتمال از بین کل فضای احتمالی ممکن است. در واقع آن برای موفقیت لازم بود.

همچنین آنچه برایم کاملاً آشکار شد این بود که تا چه حد ترس به‌طور مؤثری مانع درکم از لزوم پیروی از قوانین مدیریت پول و داشتن تعریف روشنی از روش معامله‌گری می‌شد. آن سرآغاز ایجاد حس پیروی کردن بیش‌تر من از قوانینی بود که در نهایت منجر به افزایش اعتماد به نفسم شد. اعتماد به نفس بیش‌تر من منجر به تمرکز بیش‌ترم برای یادگیری چیزهای جدید درباره روابط ظریف در رفتار بازار شد که کمک کرد تا بهتر معامله کنم. در نهایت توانستم اثرات مثبت این نگرش جدید را بر توانایی خودم برای تغییر دیدگاهم از روند بازار اندازه‌گیری کنم. سختگیری کمتر من در مورد اشتباهاتم چیزهایی را روشن کرد. این موجب شد که ورود و خروجم از موقعیت‌ها و کوتاه کردن ضررها برای آماده کردن ذهنیتم برای فرصت‌های بعدی بسیار آسان‌تر شود.

در ژوئن ۱۹۸۲ م برای مشتریانی که برای معاملات‌شان به من متکی بودند شروع به

پول سازی کردم. این سودسازی مانند معامله گران استاندارد زیاد نبود اما به صورت مداوم بود. من روزهای برندهای داشتم که تبدیل به هفته های برنده و ماه های برنده می شد. در آگوست ۱۹۸۲ م به نوشتن یک کتاب و یا حداقل برپایی یک سمینار برای توضیح دادن به معامله گران دیگر در مورد آنچه که درباره خودم کشف کرده بودم، فکر کردم.

در حوزه آموزش خلاء آشکاری در بازار وجود داشت. واقعاً هرگونه مطلب عمیقی در مورد روان شناسی معاملاتی برای کمک به کسانی که می خواستند بدانند چرا موفقیت بسیار گریزان است وجود نداشت. من این کتاب را نوشتم برای آدرس دهی به آنچه که اعتقاد دارم یک نیاز حیاتی برای کسانی است که می خواهند برای معامله کردن در بازارهای سهام و قرارداد آتی یک رویکرد سازمان یافته، سیستماتیک و گام به گام داشته باشند تا مهارت های ذهنی لازم جهت جمع آوری ثروت به عنوان یک معامله گر را یاد بگیرند. راز این رویکرد یادگیری یک روش تفکر جدید است.