

بخش چهارم:

چگونه

یک معامله گر منظم شویم؟

فصل ۱۵

روان شناسی تغییرات قیمت

در این فصل هدف من از تجزیه و تحلیل دینامیک و روان شناسی قیمت‌ها، ابتدا این نکته است که برای یک معامله گر شخصی این موضوع اساسی ترین و پایه ای ترین سطح است. سپس من توسط بررسی وسیع رفتار معامله گران در مجموع به عنوان یک گروه این موضوع را توضیح می‌دهم. من می‌خواهم نشان دهم که اگر شما به نیروهای روانی ذاتی در درون فعالیت‌های معامله گرها پی ببرید، به راحتی می‌توانید تنها با مشاهده کارهایی که آن‌ها انجام می‌دهند آنچه آن‌ها در مورد آینده باور دارند را تعیین کنید. وقتی آنچه که معامله گران در مورد آینده باور دارند را بدانید، پیش‌بینی عملی که به احتمال زیاد تحت شرایط و محیط خاص انجام خواهند داد چندان دشوار نیست.

آنچه واقعاً مهم است این است که این بینش برای درک تمایز بین افکار واهی و پتانسیل واقعی بازار که برای حرکت در هر جهت وجود دارد به شما کمک خواهد کرد. شما می‌آموزید همراه با درک نیروهایی که پشت رفتارها وجود دارد اجازه دهید بازار آنچه اتفاق افتاده است را به شما بگوید تا اینکه نحوه تفکیک میان اطلاعات خالص بازار و اطلاعاتی که تحریف شده است را بیاموزید.

معامله گران اساسی ترین جزء بازارها هستند. به یاد داشته باشید که معامله گران تنها نیرویی هستند که می‌توانند برای حرکت دادن قیمت‌ها عمل کنند. هر چیز دیگری در مرحله دوم اهمیت قرار دارد. چه چیزی بازار را می‌سازد؟ دو معامله گر که مایل به معامله کردن هستند، یک نفر که می‌خواهد چیزی که دیگری تمایل دارد در یک قیمت خاص ارائه کند را بخرد.

آخرین قیمت چه چیزی را نشان می‌دهد؟ آخرین قیمت چیزی بوده است که در لحظه‌ای که دو معامله‌گر بر سر معامله به توافق رسیده‌اند، یک نفر مایل بوده در مقابل آنچه که نفر دیگر حاضر شده بفروشد، پرداخت کند. آن باز تاب توافق در ارزش حال بین کسانی است که در قیمت معامله کرده‌اند.

پیشنهاد چیست؟ یک معامله‌گر اعلام می‌کند که در قیمتی حاضر است مورد معامله را بخرد. ارائه چیست؟ یک معامله‌گر اعلام می‌کند که در قیمتی حاضر است مورد معامله را بفروشد. معامله‌گران چگونه پول بدست می‌آورند؟ برای به دست آوردن پول در این بازی تنها دو راه وجود دارد. خریدن در قیمتی که باور دارید نسبت به قیمت فروش در آینده پایین است یا فروختن در قیمتی که باور دارید نسبت به جایی که در آینده می‌توانید آن را بخرید، بالا است.

حال، اجازه دهید به این میدان مبارزه برای دیدن آنچه که در مسیر حرکت قیمت به سمت تعادل اتفاق می‌افتد، نگاهی بکنیم و اینکه چه چیزی در مورد باورهای معامله‌گران به ما می‌گوید:

۹۹-۱۸ عرضه: فروشندگان تلاش می‌کنند برای فروختن تلاش می‌کند.

۹۹-۱۷ تعادل: آخرین قیمت

۹۹-۱۶ پیشنهاد: خریداران تلاش می‌کنند در پایین بخرند.

از آنجا که تنها هدف معامله کردن، به دست آوردن پول است، می‌توانیم فرض کنیم که معامله‌گران آگاهانه به معامله‌ای که معتقدند منجر به ضرر می‌شود وارد نخواهند شد و برای اینکه یک معامله وجود داشته باشد نیاز به دو معامله‌گر هست که بر سر یک قیمت توافق داشته باشند. به هر حال از لحظه‌ای که دو معامله‌گر برای معامله کردن موافقت می‌کنند، هر دوی آن‌ها خودشان را مشمول ریسک بازار کرده‌اند. به عبارت دیگر در حرکت بعدی قیمت یکی از آن‌ها برنده و دیگری بازنده خواهد شد. می‌دانیم که هر دو معامله‌گر می‌خواهند برنده باشند و هیچ‌کدام از معامله‌گران خواهان ضرر نیستند. ما می‌توانیم فرض کنیم که هر دو معامله‌گر باورهایی کاملاً متضادی در مورد ارزش آینده

قرارداد داشته اند. بنابراین، هر دو معامله گر که بر سر یک قیمت توافق کرده اند و معامله را ساخته اند، عقاید به شدت مخالفی در مورد آینده دارند. خریدار معتقد است نسبت به جایی که می تواند در آینده بفروشد در پایین خرید کرده و فروشنده نیز باور دارد که او نسبت به جایی که در آینده می تواند خرید کند در بالا فروخته است.

اگر در حرکت بعدی قیمت یکی از آن ها برنده و دیگری بازنده باشد، ما می توانیم تصور کنیم که هیچ کدام از آن ها بر این باور نیستند که بازنده خواهند بود. اگر فروشنده معتقد بود که حرکت بعدی به سمت بالا خواهد رفت، چرا منتظر فروش در بالاتر نمانده است؟ مانند همین سؤال برای خریدار نیز صادق است. این هدف بازی است و تنها راه برای بدست آوردن پول است. اساساً چیزی که ما داریم وضعیتی است که در آن دو نیروی مخالف با همدیگر برخورد می کنند. هر دو معتقد هستند که در مورد آینده حق با آن ها است و فقط یک طرف می تواند با هزینه مستقیم طرف دیگر سود کند.

اگر آخرین قیمت از یک باند قرارداد آتی ۹۹-۱۴ بود، چه چیزی برای قیمت اتفاق می افتد که به سمت ۹۹-۱۵ حرکت می کند؟ خیلی ساده، بعضی از معامله گران مایل به پیشنهاد و پرداخت بالاتر از آخرین قیمت هستند. این بدان معنی است که آن ها مایل هستند نسبت به آخرین قیمت قبلی، کاری مخالف خریدن در پایین انجام دهند. هر معامله گر یا گروه معامله گری که نسبت به آخرین قیمت قبلی تمایل دارند در بالا بخرند و پایین بفروشند دلایل متعدد بسیار مهمی دارند:

اول، یک معامله گر که به جای خرید در پایین و فروش در بالا مایل به خرید کردن در بالا یا فروختن در پایین است در باورش نسبت به ارزش آینده اعتقاد راسخ دارد، حتی اگر این اعتقاد راسخ او از ترس باشد.

دوم، او آخرین قیمت را پایه یا کف قیمتی می داند.

سوم، او ابتکارهای تهاجمی انجام می دهد و بدون توجه به هر کسی که در آخرین قیمت فروخته ضرر می سازد و عمق ضررهای کسانی که در پایین فروخته اند را افزایش می دهد.

چهارم، او حرکت قیمتی ایجاد می کند که احتمالاً شتاب را افزایش دهد اگر بقیه

معامله‌گران قیمت جدید را به‌عنوان پایین نسبت به آینده درک کنند. این نیز برای معامله‌گرانی که بالا می‌خرند تا یک معامله را تسویه کنند صادق است. از سوی دیگر، در سمت دیگر این معامله فروشنده با جذابیت قیمت بالایی که او می‌تواند به فروش برساند اغوا شده است. او بر این باور است که سود خوبی می‌کند. در واقع اگرچه او در بالا فروخته، اما حرکت را ایجاد نمی‌کند یا به احتمال زیاد برای ایجاد شتاب در جهت دلخواه این کار را نمی‌کند. او در بالا فروخته و منتظر چیزی است که رخ دهد، امیدوار است که قیمت نتواند بالاتر رود.

حال، فعالیت‌های دو معامله‌گر نماینده چه چیزی از مجموع کل بازار است؟ **اول**، این معامله به ما می‌گوید که هیچ کس در مورد ارزش آینده اعتقادش به اندازه کافی قوی نیست که ریسک فروختن در آخرین قیمت و یا پایین‌تر را انجام دهد. **دوم**، هیچ کسی به اندازه‌ای بی‌مهابا نیست که وارد یک بازار نزولی شود و یا یک معامله خرید موجود را تسویه کند و در پایین‌ترین قیمت پیشنهاد فروش ارائه کند. به پایان رساندن یک معامله در سطح بالای بعدی یک تعادل جدید را ایجاد می‌کند. این تعادل جدید خریداران را در آخرین سطح قیمت برنده و تمام فروشندگان را بازنده می‌کند.

همه کسانی که در آخرین سطح قیمت ضرر کرده‌اند می‌توانستند اعتقادشان را به ارزش آینده حفظ کنند و در موقعیت معامله خود باقی بمانند یا یک اعتقاد راسخ در مورد ارزش آینده را با اضافه کردن به موقعیت معامله خود نشان بدهند. این به خاطر این است که هر سطح جدیدی از قیمت یک پیشنهاد ایجاد می‌کند که بسیاری از معامله‌گران را جذب می‌کند. اگر اعتقاد آن‌ها به بالا بودن قیمت و افت آن در آینده بسیار قوی باشد، معامله کردن در هر سطح بالاتری از قیمت حتی بهتر است. با این حال، در همان زمان هر حرکتی که بازار در برابر معامله آن‌ها انجام می‌دهد اعتقاد فروشنده را از ارزش آینده آن باطل می‌کند. هر حرکت به وضوح نشان می‌دهد که فروشندگان منفعل هستند و خریداران متخاصم هستند و اینکه خریداران برای حرکت بازار در جهت مورد نظرشان پتانسیل زیادی دارند.

این واقعیت که خریداران به طور تهاجمی برای قیمت بالا پیشنهاد می‌دهند و دوباره بیش‌تر و بیش‌تر پرداخت می‌کنند، دلالت بر چیزی می‌کند. و آن این است که برای تقاضای خریداران در هر سطح قیمتی جدید به اندازه کافی فروشنده وجود ندارد. اگر تعداد محدودی فروشنده وجود دارد، معامله‌گرانی که مایل به خرید هستند، باید برای تعداد محدودی از فروشندگان موجود که در طرف دیگر تمایل به فروش دارند، رقابت کنند.

تنها مشاهده این فعالیت‌های قیمت به شما می‌گوید که در حال حاضر شتاب به نفع خریداران است. قیمت‌ها بالا نمی‌روند مگر اینکه نسبت به خریداران تعداد کمی فروشنده وجود داشته باشد. اگر معامله‌گران هم‌چنان بیش‌تر و بیش‌تر پرداخت کنند، قیمت بالاتر از قیمت فروش قدیمی خواهد رفت. در نهایت عقیده آن‌ها در مورد ارزش آینده تحلیل می‌رود، و یکی یکی به فروشندگان ملحق خواهند شد و استخر موجود خریداران برای تعداد کم‌تر و کم‌تری از معامله‌گران که تمایل به خرید دارند دوباره با یکدیگر رقابت می‌کنند. تا زمانی که نسبت بین خریداران و فروشندگان باقی‌مانده آن‌گونه که من توصیف کردم باشد، پتانسیل خیلی کمی برای شتاب قیمت به سمت پایین و متعادل شدن قیمت هست.

حال در نوک تعادل چه چیز شروع می‌شود که علت برگشت بازار می‌شود؟ فقط یک چیز، خریداران قدیمی در نهایت سود می‌کنند. وقتی که آن‌ها سود کردند، آن‌ها به گروه فروشندگان موجود ملحق می‌شوند، در نتیجه تعداد معامله‌گران فروشنده موجود افزایش می‌یابد. اگر این حرکت به اندازه کافی بزرگ باشد، می‌تواند به چیزی شبیه تغذیه کوسه گرسنه تبدیل شود. در نهایت، با برخی عوامل اقتصادی که معامله‌گران دیگر درک می‌کنند عامل ورود آن‌ها در جهت مخالف بازار گشته و قیمت‌ها از خط بیرون رانده می‌شوند. اگر این معامله‌گران جدید با قدرت کافی وارد بازار شوند، به احتمال زیاد منجر می‌شود که خریداران قدیمی با وحشت‌زدگی به حرکت رو به پایین شتاب دهند.

ممکن است که شما بتوانید این حرکات عقب جلو را تجسم کنید. هنگامی که تعداد زیادی فروشندگان و خریداران در دو جهت معامله باشند، تعادل برقرار خواهد شد. فروشندگان در پاسخ به آنچه آن‌ها به‌عنوان تعداد محدود خریداران در سمت دیگر معامله درک می‌کنند به

صورت تهاجمی پیشنهاد فروش پایین‌تر از آخرین قیمت را می‌دهند.

همه حرکات قیمت تابع رفتارهای گروهی است. قیمت بازار در جنگ بین کسانی که اعتقاد و انتظار دارند که بازار بالا برود، و به تبع آن می‌خرند، و آن‌هایی که اعتقاد دارند بازار پایین خواهد رفت، و به تبع آن می‌فروشند، به عقب و جلو می‌رود. اگر بین این دو نیرو تعادل نباشند، یک طرف بر دیگری مسلط می‌شود. قیمت‌ها از گروه ضعیف دورتر و دورتر خواهد شد، دردهای عاطفی و اعتراف به اینکه آن‌ها اشتباه کرده‌اند با نیاز آن‌ها برای جلوگیری از ضررشان برخورد مستقیم خواهد داشت. در نهایت، آن‌ها یکی یکی ایمان‌شان به موقعیت‌های معاملاتی‌شان را از دست خواهند داد و معامله‌های‌شان را تسویه می‌کنند، و به شتاب حرکت نیروی غالب اضافه می‌کنند.

نیروی غالب به حرکت خود ادامه خواهد داد تا زمانی که یک درک کلی به وجود آید که قیمت‌ها از روند خود خیلی منحرف شده‌اند. در این زمان اعضای نیروی غالب به سمت دیگر تغییر جهت داده و موقعیت‌های معاملاتی‌شان‌هایشان را تسویه می‌کنند، این کار یک شتاب را در جهت مخالف ایجاد می‌کند.

به‌عنوان یک فرد، اگر ما قدرت واقعی برای حرکت دادن قیمت‌ها در مسیری که بیشترین سود را به ما می‌رساند نداریم، پس بهترین چیز این است که یاد بگیریم چگونه سمت نیروی مسلط را شناسایی کنیم و خودمان را با آن سمت تنظیم کنیم تا زمانی که تعادل برقرار شود و دوباره خودمان را با طرفی که نیروی قوی‌تر هست تنظیم کنیم.

حرکت عقب و جلو قیمت در این میدان جنگ، یک جزر و مد ایجاد می‌کند که به راحتی در نمودار قیمت یا چارت‌های نقطه‌ای قابل شناسایی است. این نمودارها شرایط گرافیکی چگونه‌گی نیروهای تعادل و تقابل را به ما نشان می‌دهد. آن‌ها یک نمایش بصری از اعتقادات معامله‌گران در آینده و شدتی که مایل بوده‌اند بر مبنای اعتقادات‌شان عمل کنند را به ما ارائه می‌دهد.

اگر، برای مثال، یک بازار همواره در حال ساخت سطوح بالای جدید و کف‌های بالاتر باشد، برای تعیین آنچه که به احتمال زیاد در آینده اتفاق می‌افتد، سوالات زیر را از خود بپرسید:

۱. کدام فعالیت قیمت این اعتقاد خریداران که می‌توانند پول زیادی بدست آورند را تقویت خواهد کرد؟

۲. به احتمال زیاد در چه زمانی فروشندگان به سرعت وارد بازار می‌شوند؟

۳. به احتمال زیاد خریداران قدیمی در کجا سود شناسایی می‌کنند؟ به احتمال زیاد فروشندگان قدیمی در کجا از موقعیت‌های معاملاتی‌شان ناامید شده و از بازار خارج می‌شوند؟

۴. چه اتفاقی برای فروشندگان می‌افتد که ایمان‌شان را از دست می‌دهند؟ چه اتفاقی می‌افتد که خریداران جدید به بازار کشیده می‌شوند؟

شما می‌توانید به تمام این سؤالات با شناسایی نقاط مرجع قابل توجه پاسخ دهید، جایی که احتمالاً در آن انتظارات خریداران و یا فروشندگان مطرح خواهد شد و اگر مسیر قیمت به دلخواه‌شان نباشد، جایی که به احتمال زیاد آن‌ها در آن ناامید می‌شوند.

در واقع همه این کارهای کاملاً ظریفانه در طرح‌های رفتار بازار عادی و شکل قیمت برای تمام ما آشنا است. بنابراین، ما می‌خواهیم نگاهی به ترکیب روانی بعضی از این الگوهای متعارف بیندازیم. با این حال، قبل از این کار، من می‌خواهم چند تعریف بیش‌تر را پوشش دهم.

رفتار بازار

رفتار بازار می‌تواند به‌عنوان یک اقدام جمعی از عملکرد افراد برای منفعت‌بردن از حرکت آینده قیمت تعریف شود در حالی که به‌طور هم‌زمان می‌توان آن حرکت را به‌عنوان اعتقاد آن‌ها در مورد آینده تفسیر کرد.

الگوهای رفتاری که از اقدامات جمعی از معامله‌گران شخصی نتیجه می‌شود یکی از سه حالت زیر است: آغاز معامله، نگه‌داری معامله و تسویه معامله.

علت اینکه یک معامله‌گر وارد بازار می‌شود چیست؟ باور به اینکه می‌تواند پول بدست آورد و اینکه حالت فعلی بازار فرصتی برای ورود به یک معامله در یک سطح قیمتی ارائه می‌کند که بالاتر یا پایین‌تر از قیمتی است که می‌تواند آن را تسویه کند.

چه علتی باعث می‌شود معامله‌گر معامله خود را نگه دارد؟ یک باور پایدار به اینکه بازار

هنوز پتانسیل برای سوددادن در معامله را دارد.

چه علتی باعث می‌شود معامله‌گر معامله خود را تسویه کند؟ اعتقاد به اینکه در بازار دیگر فرصتی برای به‌دست‌آوردن پول نیست. این به آن معنی است که در یک معامله برنده، بازار دیگر پتانسیل حرکت در جهتی که اجازه می‌دهد معامله‌گر به سود خود اضافه کند را ندارد و یا ریسک ماندن در این معامله بیش‌تر از پتانسیل اضافه‌شدن سود است. در یک معامله زیان ده، معامله‌گر معتقد است که بازار دیگر پتانسیلی برای حرکت در مسیری که زیان او را پوشش دهد، ندارد یا ریسک محاسبه شده در معامله بیش‌تر از سطح ریسک بیش‌بینی شده می‌باشد.

اگر شما به هر نمودار قیمتی که بر مبنای یک دوره زمانی است نگاه کنید، قیمت‌ها به شکل الگوهایی در فرم بسیار متقارن هستند. این نوع از تقارن نشان می‌دهد که الگوهای قیمتی تصادفی نیستند. آن‌ها تصویری از مبارزه بین دو نیروی مخالف معامله‌گران خریدار و فروشنده هستند.

نقاط قابل توجه و مرجع

حال، آنچه که در این نمودار می‌بینید نقاط قابل توجه مرجع بازار خواهد بود. اینها به‌عنوان نقاطی تعریف می‌شوند که در آن معامله‌گران در مورد احتمال وقوع چیزی انتظار دارند. آن نقاط جاهایی هستند که تعداد زیادی از معامله‌گران بر اساس آن انتظارات موقعیت مخالفی می‌گیرند. آن‌ها با باور به اینکه انتظارات‌شان برآورده خواهد شد معاملاتشان را نگه می‌دارند و مهم‌تر اینکه، اگر انتظارات آن‌ها برآورده نشود به احتمال زیاد آن‌ها معامله خود را تسویه می‌کنند.

نقاط قابل توجه مرجع جاهایی هستند که نیروهای مخالف (معامله‌گرانی با عقاید مخالف در مورد آینده) در مقابل هم قرار گرفته‌اند، جایی که آن‌ها در ذهن‌شان راه‌های بسیار محدودی برای رفتار بازار تعیین کرده‌اند.

نکته مهم‌تر در نقطه مرجع، تأثیر بیش‌تر معامله‌گران برای تعادل قدرت در قیمت‌ها

است، که به طرز چشم‌گیری در این نقاط بین دو نیروی مخالف تغییر می‌کند. بنابراین، نقاط مرجع سطوحی از قیمت هستند که در آن بسیار محتمل است معامله‌گران یک طرف بازار از باورهای خود در مورد آینده دست بردارند، در حالی که در طرف دیگر اعتقادشان در مورد آینده تقویت شده است. آن جایی است که هر دو طرف انتظار دارند بازار درستی باورهای آنان را تأیید کند. شما می‌توانید فرض کنید که آن مکانی است که معامله‌گران در انتظار آینده هستند و آینده را واقعاً ملاقات می‌کنند.

این به آن معنا است که یک طرف بازار در ذهن خود می‌پندارد که بازار باعث برنده شدن آن‌ها خواهد شد و باورهای آنان معتبر خواهد بود. تمام معامله‌گرانی که در طرف دیگر هستند زیان می‌کنند. آن‌ها احساس می‌کنند که بازار از آن‌ها چیزی را گرفته است و به طور طبیعی ناامید می‌شوند. من می‌خواهم در این جا نکته‌ای بگویم که «ناظر بی‌طرف» در مورد بازار قضاوت نمی‌کند، او فقط به دنبال نشانه‌ها و فرصت‌ها است.

انتظارات بزرگ‌تر معامله‌گران در مورد اتفاق افتادن چیزی، تحمل کم‌تر آن‌ها و در نهایت ناامیدی را به دنبال دارد. بر اساس یک دسته‌بندی، اگر شما در یک گروه از معامله‌گران هستید که انتظار رخ دادن چیزی را دارند و آن اتفاق نمی‌افتد، آن‌ها باید از معامله‌شان خارج شوند.

از سوی دیگر اعتقاد برندگان اعتبار یافته است، در نتیجه معامله‌گران کم‌تر و کم‌تری خارج می‌شوند برای اجازه دادن به بازندگان که از معامله‌هایشان خارج شوند. بازندگان کم‌کم برای عرضه به معامله‌گرانی محدودی که مایل هستند در سمت دیگر معامله قرار گیرند شروع به رقابت می‌کنند. برای مثال، اگر خریداران بازنده هستند، معامله‌گران دیگری باید از آن‌ها خرید کند تا آن‌ها بتوانند از موقعیت‌های معاملاتی‌شان خارج شوند. همه این فعالیت‌ها منجر به یک حرکت بزرگ‌تر در یک مسیر می‌شود.

منطقه تعادل

«کونین کوی» و «پیتر استیدمایلر» در کتاب‌شان به نام «بازارها و بازار منطقی» اشاره به

یک "منطقه ارزش" می‌کند. آن‌ها کشف کردند که اکثر فعالیت‌های معاملاتی که در هر روز انجام می‌شود، مکانی در یک الگوی منحنی توزیع نرمال را به خود اختصاص می‌دهد. من نمی‌خواهم وارد بحث طولانی روش آن‌ها در مورد سازماندهی داده‌ها در بازار شوم. من به شما پیشنهاد می‌کنم که یک وجه تمایز دیگر بین آنچه که آن‌ها "منطقه ارزش" می‌نامند و آنچه که من یک "منطقه تعادل" می‌نامم را یاد بگیرید. کوین و پیتز می‌گویند که بیش‌تر حجم معاملات در داخل یک محدوده قیمت مشخص قرار می‌گیرند. زیرا آن محدوده‌ای است که بازار عادلانه بودن قیمت به نمایندگی از ارزش هر چیزی که معامله می‌شود را پذیرفته است.

تفاوتی که من می‌خواهم بگویم این است که اکثر معامله‌گران دقیقاً ارتباطی بین قیمت منصفانه یا ارزش برقرار نکرده‌اند. آن‌ها با راحتی ارتباط برقرار می‌کنند. آنچه به آن‌ها آرامش می‌دهد انجام دادن کاری است که افراد دیگر انجام داده‌اند. در یک منطقه تعادل، اساساً معامله‌گران جذب هر سفارش یا انرژی دیگران می‌شوند (اعتقاد دیگران در مورد آینده در فرم انرژی بیان می‌شود). زمانی که من می‌گویم معامله‌گران با راحتی ارتباط برقرار می‌کنند، منظور برخی از سطوح ضعیف ترسی است که معامله‌گران به طور معمول احساس می‌کنند. بیش‌تر معامله‌گران معاملات خود را در منطقه تعادل یا منطقه ارزش انجام می‌دهند. زیرا آن جایی است که بیش‌تر معامله‌گران کم‌ترین احساس ترس را دارند، جایی در وسط محدوده معاملات بین بالا و یا پایین. این دقیقاً توضیح می‌دهد که چرا تعداد کمی از معاملات در خارج از منطقه ارزش یا تعادل قرار دارند و چرا کوین و پیتز می‌گویند این معاملات مهم‌ترین فرصت برای به دست آوردن پول هستند: "خریدن یا فروختن به دور از ارزش". و اینکه چرا این‌ها ترسناک‌ترین معاملات هستند. به این دلیل است که معامله‌گری که می‌تواند آغازگر چنین معاملاتی باشد کاملاً تنها است؛ او هیچ اطمینانی در تعداد معامله‌گر ندارد.

معامله‌گرانی هستند که با مقایسه کردن قراردادهای مختلف با ارزش ارتباط برقرار می‌کنند. معامله‌گران تجاری حرفه‌ای یا نهادهای معامله‌گری وجود دارد که بر اساس

فرمول‌های پیچیده ریاضی ارزش حال حاضر چیزی را نسبت به چیز دیگری سنجش می‌کنند. در غیر این صورت، اکثریت معامله‌گران کوچک‌ترین درکی از مفهوم ارزش ندارند. بیش‌تر زمانی که بازار در یک قیمت یا محدوده قیمتی خاص سپری می‌شود و بازار در یک حالت تعادل و یا آرامش بسر می‌برد معامله‌گران جذب هر حرکت کوچک قیمت می‌شوند و هیچ کس تمایل ندارد قیمتی بالاتر یا پایین‌تر پیشنهاد کند.

سرانجام کسی وارد بازار می‌شود که با هیچ کس دیگری توافق ندارد و بر این باور است که احتمال برای حرکت قیمت‌ها بسیار بالاتر و یا پایین‌تر وجود دارد. این شخص یا گروه معامله‌گران، اساس تعادل بازار را با فعالیت‌های خرید و فروش خود برهم می‌زنند. اگر فعالیت آن‌ها به اندازه کافی قوی باشد، یک سری از واکنش‌های زنجیره‌ای به‌عنوان علل دیگر تنظیم می‌کند که باعث می‌شود معامله‌گرانی که بازار را برای فرصت‌ها زیر نظر داشته‌اند در مسیر حرکت جدید وارد بازار شوند.

اگر خریداران علاقه داشته باشند که توازن بازار را بر هم بزنند، احتمالاً خریداران جدید را به بازار جذب می‌کنند، این امر نیروی بیش‌تری بر خرید کردن ایجاد می‌کند و از این رو عدم تعادل بیش‌تر می‌شود. این کار ممکن است باعث شود معامله‌گرانی که موقعیت‌های فروش دارند، آن‌ها را تسویه کنند. برای انجام این کار آن‌ها نیاز دارند که خریداران بیش‌تری را به بازار جذب کنند، کم‌کم فروشندگان به رفتن به طرف دیگر معاملاتی تمایل می‌یابند. این معامله‌گران با همدیگر برای کم کردن فروشندگان رقابت می‌کنند و برای ایجاد جذابیت بیش‌تر معامله‌گران دیگر برای باز کردن موقعیت‌های خرید، قیمت بالاتر و بالاتر پیشنهاد می‌کنند.

در حالی که این معامله‌گران در حال جنگ کوچک خود هستند، معمولاً این واقعیت را فراموش می‌کنند که آنچه انجام می‌دهند در سایر نقاط جهان مشاهده می‌شود. ممکن است معامله‌گرانی وجود داشته باشند که برای محافظت از ارزش سرمایه‌گذاری سهام یا محصول خود، مانع عظیمی در مسیر آن‌ها ایجاد کنند. آن‌ها این فعالیت قیمت را از یک منظر کاملاً متفاوت از طبقه معامله‌گران مشاهده می‌کند. طبقه معامله‌گران تنها به

گرفتن سهم خود اهمیت می‌دهند و نگران از دست رفتن فرصت‌هایی که این نوسان سریع قیمت‌ها ایجاد می‌کند، نیستند. از سوی دیگر سرمایه‌گذاران بزرگ، بالارفتن سریع قیمت را به عنوان یک هدیه غیرمنتظره نگاه می‌کنند. این تجمع می‌تواند باعث بالارفتن قیمت‌ها، بسیار بالاتر از پیش‌بینی او در ارزش چیزی که در حال حاضر صاحب آن است گردد.

بنابراین بازارگانان تجاری تصمیم می‌گیرند که یک حصار ایجاد کنند. و شما می‌توانید تصور کنید اگر یک بازرگان فکر کند که قیمت خوب است، بقیه نیز چنین فکری می‌کنند. به هر حال، او دستورالعمل‌هایی برای سفارش خود جهت متعادل کردن فروش‌ها به کارگزاران می‌دهد، هدف این است که بدون فراری دادن این تجمع مقداری از سفارش فروخته شده جمع شود. به هر حال، برای معامله‌گران دیگر زیاد طول نمی‌کشد که آنچه در حال رخ دادن است را کشف کنند. آن‌ها سریعاً آگاه می‌شوند که کارگزاران سفارشات را برای تجار و مشتریان سازمانی پر می‌کنند. وقتی که آن‌ها یک نفر "بزرگ" را پیدا کنند که در حال فروش به این تجمع است، احتمال اینکه هر یک از این معامله‌گران بخواهند در برابر آن‌ها به خرید ادامه دهند اندک است. هیچ‌کس نمی‌خواهد خود را در قیمت بالا گرفتار کند. به محض اینکه هر گروه از معامله‌گران دریابند که چه کسی فروشنده است، همه آن‌ها برای معکوس کردن معاملاتشان تلاش می‌کنند، و این چرخه دوباره شروع می‌شود.

از دید یک بیننده در خارج از گود، این حوادث آنی به نظر می‌رسد، اما این چنین نیست. آن به صورت موجی رخ می‌دهد، بسیار شبیه امواجی است که در نتیجه پرتاب یک سنگ در یک برکه ایجاد می‌شود.

این امر ما را به این موضوع هدایت می‌کند که تعداد کمی از معامله‌گران مفهوم ارزش را درک می‌کنند. اگر آن‌ها ندانند که چه می‌کنند این تنها می‌تواند به عنوان راحت‌ترین راه از دست دادن پول باشد. در صورتی که قیمت معاملات در یک دوره زمانی در یک محدوده خاص نوسان کند، معامله‌گران در آن منطقه تعادل احساس آسودگی می‌کنند. به محض اینکه قیمت از منطقه تعادل خارج شود، به دلیل اینکه معامله‌گران در مورد آنچه که با آن

راحت هستند احساس خطر می کنند، تعداد کمی در آن شرکت می کنند.

اوج و فرودها

برجسته ترین نقاط مرجع، اوج ها و فرودهای قبلی هستند. اگر قیمت ها به طور پیوسته در حال بالا رفتن باشند، خریداران شروع به پیش بینی می کنند که آیا قیمت ها می توانند به بالاترین قیمت قبلی نفوذ کنند، و فروشندگان به دنبال یک اوج دیگر می گردند. در ذهن فروشنده، آخرین قله و یا قله های دیگر در گذشته های دور، جایی هستند که بازار در مسیر صعود خود با یک مقاومت به اندازه کافی قدرتمند برخورد کرده است. به عبارت دیگر در گذشته به اندازه کافی معامله گر که اعتقاد داشته اند قیمت بیش از حد بالا رفته در این جا وجود داشته است. در این زمان آن ها شروع می کنند به پیش بینی اینکه آیا دوباره همان اتفاق می افتد. هر دو گروه خریداران و فروشندگان در مورد احتمال اینکه بازار یکی از دو کار ممکن را انجام دهد انتظارات شان را مطرح می کنند: یک قله جدید بسازد یا موفق به ایجاد قله جدید نشود. همان طور که بازار به این قله نزدیک می شود، اگر برخی از معامله گران تمایل داشته باشند که قیمت گذشته آن را روی برخی سطوح قابل توجه پیشنهاد کنند، این کار می تواند معامله گرانی که در حاشیه قرار دارند را معتقد کنند که وارد بازار شوند. اگر این معامله گران جدید به عنوان خریداران وارد بازار شوند، شتاب به سمت بالا را اضافه می شود، این کار احتمالاً موجب می شود که فروشندگان قدیمی از معاملات خود خارج شوند.

حمایت و مقاومت

در یک بازار نزولی، حمایت یک سطح قیمتی، جایی است که خریداران وارد بازار می شوند یا فروشندگان قدیمی موقعیت فروش خود را تسویه می کنند. در یک بازار صعودی، مقاومت در یک سطح قیمتی، جایی است که فروشندگان وارد بازار شده یا خریداران قدیمی برای اینکه مانع بالا رفتن بیش تر قیمت ها شوند معاملاتشان را تسویه می کنند.

سطوح حمایت و مقاومت نقاط مرجع مهمی هستند. چون بسیاری از معامله‌گران، حمایت و مقاومت را بر روی نمودارها شناسایی می‌کنند و به اهمیت آن‌ها اعتقاد دارند. این موضوع ممکن است برای برخی از افراد تکراری به نظر برسد، اما یک نکته بسیار مهم در مورد ماهیت بازارها را نشان می‌دهد که در نهایت تبدیل به قدرت پیش‌بینی خودشکופا می‌شود. اگر تعداد زیادی معامله‌گر به اهمیت حمایت و مقاومت معتقد باشند و عقیده‌شان را از طریق معامله کردن در آن سطوح نشان دهند، آن‌ها تحت تأثیر برآورده کردن باورهای‌شان در مورد آینده هستند. به عنوان ناظران، اگر ما بدانیم که در هر طرف (در تقلاهی همیشگی از جنگ بین خریداران و فروشندگان) انتظار می‌رود که چه چیزی رخ دهد، پس می‌فهمیم چه کسی برنده و چه کسی بازنده خواهد شد و آنچه آن‌ها به احتمال زیاد در هر مورد انجام می‌دهند و نحوه تأثیرگذاری آن‌ها بر توازن بین دویرو را درک می‌کنیم.

به عنوان مثال، اگر خریداران، پیشنهاددهندگان سطوح قیمت بالا در یک بازار باشند، قیمت افزایش می‌یابد و تمام معامله‌گران ناگهانی، برای فروش وارد بازار می‌شوند (یا یک معامله‌گر با یک سفارش بزرگ برای فروش به بازار می‌آید)، که منجر به واژگونی فوری قیمت می‌شود. سطح قیمتی که در آن بازار متوقف شده مقاومت نامیده می‌شود. حال، واقعا این مهم نیست که چرا توازن نیروها از خریداران به فروشندگان منتقل شده است؟ هر کسی می‌تواند برای آنچه که منجر به معکوس شدن قیمت‌ها شده است دلایل خودش را داشته باشد. همه این روش‌های استدلال، معمولاً فراتر از ساده‌ترین و بدیهی‌ترین دلیل خواهد بود، که تعداد زیادی معامله‌گر اعتقادهایی به اندازه کافی قوی در باورهای‌شان در مورد آینده، برای متوقف کردن صعود قیمت و یک حرکت نزولی در قیمت وجود داشته است.

آنچه که واقعاً مهم است، این است که بسیاری از معامله‌گران به یاد خواهند داشت که بازار در آن سطح قیمت معکوس شده است. در نتیجه، از آن پس این قیمت در ذهن معامله‌گرانی که این چرخش قیمت را تجربه کرده‌اند، اهمیت پیدا می‌کند.

اولین برگشت قیمت یک قله بوجود می آورد. آنچه که ما نمی دانیم این است که این قله چقدر باقی خواهد ماند. چقدر طول می کشد که آن دوباره به چالش کشیده شود، یا وقتی که دوباره به چالش کشیده شد چه اتفاقی رخ می دهد.

در صورتی که خریداران برای پیشنهاد دادن قیمت بالاتر به اندازه کافی غالب باشند، قیمت به قله قبلی برمی گردد، آن ها تلاش دوم را برای عبور از قله امتحان می کنند و شروع به پیش بینی می کنند که آیا قیمت ها می تواند از قله قبلی تجاوز کند یا خیر. تنها راهی که ممکن است این اتفاق رخ دهد این است که این قله قیمتی واقعاً معامله گران اضافی در بازار را به سمت خرید جذب کند زیرا آن ها معتقداند که این یک فرصت برای خرید در قیمت پایین نسبت به آینده است. طبقه معامله گران خصوصاً از اینکه معامله گران جدید به بازار جلب می شوند آگاه هستند و بر مبنای این اطلاعات فعالیت می کنند.

در صورتی که بازار در آخرین بار که قیمت به این سطح نزدیک شده بود به شدت معکوس شده باشد، تعداد زیادی از معامله گران پیش بینی می کنند که احتمالاً قیمت دوباره عقب خواهد نشست. در نتیجه، احتمالاً آن ها بر مبنای باورهای شان (احتمال بالاتر رفتن قیمت از قله کم است) عمل می کنند و در نتیجه، این کار از شکسته شدن سطح مقاومت جلوگیری خواهد کرد. اگر تعداد زیادی از معامله گران مایل باشند بر اساس این باور که قیمت نمی تواند از این سطح عبور کند عمل کنند، قیمت یک بار دیگر متوقف می شود.

بر اساس تکنیکال، وقتی که بازار ماکزیمم یا مینیمم قبلی را امتحان می کند و نمی تواند به آن نفوذ کند، سپس شما منطقه حمایت یا مقاومت را تعریف می کنید. حمایت و مقاومت اغلب به آسانی در نمودارهای نقطه و خط شناسایی می شوند زیرا آن ها نماینده گرافیکی حرکت قیمت در برگشت ها هستند. هنگامی که حمایت و مقاومت ایجاد و شناسایی می شوند، معامله کردن با قراردادن سفارشات خود در دو طرف خط حمایت یا مقاومت می تواند بسیار آسان باشد.

به عنوان مثال، اگر در دو هفته گذشته اوراق قرضه در ۲۵-۹۵ جمع شود، سپس به میزان قابل توجهی کاهش یافته تا سطح حمایتی مانند ۱۵-۹۴ برسد، توصیف من این است که

یک منطقه حمایتی و مقاومتی، عموماً به محدوده معامله کردن بر می‌گردد. اهمیت این مناطق با دفعاتی که قیمت در ۱۵-۹۴ قطع شده و موفق به نفوذ نشده است تعیین می‌شود. واضح است که تلاش بیش‌تر و شکست، وزن بیش‌تری در این نقطه در ذهن معامله‌گرانی که تجربه این تلاش و شکست‌های بعدی را داشته‌اند ایجاد خواهد کرد. برای یک ناظر عینی، بدون تعصب نسبت به هر جهت خاصی، محدوده معاملاتی می‌تواند راه بسیار آسانی برای بدست آوردن پول باشد. به محض اینکه بازار به ۲۵-۹۵ نزدیک شود، یک سفارش فروش در جایی در اطراف ۲۱-۹۵ قرار می‌دهد. از آنجا که می‌دانیم بازارها دقیق نیستند، شما نباید سفارش خود را دقیقاً در انتهای فوقانی محدوده قرار دهید، چرا که هر بار که بازار تلاشی برای نفوذ می‌کند، تعداد زیادی معامله‌گر وجود دارند که شکست را پیش‌بینی می‌کنند. به عنوان یک نتیجه، آن‌ها زودتر شروع به فروش می‌کنند و اگر شما سفارش خود را در این جا قرار داده باشید، ممکن است قیمت هرگز ۲۵-۹۵ را برای شما پر نکند.

همچنین، برای متوقف و معکوس شدن بازار (خرید) سفارش خود را احتمالاً حدود ۳۱-۹۵ قرار دهید. همه شرایط متفاوت است. در این مثال، شاید ۶ پیپی که من برای خود تعریف کردم تا از بازار بگیرم کافی نباشد. هدف قراردادن سفارش ما در جایی است که بالاترین احتمال برای ادامه یافتن بازار در مسیر معامله شما وجود دارد. در صورتی که معاملات بازار ۳۱-۹۵ بود، ممکن است این محدوده قیمت برای فروشندگان قدیمی کافی نباشد که ناامید شوند و از معاملاتشان خارج شوند و باعث بالا رفتن ناگهانی قیمت‌ها شوند.

اگر سطح مقاومت درجه بالایی از اهمیت را در ذهن تعداد کافی معامله‌گر برای عمل کردن در برابر آن داشته باشد و در برابر آن مقاومت اقدام به فروش به کسانی کنند که مایل به خرید هستند، این معامله به درستی کار خواهد کرد. هر زمان که بازار به این منطقه نزدیک می‌شود، معامله‌گران منتظر دو اتفاق ممکن هستند. بازار به آن مقاومت نفوذ کند یا آن دوباره برگردد. در هر مورد حرکت قیمت نتایج قابل توجه خواهد داشت زیرا یک طرف از بازار ناامید خواهد شد. اگر ما آنچه که معتبر خواهد شد و ناامید شدن هر کدام از گروه‌ها را بفهمیم، پس ما می‌توانیم به احتمال زیاد چگونه‌گی رفتار آن‌ها که

توازن بازار را تحت تأثیر قرار می‌دهد را تعیین کنیم.

از آنجا که بازار می‌تواند میلیاردها ترکیب از رفتارها را در یک نقطه بعدی نشان دهد، نقاط مرجع مهم مثل حمایت و مقاومت رفتارها را به دو احتمال ممکن محدود می‌کنند. با قراردادن سفارش در هر طرف بازار، صرف‌نظر از آنچه که اتفاق می‌افتد، شما می‌توانید از اوضاع استفاده کنید.

حمایت تبدیل به مقاومت می‌شود و مقاومت تبدیل به حمایت می‌شود

معامله‌گران بسیاری خواننده یا شنیده‌اند که یک حمایت قدیمی تبدیل به مقاومت شده است و یک مقاومت قدیمی به حمایت تبدیل شده است. این حالت از بازار به دلایل بسیار زیاد روان‌شناسی معتبر است.

اگر مقاومت در ۲۵-۹۵ به وجود آمده باشد، به آن دلیل است که به اندازه کافی معامله‌گر وجود داشته که در آن قیمت اقدام به فروش کرده‌اند. در واقع، به احتمال زیاد گروه‌های مشابه‌ای از معامله‌گرانی هر زمان که بازار به ۲۵-۹۵ نزدیک شده است اقدام به فروش کرده‌اند. بنابراین هروقت که بازار برای شکستن ۲۵-۹۵ اقدام کرده و موفق نشده، آن برای تمام کسانی که انتخاب کرده‌اند در نزدیکی آن قیمت بفروشند یک پیروزی ایجاد کرده است. به‌عنوان یک نتیجه، ۲۵-۹۵ اهمیت بسیار زیادی در ذهن معامله‌گرانی که در آن منطقه سود کرده‌اند ایجاد کرده است. پس آن‌ها تنها به این دلیل موفق هستند که در باور قوی خود به آن سطح قیمت ایمان داشته‌اند.

حال، قیمت یک بار دیگر به سطح ۲۵-۹۵ نزدیک می‌شود، شاید برای چهارمین یا پنجمین بار، و مانند زمان قبل، شما یک گروه از معامله‌گران را دارید که به آن سطح مقاومت باور دارند و در برابر آن دوباره می‌فروشند. اما در این زمان خریداران بسیار قوی هستند و قیمت به صعود خود ادامه می‌دهد و خریداران همچنان با خرید خود از سطح مقاومت عبور می‌کنند.

تمام معامله‌گران که سطح ۲۵-۹۵ را برای فروش انتخاب کرده بودند هم اکنون با یک معامله زیان‌ده روبه‌رو شده‌اند. برخی با یک ضرر اندک خارج می‌شوند، دیگران به این امید منتظر می‌مانند که بازار برگشت خواهد کرد. در هر صورت، بازار اعتقادات آن‌ها در مورد آینده را باطل می‌کند و آن‌ها به طور قابل توجهی صدمه روحی می‌بینند. آن‌ها به ۲۵-۹۵ ایمان داشتند، و در ذهن خود فکر می‌کنند که در بازار به آن‌ها خیانت شده است. اگر بازار پس از چند روز به سطح ۲۵-۹۵ برگشت کند، فکر می‌کنید که گروهی از معامله‌گران که در زمان گذشته در ۲۵-۹۵ فروخته‌اند، آن‌هایی که باور دارند به آن‌ها خیانت شده، چه رفتاری خواهند داشت؟ اول، معامله‌گرانی که به امید برگشت بازار در موقعیت معامله خود باقی مانده بودند خیلی سریع‌تر از دیگران از معامله خارج خواهند شد. آن‌ها خیلی سپاسگزار هستند که پول خود را پس گرفته‌اند و صرف‌نظر از احتمالی که برای افزایش سود بیش‌تر هست، هیچ اصراری برای اینکه در معامله باقی بمانند ندارند. آن‌ها باید برای تسویه معامله خود خریدار شوند و برای پایان یافتن صدمه روحی خود بیش از حد خوشحال هستند.

معامله‌گرانی که ضررهایشان را قطع کرده‌اند زمانی که بازار در ۲۵-۹۵ انرژی خود را از دست داد، به خاطر احساس درد اشتباه کردن ناشی از فروختن در آن قیمت، در نظر ندارند که در آن قیمت دوباره بفروشند. من نمی‌گویم آن‌ها در آن سطح خریدار هستند اما به احتمال زیاد فروشنده هم نیستند. تأثیر کلی آن تعادل بازار را به سمت استخر موجود فروشندگان در ۲۵-۹۵ می‌برد (مقاومت قدیمی)، در نتیجه موجب برهم خوردن تعادل به نفع خریداران می‌شود. از این‌رو، مقاومت قدیمی به حمایت تبدیل می‌شود، و به دلایل مشابه حمایت قدیمی مقاومت می‌شود.

روندها و خطوط ترند

روندها دنباله‌ای از قله‌های بلندتر همراه با قعرهایی با سطوح بالاتر، یا قله‌های کوتاه‌تر با قعرهایی عمیق‌تر در یک بازه زمانی می‌باشد. زیرا فروشنده کافی برای جذب تعداد

خریدارانی که در طول دوره زمانی با یک دیگر برای ورود به بازار رقابت می کنند وجود ندارد. اضافه شدن این نیروی خریداران، در نهایت فروشندگان قدیمی در سطح پایین تر را با ضرر مواجه کرده و از معاملاتشان خارج می کند. وقتی قیمت ها به آنچه آن ها معتقد بودند که نقاط مرجع مهم هستند نفوذ کنند، آن ها در مقیاس زیاد این کار را خواهند کرد. به یاد داشته باشید که روندها تابعی از زمان هستند. در پیم بعدی می توان یک روند یک پیم را تعریف کرد. چه مدت طول خواهد کشید که توازن بین خریداران و فروشندگان به هم بخورد؟ در یک بازار با روند صعودی، قیمت ها برمی گردند زیرا خریداران با تسویه معاملات شان اقدام به شناسایی سود می کنند. این باعث خنثی شدن برخی فشارها می شود. اما اگر پس از یک حرکت اصلاحی عادی، ترند به حرکت خود ادامه دهد، آن فقط به شما می گوید که هنوز به تعداد کافی فروشنده برای جذب تمام خریداران وجود ندارد. با خروج بیش از اندازه خریداران شتاب حرکت به سمت پایین برمی گردد. شما زمانی رخ دادن این اتفاق را می فهمید که روند بازار شکسته می شود و الگوی جریان صعودی فروکش می کند. در این زمان روندهای شکسته شده تمایل به حرکت در مسیر شکسته شدن دارد و آن یک سیگنال مهم در تغییر توازن نیروها است. بعد از یک مدت زمان معین، شما می توانید توجه کنید که چگونه روند بازار یک ریتم و گردش خاص را توسعه داده است، حرکت قیمت شبیه یک نمودار میله ای بسیار متقارن است. شما واقعاً لازم نیست بدانید چرا این گونه شده است، فقط باید توجه کنید که آن وجود دارد. زمانی که این جریان شکسته شد (بازار معاملات بالاتر یا در زیر یک خط روند قابل توجه قرار گرفت)، این نشانه خوبی از تغییر توازن نیروهای بازار است. پس از خودتان بپرسید، احتمال این که تغییر پایدار بماند و روند ها در مسیر شکسته شدن ادامه پیدا کند چقدر است؟

شما حتی لازم نیست پاسخ این سوال را بدانید. کافی است در مکانی که بیشترین احتمال تغییر در تعادل را تأیید می کند یک سفارش قرار دهید. سپس صبر کنید تا بازار خودش را شناسایی کند. اگر سفارش شما پر شده است، در جایی که بازار تأیید نمی کند

که معامله شما هنوز هم ممکن است معتبر باشد یک استاپ قرار دهید. "یک معامله معتبر چیست؟" شما پاسخ دهید. جایی که در آن بیش‌ترین احتمال برای حرکت قیمت در جهت نیروی غالب وجود دارد.

صعودی... اصلاح... تجمع برای یک اوج کم‌تر

من برای شما یک مثال می‌زنم. مهم نیست که چقدر یک معامله ساده است، برای این کار دلایل روانی بسیاری وجود دارد. در این مثال، بازار یک اوج جدید ایجاد می‌کند و برمی‌گردد. برگشت بازار می‌تواند نتیجه ورود تدریجی نیروی فروش جدید به بازار باشد، یا خریداران قدیمی برای شناسایی سود به فروش اقدام کنند و یا ترکیبی از هر دو. قیمت به افت ادامه خواهد داد تا به اندازه کافی معامله‌گر به ارزان شدن قیمت اعتقاد پیدا کنند و مایل شوند که ابتکار عمل را به دست گیرند و از قیمت پشتیبانی کنند. به محض اینکه قیمت به قله قبلی نزدیک شد، خریداران شروع به پیش‌بینی می‌کنند که آیا قیمت‌ها از این سطح عبور می‌کنند یا نه، و فروشندگان به دنبال یک قله دیگر می‌گردند.

در هر صورت انتظارات توسط هر دو مطرح خواهد شد. اگر برخی از خریداران حاضر شوند که قبل از قله گذشته در برخی سطوح قابل توجه پیشنهاد خرید دهند، این کار موجب می‌شود که افراد دیگر که در حاشیه هستند اعتقاد به افزایش قیمت پیدا کنند. اگر آن‌ها برای ورود اقدام کنند، به شتاب حرکت بازار اضافه خواهد شد.

برخی از فروشندگان قدیمی به اشتباه خود اعتراف می‌کنند و برای خارج شدن از معاملاتشان باید خرید کنند، این نیز به شتاب حرکت به سمت بالا اضافه می‌کند.

با این حال، چه اتفاقی می‌افتد اگر بازار برای بار دوم به قله نزدیک شود و فروشندگان یکبار دیگر برای جلوگیری از بالاتر رفتن قیمت از اوج قبلی با نیرویی کافی به بازار برگردند؟ خریداران کم‌کم ناامید می‌شوند. در کجا آن‌ها واقعا مایوس می‌شوند؟ اگر به اندازه کافی خریدار برای حمایت از قیمت در مینیمم قبلی وارد بازار نشود. اگر قیمت به سطح پایین‌تر نفوذ کند، خریداران ناگهان از معاملات‌های خود خارج می‌شوند. برای

اینکه آن‌ها بتوانند از معاملاتشان خارج شوند، چه کسی می‌خواهد از آن‌ها بخرد؟ اگر همه تلاش کنند که بفروشند و هیچ‌کس برای خرید وجود نداشته باشد، چه اتفاقی برای قیمت می‌افتد؟ این مانند آن است که قیمت از یک صخره پرتاب شده باشد.

چرا زمانی که عموم مردم درگیر شده‌اند یک بازار بی‌پروا شروع به ریزش می‌کند؟ زیرا عموم مردم تحمل ریسک خیلی کمی دارند و به تبع آن نیاز به بالاترین اطمینان و تأیید دارند، برای اینکه مطمئن شوند آنچه که انجام می‌دهند درست است. به عنوان یک نتیجه، آن‌ها فکر می‌کنند که این می‌تواند آخرین بار باشد که در بازار یک فرصت ایجاد شده است. اگر یک بازار طوفانی برای هر زمانی به طول انجامد، عموم مردم احساس می‌کنند که مجبور هستند تا به هر نحوی در آن شیرجه بزنند، چرا که آن‌ها فکر می‌کنند همه این کار را می‌کنند و پول به دست می‌آورند. آن‌ها هر دلیل که معقول‌تر به نظر می‌رسد برای توجیه شرکت خود در بازار انتخاب می‌کنند. اما در حقیقت، آن‌ها در مورد عملی که انجام می‌دهند درک خیلی کمی دارند.

یک بازار متلاطم ادامه دار مستلزم تزریق مستمر معامله‌گران جدیدی هستند که حاضر به پرداخت قیمت‌های بالا و بالاتر هستند. به درازا کشیدن یک بازار متلاطم، باعث می‌شود تعداد زیادی از معامله‌گرانی که در حال حاضر به عنوان خریدار در بازار شرکت کرده‌اند کم‌کم خارج شوند و معامله‌گرانی که در بازار نیستند کم‌تر و کم‌تر مایل به پیشنهاد قیمت می‌شوند. این خریداران قدیمی به وضوح می‌خواهند که بازار را در حال صعودی نگه دارند، اما آن‌ها نیز نمی‌خواهند که معاملاتشان را برای همیشه نگه دارند. آن‌ها در صورتی که حرکت صعودی بازار متوقف شود، سود خود را در قیمت‌های بالاتر انباشته می‌کنند.

وقتی که عموم مردم یک دفعه شروع به خرید کنند، معامله‌گران حرفه‌ای می‌دانند که پایان نزدیک است. چگونه حرفه‌ای‌ها این را می‌دانند؟ زیرا حرفه‌ای‌ها می‌دانند که یک محدودیت عملی برای تعداد افرادی که در پیشنهاد دادن قیمت بالا مشارکت می‌کنند وجود دارد. به احتمال زیاد یک نقطه وجود خواهد داشت که در آن هر کسی که از قبل خریدار

بوده است، به معنای واقعی کلمه خارج می‌شود و هیچ‌کس وجود ندارد که بخرد. مانند تمام خریداران دیگر معامله‌گران حرفه‌ای هم علاقه دارند که بازار تا ابد به صعود ادامه دهد. با این وجود، آن‌ها درک می‌کنند که رخ دادن این اتفاق عملی نیست. پس در حالی که هنوز در بازار خریدار وجود دارد، شروع به گرفتن سود خود می‌کنند. وقتی که آخرین خریداران هم خرید کردند، بازار دیگر جایی برای رفتن ندارد پس سقوط می‌کند. عموم مردم گیر می‌افتند زیرا آن‌ها حاضر نیستند ریسک کنند هنگامی که هنوز پتانسیل حرکت برای بازار وجود دارد. برای اینکه بازار حرکت صعودی خودش را حفظ کند، نیاز به جذب افراد بیش‌تر و بیش‌تری دارد. شاید به بزرگی یک کشور و یا جهان. در نهایت حمایت از خریداران از عرصه خارج می‌شود، و زمانی که این اتفاق افتاد بازار مثل یک سنگ سقوط می‌کند.

پیش از رخ دادن این اتفاق، حرفه‌ای‌ها موقعیت خود را به فروش می‌رسانند، اما زمانی که حمایت از خریداران تمام شود، حرفه‌ای‌ها برای عرضه موجود از خریدارانی که به سرعت کاهش می‌یابند، شروع به رقابت می‌کنند پس آن‌ها به کسانی که می‌خواهند از بازار خارج شوند قیمت‌های پایین‌تر و پایین‌تر ارائه می‌کنند. در برخی نقاط، به جای اینکه قیمت‌های پایین‌تر برای مردم جذاب باشد، برای آن‌ها دلهره‌آور است. عموم مردم ضرر کردن را پیش‌بینی نمی‌کنند. انتظارات آن‌ها بسیار زیاد و بردباری آن‌ها در مقابل ناامیدی بسیار کم است. تنها دلیلی که آن‌ها دارند این است که آن‌ها مطمئن هستند. زمانی که عموم مردم شروع به فروش می‌کنند، آن اطمینان نیز لگد کوب می‌شود. دوباره، مردم اعمال خود را به برخی دلایل منطقی نسبت می‌دهند به خاطر اینکه هیچ‌کس نمی‌خواهد فکر کند که غیر منطقی و وحشت‌زده است. دلیل واقعی اینکه چرا مردم دست پاچه می‌شوند و قیمت‌ها به سادگی کاهش می‌یابد این است که قیمت‌ها به بالا رفتن ادامه نمی‌دهند.