

فصل ۲

چرا یک روش فکری جدید؟

در این فصل قصد داریم به وضوح نشان دهیم که چگونه تربیت اجتماعی متداول (که کم کم ارزش‌ها و اعتقادات شخص را برای رسیدن به موفقیت شکل می‌دهد) با روش‌های مورد نیاز برای موفقیت در محیط بازار در تعارض است. بعضی از افراد تلاش می‌کنند از طریق همان روش‌هایی که در محیط اجتماعی آموخته‌اند در بازار فعالیت کنند. آن‌ها سعی می‌کنند مطمئن شوند چیزی را که می‌خواهند، به دست می‌آورند. به احتمال بسیار زیاد، این افراد همیشه خود را در یک حالت سرخوردگی، اضطراب و ترس می‌یابند. آن‌ها از نتایج بدست آمده تعجب می‌کنند و فکر می‌کنند که بعضی چیزها آن‌ها را به اشتباه انداخته است.

مضحک است، در نگاه اول معامله‌گری به نظر ساده می‌آید اما زمانی که مردم در می‌یابند تلاش در این مسیر بسیار سخت و دشوار است، آن‌ها را رها می‌کنند. در این محیط موفقیت همیشه بسیار نزدیک به نظر می‌آید، در عین حال غالباً دور از دسترس است. سرخوردگی از این موضوع ادامه دارد تا وقتی که معامله‌گر خود را با آموختن روش جدید فکری که در این محیط مؤثر باشد (و نه بر اساس طرز فکری که در محیط فرهنگی و تربیت اجتماعی شکل گرفته است) با شرایط موجود در محیط بازار وفق دهد.

شاید بسیاری از شما که این کتاب را می‌خوانید، در مورد سمیناری شنیده باشید که در آن نحوه راه‌رفتن با پای برهنه روی ذغال قرمز داغ را آموزش می‌دهند. کسانی که روش‌های امکان‌پذیر شدن این کار را بسط داده‌اند، این فرضیه را مطرح کرده‌اند که دستاوردهای افرادی که خوب و عالی فکر می‌کنند بسیار فراتر از چیزی است که دیگر

افراد در گروه‌های اجتماعی مشابه تصور می‌کنند و آن نتیجه نوع مخصوصی تفکر است، روشی از تفکر در باورهای آن‌ها که متفاوت از دیگر افراد است. در این روش یک سیستم می‌تواند به نحوی پیاده‌سازی گردد که قادر به فراگیری و هم‌چنین آموزش مطالب به دیگران باشد. تنها تفاوت میان کسانی که دستاوردهای متوسطی در زندگی داشته‌اند با افرادی که دستاوردهای عالی داشته‌اند اینست که گروه دوم به روش تفکری دست یافته‌اند که دیگران به آن دست پیدا نکرده‌اند. با این فرضیه، درک من این است که کسانی که رفتن به اقیانوس آرام جنوبی و ادامه آن را برنامه‌ریزی کردند، نشان دادند که توانایی راه‌رفتن بر روی ذغال داغ قرمز، بدون هیچ‌گونه صدمه فیزیکی، وجود دارد. برای پیدا کردن افرادی که چنین توانایی‌هایی دارند (آتش روها) برنامه‌ریزان اقدام به تجزیه و تحلیل باورها و نگرش‌ها کردند تا به یک متد فکری که قابلیت تدریس در ایالات متحده را داشته باشد، دست پیدا کنند.

من دیدگاهی فراتر از پیامدهای تلاش جسمی و روحی برای راه‌رفتن شما بر روی ذغال قرمز داغ را در نظر دارم. تنها فکر کردن به انجام دادن این کار به‌طور معمول ترس زیادی ایجاد می‌کند. پتانسیل صدمه فیزیکی به پای شما، با در نظر گرفتن این امکان که ممکن است تا پایان عمر فلج شوید، کاملاً واقعی است. اما جالب این‌جا است که مطبوعات اعـم از تلویزیون و روزنامه‌ها اعلام کردند که همه افرادی (از هر قشری) که در این سمینار شرکت کرده بودند، کاری که ما حتی از فکر کردن به آن می‌ترسیم را انجام دادند. آن‌ها ۱۰ متر با پای برهنه بر روی ذغال قرمز داغ راه رفتند.

در حال حاضر نمی‌خواهم بگویم که در آینده بر روی گودالی از آتش راه می‌روید اما عادات فکری جان سخت هستند. برای یافتن یک متد جدید فکری پیشنهاد می‌کنم در مورد باورهای تان و مفاهیم عمیق و ریشه‌دار (از آنچه که امکان‌پذیر می‌دانید) کاوش کنید. گاهی اوقات تنها یک پاکسازی دقیق روانی می‌تواند شما را در دور انداختن شکست‌ها و بنا کردن کاخ موفقیت‌ها کمک کند. اطلاعاتی را برای خودتان افشا کنید که احتمالاً منجر به این سوال از خودتان شود "اگر درست نشد چطور؟" این اولین گام برای

هر فرایند پاکسازی ذهنی است.

به دلایل بسیاری که هر کدام از آن‌ها در بخش دوم به صورت عمیق تری بررسی می‌شود، تاکنون به ندرت اتفاق افتاده که یک معامله‌گر تازه‌کار که در تقابل با محیط بازار (که از همه جهات با محیط اجتماعی متفاوت است) قرار گرفته، آموزش مقابله مؤثر با عادات اجتماعی خود را دیده باشد. به عنوان مثال بازار را می‌توان به عنوان یک رویداد بی‌پایان متغیر در نظر گرفت، عملاً بدون ساختار، همیشه در حرکت، که در هر معامله پتانسیل نامحدودی برای سود یا ضرر کردن دارد. تأثیرات روانی در تعامل فردی با چنین محیطی دشوار است. به خصوص هنگامی که شما راه‌های زیادی را (که همه آن‌ها به طور معمول برآمده از باورهای اجتماعی ما است) با تعاریف بسیاری از مرزها، محدودیت‌ها و مقررات برای حفظ این ساختار را در نظر داشته باشید.

برای بسیاری از مردم، محیط ایستا، یک جز اساسی از احساس آن‌ها در مورد امنیت و رفاه است. بازارها نه تنها می‌توانند احساس امنیت اشخاص را (زمانی که بر اثر عدم پذیرش تغییرات مجبور به تقابل لحظه به لحظه با بازار می‌شوند) از بین ببرند، بلکه می‌توانند یک محیط احساسی و سرشار از رقابت و استرس را تولید نمایند. نیاز اجباری میلیون‌ها نفر به پیروزی، همراه ترس از خرابی وضعیت بازارهای مالی، معامله‌گرانی که برآورده شدن آرزوهای بزرگ و استقلال مالی خود را خیلی واقعی می‌بینند و منتظرند تا هر چه می‌خواهند از طریق بازار بدست آورند را ناامید می‌کند.

علاوه بر این، اصول زمان، تلاش و پاداش مرتبط با اکثر مشاغل به سادگی قابل مقایسه با بازارها نیست. به عنوان مثال دستمزد ساعتی یا سالانه بسیاری از شغل‌ها صرف نظر از تلاش فرد، ثابت است. برای یک معامله‌گر میزان تلاش می‌تواند بی‌ربط باشد و عملاً هیچ رابطه‌ای بین زمان و پاداش وجود ندارد. یک معامله‌گر می‌تواند فقط با گرفتن یک تصمیم و صرف مقداری انرژی روانی، ظرف چند ثانیه سود هنگفت و بادآورده‌ای را بدست آورد. در ابتدا ممکن است فکر کنید به دست آوردن مقدار زیادی پول آن هم ظرف چند دقیقه یا چند ثانیه تفکر اشتباهی است. از آن بیش‌تر، آیا شما این را می‌دانید،

اگر نگویم همه، بیش تر ما با سیستم بسیار ساخت یافته ای از باورها در مورد شرایطی که تحت آن شایستگی به دست آوردن پول را پیدا می کنیم، رشد کرده ایم. در واقع بسیاری از مردم به خاطر شرایط دوران کودکی شان و هم چنین عقاید مذهبی بر این باور هستند که در صورتی که کار نکنند سزاوار دریافت هیچ پولی نیستند. بدیهی است بدست آوردن مقدار زیادی پول در یک دوره زمانی کوتاه بدون صرف هیچ تلاشی برای اکثر مردم که برای بدست آوردن پول کار می کنند، پذیرفتنی نیست. پس چگونه بعضی از افراد سود و ثروت بادآورده خود را با این باورهای ساخت یافته در مورد کار منطبق می کنند؟ به خصوص وقتی که به احتمال زیاد حتی از آن ها آگاه هم نیستند و یا اگر آگاه هم هستند به آن ها توجهی نمی کنند.

این نوع از درگیری های ذهنی معمولاً توسط معامله گرانی که استعداد خاصی دارند، با هوش هستند و یا از دنیا برگشته و پول خودشان را به بازار می بخشند، حل می شود. عدم تصحیح اختلاف بین عادات تربیتی و محیط بازار و یا عدم آگاهی از وجود داشتن این تفاوت ها، مطمئناً می تواند موجب بسیاری از اشتباهات معامله گران در محیط بازار شود. با این حال، متد فکری نه تنها می تواند رفتارهای بازار را در شرایط قابل درک جهت جلوگیری از اشتباهات، باز تعریف کند، بلکه می تواند، اگر نگویم همه، بیش تر بی نظمی ها و عکس العمل های عاطفی را مدیریت کند.

آموزه های فرهنگی که منجر به تجربه معامله گری نا موفق می شود.

در یک وضعیت پرفشار روحی شما مجبورید سریعاً تصمیم گیری کنید (که می تواند منجر به شکست شود). زمان کمی برای مقایسه وضعیت فعلی با تجربیات قبلی وجود دارد. احتمالاً حتی نمی دانید که اگر رفتار مشابهی مانند قبل داشته باشید، متحمل عواقب همان فاجعه می شوید. از آنجا که وضعیت فعلی بسیار اضطرابی است ممکن است رفتار شما هیچ مفهومی از رفتار عادی و یا حتی بی ملاحظه گی نداشته باشد. در واقع ممکن

است چند عکس‌العمل عادی شما به تعداد محدودی از اخبار، منجر به شکست شود. اگر قادر به تشخیص اشتباهات گذشته باشید، می‌توانید بدون از دست‌دادن زمان از تکرار آن‌ها جلوگیری کنید. بنابراین لازم است سریعاً تصمیم‌گیری کنید.

تمام اشتباهات متداول در معاملات ریشه در روش تفکر دارد که می‌تواند تغییر کند:

۱. امتناع از محدود کردن ضرر
۲. خارج‌نشدن از معامله حتی زمانی که بدانید پتانسیل حرکت بازار بسیار کاهش یافته است.
۳. داشتن یک نظر یا عقیده خاص در مورد بازاری که ذهن را قفل کند. از منظر روانی این معادل تلاش برای کنترل بازار به وسیله انتظارات خودمان است. (من درست می‌گویم بازار اشتباه می‌کند).
۴. تمرکز بر قیمت و ارزش پولی هر معامله به جای تمرکز بر پتانسیل بازار که بر اساس رفتار و ساختار آن حرکت می‌کند.
۵. انتقام یا معامله کردن به قصد جبران پولی که بازار از شما گرفته است.
۶. عدم تغییر موقعیت، حتی زمانی که احساس کنید حرکت بازار تغییر کرده است.
۷. پیروی نکردن از قوانین استراتژی معامله
۸. گرفتار کردن خود در یک معامله و محروم شدن از فرصت‌های سودده بازار
۹. اقدام نکردن بر اساس شمع یا دریافت درونی
۱۰. استفاده از یک استراتژی ثابت در هر زمانی از بازار و سپس برگرداندن سود به دست آمده به بازار در یک یا دو معامله و تکرار دوباره این کار.

مهارت‌های بدست آمده

برای اینکه در هر فعالیتی، اعم از روانی مانند معامله‌گری و یا جسمی مانند شنا، در سطح عالی باشیم، نیاز به فراگیری مهارت‌های تخصصی آن زمینه داریم. ما این مهارت‌ها را با دیدگاه‌مان در مورد الزامات مورد نیاز، تفکر در مورد آن‌ها و یا رفتارهای متضاد با دیدگاه‌ها و آموزه‌های قبلی خودمان فرا می‌گیریم. با این حال فراتر از نحوه

انجام فعالیت‌ها، که هر کسی می‌تواند در آن استاد باشد، روش تفکر خاص یا استراتژی است که می‌تواند منجر به تعالی شود. هر چند تعداد کمی از افراد به صورت ذاتی آن را دارند، اما به هر حال روش تفکر قابل یادگیری است.

هر نوعی از روش تفکر نیاز به یک سری دستورالعمل‌ها برای رسیدن به اهداف و حل مشکلات دارد. شاید بهتر است این رویکرد، توصیف روش‌های روانی و یا حتی مهارت‌های کاربردی، فکری باشد. به عنوان مثال شاید یکی از این مهارت‌ها توانایی شناسایی شرایطی است که منجر به خطا در معاملات می‌شود قبل از آنکه این خطا اتفاق افتد.

روش‌ها یا مهارت‌های دیگر عبارتند از:

۱. آموختن دینامیک رسیدن به هدف به نحوی که روی آنچه که می‌خواهید تمرکز کنید نه آنچه که از آن می‌ترسید.
۲. آموزش چگونه‌گی به رسمیت شناختن مهارت‌هایی که به عنوان یک معامله گر پیشرفته نیاز دارید و سپس تمرکز بر توسعه دادن این مهارت‌ها به جای تمرکز بر بدست آوردن پول که تنها به وسیله این مهارت‌ها بدست می‌آید.
۳. آموختن اینکه چگونه خود را با تغییرات اساسی که به آسانی در شرایط بازار ایجاد می‌شود وفق دهیم.
۴. شناسایی میزان خطرپذیری، سطح ریسک، خود و سپس بیاموزید که چگونه از راه‌هایی که با توانایی شما برای حفظ هدف در فعالیت‌های بازار تناقض نداشته باشد، آن را گسترش دهید.
۵. آموزش چگونه‌گی اجرای سریع معاملات بعد از درک یک فرصت.
۶. آموختن اینکه چگونه به جای ارزیابی پتانسیل بازار از طریق نظر شخصی به بازار اجازه دهیم مقدار کافی سود را برای ما مشخص کند.
۷. آموختن اینکه چطور چهارچوب باورهای شما، درک شما را از حرکت بازار کنترل می‌کند.
۸. آموختن اینکه چگونه به یک حالت بی نظری و بی طرفی دست یابید.

۹. آموزش اینکه چطور اطلاعات حسی درست را تشخیص دهیم و یاد بگیریم چگونه همواره به آن عمل نماییم.

چرا این سیستم معامله متفاوت است؟

سیستم‌های بازرگانی در تعریف تعیین کیفیت و طبقه‌بندی رفتارهای بازار به ما کمک می‌کنند. از آنجا که دستورات معامله‌گران در بازار ظاهراً ترکیب نامتناهی از رفتارهای آنان در برابر فرصت‌ها، ریسک‌ها و موقعیت‌ها است، این موضوع می‌تواند درک این مسأله را که چطور افکار ما می‌تواند باعث نابودی ما شود آسان‌تر کند. سیستم‌های معاملات قلمرو رفتارهای بازار را محدود می‌کند و به همین دلیل می‌تواند مدیریت ذهن را برای ما آسان‌تر کند. آن‌ها همچنین به ما پیشنهاد و جهت می‌دهند که در مقابل شرایط پیش رو در بازار چه کاری انجام دهیم. بدون آن‌ها معامله‌گران به راحتی در دریایی از احتمالات و فرصت‌ها شناور می‌شوند که فرا روی آن‌ها هیچ ساحلی نیست. از آنجا که سیستم‌های معاملات، فرصت‌های معامله‌گری را یافته و پیشنهاد معامله را ارائه می‌دهند، این پیشنهادات می‌تواند منجر به توسعه مهارت‌ها گردد. آن‌ها می‌توانند راه را برای افزایش آگاهی شما باز نمایند. یک مهارت واقعی نه تنها راه را نمایان می‌کند بلکه تقریباً به طور خودکار شروع به افزایش آگاهی‌های معامله‌گر می‌نماید. روش کنترل فکر مجموعه مهارت‌هایی است که باید در زمان خودش استفاده شود.

من در این کتاب سیستم معاملات پیشنهاد نمی‌کنم. کار من بیش‌تر به معنای ارتباط یک سیستم تجاری با ساختارهای روانی ذهن است. اگر یک سیستم تجاری، آگاهی از سیگنال‌های بازار را بهبود بخشد و حاکی از رفتارهای مناسب برای هر وضعیت در بازار باشد، بنابراین تکنولوژی فکری که من با شما در میان خواهیم گذاشت، مهارت‌ها را به شما یاد می‌دهد و هم چنین طرز استفاده از این مهارت‌ها را نیز به شما آموزش می‌دهد. برای یک معامله‌گر داشتن مهارت‌های لازم برای دستکاری آگاهانه یک چهارچوب ذهنی هنگامی که تشخیص می‌دهد چگونه یک سیستم معاملات در زمان نیاز به تصمیم‌گیری

فوری بی فایده می شود، ضروری است.

بیش تر افرادی که در این حوزه مطالعه کرده اند خود را نسبت به دیگران فردی موفق می دانند. اگرچه با استفاده از سعی و خطا یا فرمول های کاربردی بسیار دقیق اثبات شده یا چیزهایی که به صورت آگاهانه و یا غیر آگاهانه آموخته اند و یا متدهای فکری به این موفقیت می رسند. در هر صورت همه ما دارای یک گرایش طبیعی هستیم که اگر در بعضی چیزها موفق شویم، می خواهیم اصول موفقیتی که در بعضی از شرایط خیلی خوب کار می کنند را عملاً در همه وضعیت ها به کار ببریم.

برای اغلب ما اتفاق نمی افتد که به محیط هایی برخورد کنیم که نیاز به منابع بسیار متفاوت روانی برای رسیدن به موفقیت داشته باشد. به طور مثال فرض کنید که شما بدون آگاهی سعی کنید از یک سیستم فکری خاص، که موفق هم بوده، برای معاملات قرارداد آتی یا سهام استفاده کنید بدون اینکه درباره مفید بودن آن یا اعتبار آن سیستم، در ارتباط با شرایط واقعی بازار که باید وجود داشته باشد، هیچ اطلاعی داشته باشیم. به احتمال زیاد حتی قبل از آنکه آغاز کنید شما محکوم به شکست هستید.

بدیهی است افراد با این باور که اطلاعات درستی از بازار ندارند و یا قصد دارند شکست بخورند اقدام به معامله گری نمی کنند. در واقع دقیقاً بر عکس این مسأله است. از آنجا که اکثر معامله گران تازه کار که هنوز از موفقیت در فرصت های شغلی بیرون بازار بسیار مغروراند بر این باور هستند که توانایی ادامه این موفقیت ها در محیط بازار را هم دارند. این اعتماد به نفس بی اساس، همراه با مسیری که در آن بازار مفاهیم شخص را از ارتباط پاداش با زمان و تلاش برای رسیدن به انتظارات منحرف می کند، موجب می شود که انتظارات معامله گر در مورد نوع نتایجی که او باید به آن دست یابد، بسیار غیر واقعی گردد. اعتقاد به اینکه معامله گری بسیار آسان است به دلیل انتظارات غیرواقعی است و احتمالاً این بزرگ ترین دلیل از دست دادن همه پول معامله گر است، قبل از آنکه بتواند مهارت های سطح اولیه خود را توسعه دهد.

شروع به معامله کردن با این اعتقاد که معامله گری کار آسانی است، یک دام روانی

است که بیش تر معامله گران را اغوا می کند. اما چندان دشوار نیست که بفهمیم چرا. در مورد تنظیم استاندارد از عملکرد خودمان به وسیله سنجش پیشرفت های خود، فرایندهای پویایی را امتحان کنید. چهار جز اصلی برای تشکیل استاندارد عملکرد شخصی و یا انتظارات برای نتایج وجود دارد:

اول مفاهیم اولیه از زمان است. اکثر مردم معتقدند زمان محدود است. بدون درنگ می گذرد و در نهایت از دست می رود. دوم معنی و مفهوم تلاش کردن است. انرژی شخصی پایان ناپذیر نیست. ما خسته می شویم و انرژی خود را از دست می دهیم و حتی اگر خوب استراحت نکنیم ممکن است بیمار شویم. سوم معنی و مفهوم تخصص است. ما تعدادی از مهارت ها را آموخته ایم و میزان حرفه ای بودن ما بستگی به میزان استفاده از این مهارت ها دارد که معمولاً در زمان معاملات بزرگ بدست می آید.

اکنون بهترین راه، شناخت ارزش های درونی خودمان بر پایه باورهای مان در مورد اینکه چقدر باید کار کنیم و چه مقدار زمان طول می کشد تا موفق شویم است که ما را به مولفه چهارم این معادله راهنمایی می کند یعنی پاداش. تعیین میزان پاداشی که باید به آن برسیم. ما با تعیین مقدار تلاش (انرژی شخصی) که مورد نیاز است و مدت زمانی (وقت محدودمان) که طول می کشد، در مورد میزان سختی یا آسان بودن کار ارزیابی انجام می دهیم. بنابراین می توانیم با این پارامترها میزان دستمزد را مشخص کنیم. این مثل آن است که ما شخصاً فرمول عرضه و تقاضا برای زمان و انرژی خود داشته باشیم.

هم اکنون می خواهیم نشان بدهیم که چگونه انحراف تمام اجزا معامله گری اجازه می دهد که کسی باور کند که معامله گری آسان است. اول این که کارکرد محیط بازار به نحوی است که احتیاج خیلی کمی به فعالیت فیزیکی دارد، به خصوص برای معامله گران تازه کار. دوم این که زمان عامل اصلی نیست، زیرا یک معامله گر می تواند در یک لحظه هزاران دلار سود بدست آورد. این امکان پذیر است، شما یک معامله انجام می دهید و در صورتی که هرگز بازار در تقابل با موقعیت شما قرار نگیرد، می توان به سودی فراتر از آنچه امکان پذیر می دانید دست یابید.

اکثر مردم این فرضیه غلط که معامله‌گری کار آسانی است را تجربه نکرده‌اند. آن‌ها به طور طبیعی در اولین فعالیت شان در بازار آن را تجربه می‌کنند. آن‌ها فکر می‌کنند که معامله‌گری خریدن در نقاط پایین بازار و نگه داشتن آن تا زمانی که به سود برسد است حتی اگر این سود یک پیپ باشد. همواره می‌توان با چند برابر کردن این پیپ‌ها در چندین قرار داد ثروت بادآورده‌ای را بدست آورد. با این سودها می‌توانند به سفرهای عجیب و غریب بروند یا یک اتومبیل رویایی بخرند و به استقلال مالی برسند. سپس مقایسه می‌کنند که چه مدت کار سخت باید انجام دهند تا این مقدار پول به دست آورند در نهایت یک نتیجه کاملاً اشتباه می‌گیرند و آن اینکه معامله‌گری کار آسانی است.

مشکل این جا است که تقریباً برای اکثر معامله‌گران تازه کار، ایجاد ارزیابی مناسب از سطح تخصص مورد نیاز محیط بازار غیر ممکن است. مانند آموختن اینکه در محیط نامحدود بازار چطور خودمان را محدود کنیم، هنگامی که احتمالاً برای اولین بار در زندگی تجاری، خود را از تمام محدودیت‌ها آزاد می‌بینند. یا مقدار زمان مورد نیاز برای بدست آوردن تخصص لازم به خصوص زمانی که می‌بینند با چه سرعت و سادگی می‌توان در بازار به سود رسید. این نوع فرض‌هاست که معامله‌گر را نسبت به واقعیت بازار کور می‌کند. مطمئناً زمان عامل مهمی در یادگیری درک فرصت‌ها یا اجرای بدون نقص یک معامله است. هر دوی این مهارت‌ها در زمان معاملات بزرگ یاد گرفته می‌شوند. با این حال نه زمان و نه تلاش عامل تعیین‌کننده برای بدست آوردن سود در بازار نیست. پس چه اتفاقی می‌افتد که ما از بدست آوردن رویاهای مان مایوس می‌شویم؟ به خصوص هنگامی که اغلب، کار معامله‌گری خود را با این طرز فکر شروع می‌کنند که معامله‌گری مانند خوردن یک قطعه کیک است و آن‌ها در یک لحظه باید به تمام رویاهای مالی شان برسند. صرف نظر از اینکه چه مدت طول بکشد که آن رویاها محقق شود، اعتراف شخص به اینکه نتوانسته آن‌ها را بدست آورد تجربه دردناکی است و همواره تولید احساس بی‌کفایتی، گناه و حتی شرم می‌کند. موقعی که کسی شکست می‌خورد، به خصوص که انتظار برای موفقیت خیلی زیاد باشد، سه مانع عمده روانی ایجاد می‌کند که قبل از هر

موفقیت قطعی در بازار باید بر آن غلبه کرد.

اول نیاز دارد که بیاموزد چگونه خود را از هرگونه احساس بی کفایتی، گناه و شرم رها کند. دوم نیاز دارد به آموختن اینکه آسیب‌های روحی ناشی از تجربه‌های دردناک را شناسایی و بازسازی کند، زیرا تجربه‌های دردناک بالقوه ایجاد ترس می‌کند. و بالاخره نیاز دارد که هر عادت نامناسب تجاری را خنثی کند و مهارت‌های مناسب که کمک می‌کند تا در نهایت ثروت خود را به وسیله معامله‌گری انباشته کند را بیاموزد.

به نظر می‌رسد شرح وظیفه قریب به اتفاق قربانیان بازار، "آنچه که ممکن است را می‌خواهم!" باشد. حتی اگر خودتان را در معرض هرگونه ضربه روحی قرار نداده باشید با این حال باید به این نکته توجه داشته باشید که فراگیری مهارت‌های لازم برای کاری که پاداش آن می‌تواند نجومی باشد آسان نخواهد بود. آیا هنوز فکر می‌کنید هر نوع تلاش در جهت معامله کردن سهام یا قرارداد آتی که پتانسیل نامحدودی دارند، آسان است؟

همان‌طور که در این کتاب تعمق می‌کنید، خیلی مهم است به این نکته توجه داشته باشید که نه من و نه هرکس دیگر نمی‌تواند انکار کند چیزی که در نظر شما ساختار واقعی دارد، حتی آنچه که من انتظار درست بودنش را دارم و چیزی که شما واقعی می‌انگارید، در یک طیف گسترده ممکن است متفاوت باشد. اگر خودتان نخواهید، زور، خشونت حتی شکنجه و... نمی‌تواند دلیل شما یا هر کس دیگر برای دست برداشتن از باورهای خود باشد. با این حال اگر آنچه که من ارائه خواهم داد نتیجه مورد نظر شما را حاصل کند، پس ممکن است کاملاً حاضر به تعلیق، حداقل به طور موقت، آنچه که انتظار بدست آوردنش را دارید، شوید و ببینید اگر برای من کار کرده برای شما هم کار خواهد کرد.

همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردم آتش‌روها نشان دادند که چگونه یک روش تفکر می‌تواند باورها را طوری تغییر دهد که شخص با پای برهنه روی تختی پر از دغال قرمز داغ قدم بزند. این درحالی است که در حالت عادی این کار می‌تواند صدمات متعددی به پاهای آن‌ها بزند. شاید شما هم بتوانید بعضی از باورهای خود، در مورد آنچه باعث موفقیت در معامله‌گری می‌شود، را تعلیق کنید. شما ممکن است دریابید که چگونه قبل

از آنکه در نظر داشته باشید معامله گر شوید، خود را آموزش دهید. ممکن است که نگرش متناقض و باورهایی که افکار مثبت را از بین می برد، در نهایت منجر به شکست شود. طبعاً قبل از آنکه شما امکان تغییر بعضی از باورهای درون تان را در نظر بگیرید، مطمئناً نه تنها باید نحوه دستکاری باورهای تان را بشناسید، بلکه باید بدانید که به عنوان یک معامله گر، این کار چه سودی برای شما خواهد داشت. مانند همه معامله گران، احتمالاً بارها و بارها درباره آنچه موفقیت در تجارت نامبرده می شود خوانده اید: "با روندها همراه شوید"، "ضررهای خود را محدود کنید و اجازه بدهید سودتان افزایش یابد"، "مدیریت مالی نکته کلیدی است" و.... همه این عناوین درست هستند اما مبهم تر از آنی هستند که برای شما یک رابطه قابل فهم بین استفاده کاربردی از این اصول و مزایای آن ها برقرار کند.

اگر در هنگام معامله ضررهای خود را نپذیرید، متداول ترین اشتباه معامله گران را مرتکب شده اید. شما اگر هر تجربه ای از این دست داشته باشید احتمالاً به خاطر فکر اشتباه زیر است: "چگونه می توانم زیان های کوچکم را قبول کنم وقتی تنها به پول فکر می کنم و با هر ضرر احساس شکست می کنم؟"

ناتوانی شما در چنین وضعیتی و عواقب فاجعه بار مالی آن، موضوع این بحث است. برای مثال اگر بتوانید معنای ضرر کردن و همچنین نحوه تأثیر روانی آن بر خودتان را تغییر دهید، به هر درجه که موفق شوید این کار را انجام دهید، به همان میزان هنگامی که برای هر معامله ضررده اقدام مناسبی انجام می دهید، خودتان را از تنش و اضطراب آزاد می کنید.

کسانی که موفقیت نجومی در بازار بدست آورده اند، آموخته اند که در بعضی از شرایط، تلاش برای تسخیر بازار را متوقف کنند و یا انتظارشان را با شرایط بازار وفق دهند. در برخی نقاط از فرصت های معاملاتشان فهمیدند پیامدهای روانی یک رویداد بی پایان، تنها زمانی آغاز می شود که شخص تصمیم بگیرد در آن شرکت کند و تنها زمانی تمام می شود که شخص از آن رویداد خارج شود. سرانجام آن ها با تغییر دیدگاه شان، خودشان را با این شرایط غیر معمول و سخت روانی تطبیق می دهند، گرچه روند این تغییرات نتیجه یک انتخاب آگاهانه با رویکرد گام به گام نیست. این کتاب طراحی شده تا تغییرات آگاهانه و

گام به گام در باورهای شما ایجاد کند.

در زندگی روزمره ما، برآوردن خواسته‌ها از طریق کنترل بر محیط بیرونی بسیار آسان‌تر است. منظور من این است که اگر قرار باشد برای بدست آوردن آنچه که می‌خواهیم، چیزی تغییر کند، تغییر دادن شرایط بیرونی متناسب با نیازهای ما خیلی آسان‌تر است از آنکه سعی کنیم دیدگاه ذهنی خود را تغییر دهیم. به نظر می‌رسد تغییر دادن خودمان آخرین راه برای حل هر مشکلی باشد. بنابراین چرا باید یاد بگیرید که چگونه به‌طور آگاهانه خودتان را از درون تغییر دهید؟ من سه دلیل برای شما خواهم داشت.

اول، چون شما تصمیم گرفته‌اید مهارت‌ها یا روش‌های جدیدی برای بیان خودتان بیاموزید. دوم، زیرا ممکن است تعدادی از باورهای شما مانع کسب مهارت‌های جدیدی شود که تلاش می‌کنید بیاموزید. قبل از آنکه سومین دلیل را بگویم اجازه دهید مثالی برای نشان دادن اولین دلیل بزنم: یکی از مشتریان من عموی خود را زمانی که هنوز کوچک بود از دست داد. قیافه عموی او بسیار شبیه پدر مرحومش بود. عموی او زمانی که تمرینات سنگین ورزشی انجام می‌داد بر اثر حمله شدید قلبی فوت کرد. به دلیل این تجربه، مشتری من اعتقاد داشت اگر او هم تمرینات سنگین ورزشی انجام دهد بر اثر یک حمله قلبی می‌میرد.

چه شده که فقط یک ضربان عادی قلب که هرکسی بعد از انجام یک کار سخت دارد، برای او نشانه یک حمله قلبی می‌شود. او زمانی که به نفس نفس می‌افتاد هر کاری که انجام می‌داد را متوقف می‌کرد. بدیهی است اعتقاد او در مورد مرگ بسیار محدود بود. به عنوان یک نتیجه، او هرگز در هیچ ورزشی چه در کودکی و یا بزرگ سالی شرکت نکرد.

زمانی که او کمی بیش از ۳۰ سال داشت، تصمیم گرفت که مانند عمویش دچار مرگ زودرس بر اثر حمله قلبی نشود. در واقع او این تصمیم را وقتی گرفت که از مرگ عمویش سال‌ها می‌گذشت. (سن عموی او در زمان مرگ دقیقاً برابر سن کنونی مشتری من بود) زمانی که این اتفاق نیفتاد، این ذهنیت برای او از بین رفت و او تصمیم گرفت که نیروی حیاتش را بازسازی نماید. از من سوال کرد که چگونه می‌تواند یک دهنده شود. از آن

زمان تصمیم گرفت در مدت یک سال یک دونده شود. احساس دویدن مهارت جدیدی برایش بود و قطعاً راهی برای نشان دادن خودش بود. بنابراین ما با هم دیگر برای دویدن می‌رفتیم. البته پس از مدتی متوجه شد که نمی‌تواند به راحتی بدود. نه اینکه نمی‌تواند گام‌هایش را مانند یک دونده بردارد، بلکه در هر زمانی که قلب او به تپش می‌افتاد، حتی اگر می‌خواست به دویدن ادامه دهد، فکر مردن او را متوقف می‌نمود. باورهای او در مورد مردن از تمرینات ورزشی هنوز در محیط ذهنی او خیلی قوی بود. این اعتقادات به عنوان یک مقاومت عمل می‌کند. مقابله در برابر آن را به صورت آگاهانه اجرا کنید. او خود آگاهانه دستورالعمل دویدن را به بدنش می‌داد. باورهای او ضد و نقیض بود، با این حال به او گفته شد «راهی نیست رفیق، شما باید این جا بمانید تا ضربان قلبت کمتر شود». این شرایط خیلی ساده تعیین می‌کند که چه مولفه‌ای از سیستم ذهنی او قوی‌تر از باورهای او بوده است.

دلیل سوم اینکه چرا می‌خواهید به جای فشار برای تغییر دادن محیط بیرونی، روش تغییر کردن از درون را بیاموزید، صرفاً به وضعیت روانی شما در هنگام معامله مرتبط می‌شود. بازارها بزرگ‌تر از آن هستند که یک شخص یا حتی یک گروه بتوانند برای مدت زمان زیادی بر آن چیره شوند. این است که شما قدرت مالی برای حرکت دادن قیمت‌ها در جهت دلخواه‌تان را ندارید. بنابراین باید یاد بگیرید چگونه خود را با جریان شناور و پیوسته شرایط بیرونی بازار تطبیق دهید.

انتخابی که می‌توانید انجام دهید، وفق دادن خودتان با بازار و یا تجربه کردن مداوم درس‌های دردناک است. تجربه شدت ناراحتی‌های روحی وارده به شما، به عنوان یک معامله‌گر، یک نشانه عالی است از اینکه به چه میزان می‌خواهید خود را تغییر دهید تا معاملات بدون ترس و همواره موفق داشته باشید.

ممکن است بپرسید "چطور بازار چشم انداز ذهنی همه را در نظر می‌گیرد؟"، "آیا بازار صرف نظر از اینکه یک شخص چه فکر می‌کند و یا چه احساسی دارد رفتار نمی‌کند؟" پاسخ من این است: رفتار بازار حاصل تعامل صدها نفر از مردم است و همه این افراد که

عضو جامعه بشریت هستند صرف نظر از ملیت شان، اعتقاد مذهبی آن ها و یا هر چه که شما فکر می کنید، همه آن ها در یک چیز مشترک خواهند بود و آن ساختار روانی ذهن انسان است. رفتارهای این ساختار روانی در جاهایی که تحت فشار قرار می گیرد و یا تصمیمات آنی می گیرد بسیار قابل پیش بینی است. در بازار ترس از دست دادن ثروت در هر معامله، مانند ترس از دست دادن زندگی در اثر حمله یک حیوان وحشی است.

با این وجود که همه ما مجموعه بازار را می سازیم اما بازار شبیه همه ما نیست. معنای حرکت بازار و تأثیری که بر اشخاص می گذارد متفاوت است. تجربه هر معامله گر از این حرکات منجر به تحلیل ذهنی شخص از اطلاعات ورودی محیط می شود (ادراک) و تمام این فاکتورهای ذهنی منحصر بفرد داخل بازار، رفتار بازار را تحت تأثیر قرار می دهد. بنابراین حتی اگر دو یا تعداد بیش تری از معامله گران با آنچه در که در قیمت کنونی است، موافق باشند، آن ها نمی توانند تجربه اینکه قیمت ها چطور به آن ها ضربه زده اند را با بقیه در میان گذارند. معنی آن اینست که هرگونه تغییر یک قیمت خاص نتیجه تغییر باورهای معامله گران در بازار است.

به عنوان یک معامله گر، شما دائماً در حال تعیین این موضوع هستید که به صورت نسبی چه چیز در بالا و چه چیز در پایین است. این ناشی از باورهای شما در مورد آینده است. تنها راهی که می توانید پول بدست آورید اینست که پایین بخرید و دوباره در یک قیمت بالاتر بفروشید (در آینده) و یا در قیمت بالا بفروشید و دوباره در یک قیمت پایین تر بخرید (در آینده). تا زمانی که قیمت ها به حرکتشان ادامه دهند، فرصت برای خرید در پایین و فروش در بالا و یا برعکس ایجاد می شود که برای همه معامله گران یکسان است. شما یک بازی را بر اساس باورهای تان، افکار تان، ادراک تان و قوانین تان در ذهن تان ایجاد می کنید. این دیدگاه منحصر بفرد شماست و نه هیچ کس دیگر و یک راز این است که می توانید انتخاب کنید که چه ادراکی از وقایع داشته باشید. حتی اگر دقیقاً نحوه کنترل و تغییرات ادراک تان که انتخاب های شما را متأثر می سازد ندانید، شما هنوز انتخاب می کنید حتی اگر از روی نادانی باشد.

تا وقتی که مهارت‌های مناسب را فرا بگیرید، موفقیت شما بستگی به تعدادی عوامل روانی دارد که اغلب خیلی کم یا اصلاً، در بازار توجهی به آن‌ها نمی‌شود.

معامله‌گران نا موفق

دلایل بسیار برای عدم موفقیت معامله‌گران در بازار وجود دارد. این دلایل را می‌توان به سه دسته عمده طبقه‌بندی کرد:

۱: عدم مهارت

یک معامله‌گر معمولاً نمی‌داند که محیط معاملات تفاوت بسیاری با همه محیط‌های دیگر دارد. در ظاهر معامله کردن کار آسانی است که امکان بدست آوردن مقادیر عظیمی پول را در یک مدت زمان نسبتاً کوتاه فراهم می‌کند.

به این ترتیب معامله‌گر توقع بالایی از موفقیت را برای خود ایجاد می‌کند. پایبندی به این انتظارات بالا، بدون مهارت‌های مناسب معادل ناامیدی است که نتیجه آن درد، آسیب‌های روانی و ترس است. ترس توانایی معامله‌گر را برای رسیدن به هدف، اجرا کردن معاملات و یادگیری در مورد ماهیت بنیادی بازار کاهش می‌دهد.

البته ممکن است بدون داشتن مهارت‌های مناسب بتوان از بازار پول بدست آورد اما بدون این مهارت‌ها معامله‌گر بیش‌تر از آنچه از بازار بدست آورده را به بازار بر می‌گرداند و نتیجه آن ناامیدی، درد، آسیب‌های روانی و ترس است.

عموماً مردم نمی‌دانند چگونه آسیب‌های روانی خود را ترمیم نمایند و در نتیجه نمی‌دانند چگونه می‌توانند خودشان را از ترس رها کنند. به‌عنوان یک راه حل ما به شما بعضی روش‌های بسیار پیچیده را برای پوشش ترس یاد می‌دهیم. در جامعه می‌توان حتی با گرفتن یک ژست اعتماد به نفس، موفق بود زیرا عموماً مردم به خاطر توهم داشتن کسی در مورد خودش، او را حمایت می‌کنند. اما بازار به خاطر توهم کسی در مورد خودش، منافع او را پشتیبانی نمی‌کند. اگر یک معامله‌گر احساس ترس کند می‌تواند سعی کند تمام ترسش را پنهان نگه دارد اما نتایج معاملاتش به وضوح نشان می‌دهد که احساسش درست بوده است.

محدود کردن باورها

اکثر مردم دارای سلسله باورهایی هستند که مانع موفقیت آن‌ها به عنوان یک معامله‌گر می‌شود. برخی از این باورها ممکن است آگاهانه باشد و بسیاری از آن‌ها ممکن است ناخودآگاه باشد. در هر صورت شما نمی‌توانید اهمیت آن‌ها را در چگونه‌گی تعیین و تأثیر آن‌ها در رفتار تان به عنوان یک معامله‌گر نفی کنید. بسیاری از معامله‌گران سعی می‌کنند با تبدیل شدن به یک تحلیل‌گر بازار، باورهای محدود شده خود را دور بزنند. مهم نیست که شما چگونه می‌توانید یک تحلیل‌گر خوب شوید، اگر خودتان را از اثرات این باورها رها نکنید، نمی‌توانید به اندازه باورهای محدودکننده‌تان که در سیستم روانی تان قوی هستند، موفق باشید.

بسیاری در بازار هستند که می‌توانند با دقت زیادی حرکات بازار را پیش‌بینی کنند، اما به عنوان یک معامله‌گر حتی یک سنت نمی‌توانند از بازار پول بدست آورند. آن‌ها یا ماهیت باورهای شان و نحوه تأثیرگذاری و تعیین رفتارهای شان توسط اعتقاداتشان را نمی‌دانند و یا نمی‌خواهند با موانع اطراف این باورها مقابله کنند. شما نیاز دارید این کار را انجام دهید و گر نه هیچ پیشرفتی نخواهید داشت و اگر از این موانع روانی روی برگردانید خود را دوباره و دوباره مشمول همان چرخه‌هایی از تجرب منفی خواهید کرد. شما یا تصمیم می‌گیرید روی مسایلی که از هر نظر ضروری هستند کار کنید و یا تمام پول تان را از دست می‌دهید و کنار می‌نشینید.

فقدان انضباط نفس

اگر با شرایط محیطی برخورد کنید که نیازمند سطح مهارت‌هایی فراتر از مهارت‌های شما برای پاسخ‌گویی مناسب به آن باشد (بدون صدمه زدن به خودتان)، شما نیاز به وضع برخی قوانین و محدودیت‌ها دارید تا رفتار شما را کنترل کنند، تا زمانی که یاد بگیرید برای بدست آوردن بهترین منافع خود چگونه رفتار کنید. موقعی که کودک بودید والدین شما اجازه نمی‌دادند که به تنهایی به خیابان بروید زیرا عواقب عدم توانایی شما در

حفاظت از خودتان ممکن بود به شما فرصت دومی برای بیرون رفتن را ندهد. هنگامی که توانستید ماهیت ترافیک را به نحو مناسبی درک کنید، والدین شما به اندازه کافی اعتماد پیدا کردند که اجازه دهند به تنهایی به خیابان بروید. قبل از آنکه آن‌ها به شما اعتماد پیدا کنند، همواره از امکان تصادف شما با یک ماشین می‌ترسیدند، به عنوان یک نتیجه ترس آن‌ها مانع آزادی شما برای حرکت می‌شد، بدون توجه به فرصت‌هایی که ممکن است برای شما در سرتاسر خیابان وجود داشته باشد. تعامل شما با محیط بازار مانند همین مثال است. اما تفاوت آن با محیط بازار در این است که در محیط بازار هیچ‌کس مانع ایستادن شما در وسط خیابان نمی‌شود تا با یک کامیون تصادف نکنید. تنها کسی که می‌تواند شما را متوقف کند خودتان هستید. بعد از اینکه یکی دوبار آسیب دیدید ممکن است به خیابان رفتن دیگر آسان به نظر نرسد، صرف نظر از اینکه چه فرصت‌های مناسبی برای شما در آن طرف خیابان وجود دارد.

آنچه که قضیه را حتی مشکل‌تر می‌کند (ادامه داستان ترافیک) وقتی است که شما بیش‌تر درک می‌کنید که اتومبیل‌ها و کامیون‌ها می‌توانند ظاهراً به صورت تصادفی به سمت شما بیایند. همه آن‌ها در خیابان ناگهان به سمت شما می‌آیند بدون توجه به اینکه ممکن است شما صدمه ببینید.