

فصل ۷

در محیط بازار دلایل بی ربط هستند

عنوان این فصل «در محیط بازار دلایل بی ربط هستند» می باشد. این موضوع در مورد معامله گرانی است که معتقداند اگر به دلیل انجام یک حرکت در بازار پی ببرند، این دلایل به آن ها در تعیین حرکت آینده بازار کمک می کند. با اعتقاد به این فرض که معامله گران دلیل رفتارهای شان را می دانند و همین دلایل به آن ها در تعیین سرنوشت رفتارهای آینده کمک خواهد کرد.

دلایلی که معامله گران از فعالیت های شان بدست می آورند بی ربط هستند. اکثر معامله گران نمی دانند چه کاری انجام می دهند و چرا انجام می دهند، زیرا اکثر معامله گران برای معاملاتشان هیچ برنامه ریزی ندارند. بنابراین هر نوع ارتباط بین خود و نتایج معاملات شان را حذف می کنند. بیش تر معامله گران به صورت خودجوش و غریزی فعالیت های شان را انجام می دهند و پس از آن دلایلی را به رفتارهای شان نسبت می دهند. بیش تر این دلایل، پس از معاملات، تنها اینکه معامله گران چه کاری انجام داده اند را توضیح می دهند و یا بهانه ای هستند برای آنچه انجام نمی دهند.

اساساً مردم برای کسب پول معامله می کنند و معامله گران برای کسب پول وارد بازار می شوند و موقعیتی را انتخاب می کنند. برای مدت زمانی آن موقعیت را نگه می دارند و سپس از آن خارج می شوند. زمانی که معامله گران به موقعیتی وارد و یا از آن خارج می شوند، فعالیت آن ها به عنوان فشار بر قیمت موجب حرکت آن می گردد. وقتی آن ها بازار را مشاهده می کنند، (انتظار برای وارد شدن و یا نگه داری یک موقعیت) نیروی بالقوه ای هستند که هر لحظه می توانند بر روی قیمت عمل کنند. اگر معامله گران قبل از انجام، برای کاری که

می‌خواهند انجام دهند، برنامه داشته باشند، دلایلی که آن‌ها برای چرایی انجام دادن و چگونه انجام دادن دیگر معامله‌گران بدست می‌آورند قطعاً می‌تواند برای پیش‌بینی اینکه چگونه قیمت می‌تواند بر فعالیت‌های آن‌ها تأثیر گذارد، کمک کند. البته اینکه آن‌ها برنامه‌های خود را آشکار خواهند کرد و یا درباره آن راست بگویند یک فرضیه است. تنها تعداد بسیار کمی از معامله‌گرانی که به طور مداوم پول بدست می‌آورند دلایل خود را فاش می‌کنند مگر اینکه آن را مناسب اهداف خود بدانند.

در واقع معامله‌گرانی که به توانایی‌هایشان اعتماد دارند و می‌دانند که می‌توانند اثرات قابل توجهی بر حرکت قیمت‌ها داشته باشند، اطلاعات مرتبط با برنامه‌ریزی خود را از دسترس دیگر معامله‌گران دور نگه می‌دارند زیرا این کار می‌تواند احتمال اجرایی شدن برنامه‌های‌شان را کاهش دهد. با این حال آن‌ها بعد از اینکه موقعیت‌هایشان را گرفتند اهداف خود را بیان می‌کنند، تنها برای ایجاد موقعیت‌های مشابه که توجه دیگر معامله‌گران را برای ایجاد فشار جمعی جهت حرکت قیمت‌ها در مسیر مورد نظرشان جلب می‌نماید. از سوی دیگر معامله‌گرانی که نسبت به آنچه می‌خواهند انجام دهند اعتماد بنفس ندارند، خرسند خواهند شد ایده‌های معاملاتی خود را برای هر کسی که بشنود، به امید دریافت نوعی تأیید برای آنچه می‌خواهند انجام دهند به اشتراک بگذارند. بنابراین پس از آن، دلایلی که آن‌ها برای انجام کارهایشان ارائه می‌دهند معمولاً برای کاهش درد آنچه به عنوان اشتباهات خود درک می‌کنند به کار می‌برند، که به خصوص اطلاعات مفیدی نیستند.

آنچه که برای دانستن مفید است، این است که فعالیت معامله‌گران عادی در یک گروه، بسیار شبیه حرکت دسته‌های ماهی یا گله‌های گاو است. معامله‌گران شخصی در قالب گروه‌های خاصی که تمایل به درک شرایط همسان بازار به عنوان فرصت یا تهدید دارند، نزول می‌کنند. به عنوان یک نتیجه، آن‌ها یک صدا برای از بین بردن تعادل بازار عمل می‌کنند که عمدتاً سبب حرکت قیمت در یک مسیر می‌شود. گروه‌های مختلف موقعیت می‌گیرند زیرا آن‌ها باور دارند که می‌توانند پول بدست آورند و از بازار خارج

می شوند زیرا یا آن ها پول از دست داده اند و یا درک کرده اند که امکان بدست آوردن پول بیش تر با توجه به ریسک آن تقلیل یافته است. به عنوان مثال طبقه مبادله گران محلی کم ترین مقدار صبر را دارند، بیش تر به صورت لحظه ای عمل می کنند، اغلب به راحتی ناامید می شوند، و به طبع دارای کوتاه ترین اهداف قیمتی در کوتاه ترین چهارچوب زمانی می باشند و همه آن ها تلاش می کنند کارهای مشابه ای در یک زمان انجام دهند.

معامله گران و طبقه مبادله گران خرده فروش دو گروه دیگر هستند که دارای اهداف قیمتی و چهارچوب زمانی متفاوت از هم هستند. افراد در این گروه ها گرایش به فعالیت هماهنگ داشته و با میزان شرکت خود یا عدم شرکت خود در هر لحظه از بازار تعادل بازار را تنظیم می کنند. شما می توانید شرایطی که بیش ترین احتمال شرکت آن ها در بازار وجود دارد را تعیین کنید. چه شرایطی اعتقاد آن ها در مورد آینده را تأیید می کند، و چه چیزی آن ها را ناامید خواهد کرد. زمانی که شما ویژگی های منحصر بفرد آن ها را بیاموزید، می توانید پیش بینی کنید که احتمالاً چگونه این گروه ها فعال می شوند و چگونه آن ها برای تأثیرگذاری بر تعادل بازار و پتانسیل حرکت قیمت ها فعالیت می کنند.

چرا ما معامله می کنیم؟

ما هر لحظه در تعامل با محیط پیرامون خود هستیم و خود را از راه منحصر بفرد خودمان بیان می کنیم، در نتیجه زندگی ما توسط راهی که در آن زیست می کنیم، ایجاد شده است. همه کارهایی که در هر لحظه انجام می دهیم از فرم هایی است که از آن طریق خود را معرفی می کنیم. ما خودمان را برای رفع نیازها، خواسته ها و اهداف مان مطرح می نماییم. امروزه اکثر افراد می توانند انرژی درونی شان را برای رفع نیازهایی فراتر از الزامات غذا و سرپناه استفاده کنند، اما برای انجام چنین کاری نیازمند پول هستیم.

پول اجازه می دهد از طریق یک سیستم مبادله کالاها و خدمات افراد بتوانند خودشان را از روش های بسیار تخصصی معرفی کنند. زیاد کردن پول به تجسم نیازهای ما تبدیل شده است، زیرا بیان گر این معنا است که توسط آن می توانیم شخصیت خودمان

را بیان کنیم. همه رفتارها نوعی بیان خوشتن است، و تقریباً یک فرد از هر راهی که می‌خواهد خودش را در جامعه مطرح کند به پول احتیاج دارد. بنابراین در اساسی‌ترین سطح موجودیت فرهنگی، پول نمایان‌گر آزادی بیان است.

افراد از طریق راه‌های خاصی خودشان را بیان می‌کنند که سیستم‌های بسیار پیچیده‌ای از وابستگی ایجاد می‌کند. من «ارزش» را به‌عنوان درجه اهمیت نسبی و یا پتانسیل چیزی در برآوردن نیاز تعریف می‌کنم. برای مبادله کالا و خدمات، افراد درباره جنس مورد مبادله توافق می‌کنند. قیمت واقعی که در آن کالا و خدمات مبادله می‌شود توسط قانون اساسی عرضه و تقاضا بر اساس ترس، حرص و آز بشر بنا شده است. ترس و حرص و آز مردم را به انجام دادن یا ندادن کاری وادار خواهد کرد که نیاز آن‌ها نسبت به درک شرایط خارجی وابسته باشد. قیمت برای کالا و خدمات توسط نیاز افراد در رابطه با باور آن‌ها در مورد توانایی برطرف کردن نیازهای خود تعیین خواهد شد. ضمناً این باورها به درک آن‌ها در مورد دسترس بودن کالا و خدمات مورد نیازشان بستگی دارد.

حرص و آزادی مبتنی بر کم‌یابی و ناامنی است. هر دوی این باورها ایجاد ترس می‌کند. حرص و طمع یک باور است که در آن هرگز نیاز شخص به اندازه کافی برآورده نمی‌شود. در ترکیب با این اعتقاد که شخص همیشه برای احساس رضایت یا امنیت نیاز بیش‌تری حس می‌کند. درک وجود داشتن این شرایط داخلی یا خارجی تولید ترس خواهد کرد که در نتیجه شخص را وادار به انجام دادن یا ندادن عملی بسته به میزان کنترل شخص می‌کند. رفتار بعضی از افراد با آنچه که آن‌ها باور دارند باید انجام دهند، برای جبران کردن کمبودهای‌شان سازگار می‌شود. اگر دو یا چند نفر ترس یکسانی داشته باشند، معمولاً برای عرضه موجود با هم دیگر رقابت می‌کنند. در صورتی که عرضه چیزی، نسبت به میزان نیاز محدود باشد، کسانی که نیاز دارند برای عرضه موجود، رقابت خواهند کرد. آن‌ها با تمایل به اختصاص منابع بیش‌تر (پرداخت پول بیش‌تر) با کسانی که شاید همان نیاز را دارند رقابت خواهند کرد. به هر حال اگر عرضه در ارتباط با نیاز (تقاضا) بیش‌تر باشد، ترس از کم بود وجود نخواهد داشت. در نتیجه، مردم منابع خود را (پول) با انتقال

آن به سمت دیگر نیازها یا منتظر ماندن برای احتمال کاهش قیمت‌ها، ذخیره خواهند کرد. اثر متقابل هر سیستمی که مبتنی بر ترس افراد از فقدان یا کمبود باشد، نوسان قیمت کالا و خدمات را جهت می‌دهد. افراد متناسب با سطح نسبی امنیت یا عدم امنیتی که هر لحظه تجربه می‌کنند، خطرات را قبول می‌کنند. این نوسان قیمت برای همه کسانی که برای برطرف کردن نیازشان به دیگران وابسته هستند ایجاد ریسک‌های اقتصادی می‌کند. خطر چیست؟ خطر احتمال از دست دادن منابع شخصی (انرژی، پول و غیره) در مبادلات ارزی یا زمان تلاش برای به‌دست آوردن سود است. نوسان قیمت‌ها هم چنین برای کسانی که مایل به قبول خطرات ناشی از حرکت قیمت هستند، فرصت ایجاد می‌کند. تا زمانی که در مورد ارزش کالا و خدمات بین افراد اختلاف نظر باشد، قیمت‌ها نوسان خواهند داشت، در نتیجه اگر آن‌ها خطرات را بپذیرند فرصت‌های ایجاد شده برای معامله ایجاد سود می‌کند.

تعریف معامله‌گری

تعریف من از معامله‌گری مبادله ارزش چیزی برای برطرف کردن برخی نیازها یا رسیدن به اهداف است. در چهارچوب بازار سهام یا قرارداد آتی، شرکت‌کنندگان تنها به منظور جمع‌آوری ثروت و یا حفاظت از دارایی‌های فیزیکی خود از کاهش ارزش آن‌ها در بازار شرکت می‌کنند. در واقع، همه معامله‌گران در این بازار که بر چسب سفته‌باز و فرصت‌طلب دارند برای پولدار شدن معامله می‌کنند، این تنها یک دیدگاه است. برای یک معامله‌گر نوسان‌گیر (Hedger)، انگیزه حفاظت از ارزش دارایی‌هایش از خطرات اقتصادی است که منجر به افزایش ثروت می‌شود.

معامله‌گران نوسان‌گیر با انتقال دادن خطر ایجاد شده به واسطه تغییر قیمت به دیگر معامله‌گران حاضر در بازار، برای رسیدن به درجه بالاتری از اطمینان اقتصادی معامله می‌کنند.

به طور معمول سفته‌بازان در سمت دیگر معامله قرار خواهند داشت و با قبول خطرات

ناشی از تغییر قیمت‌ها برای جمع‌آوری ثروت اقدام می‌کنند. به‌عنوان مثال، صاحبان سهام، سهام خودشان را می‌فروشند زیرا اعتقاد دارند که احتمال افزایش سهام در آینده یا وجود ندارد و یا حداقل در رابطه با ارزیابی‌های آن‌ها، نگهداری‌اش با خطر همراه است. حتی ممکن است اگر نیاز به برآورده کردن دیگر نیازها باشد، آن‌ها با وجود انتظار افزایش قیمت در آینده اقدام به فروش کنند. خریداران (در سمت دیگر معامله) معتقد هستند که قیمت سهام افزایش خواهد یافت. ما می‌توانیم فرض کنیم که خریداران این باور را دارند زیرا مردم برای افزایش ثروت معامله می‌کنند.

از آنجا که هدف هر معامله‌گر برآوردن نیاز جمع‌آوری ثروت است، می‌توانیم فرض کنیم که مردم آگاهانه وارد معامله‌ای نمی‌شوند که اعتقاد دارند با زیان همراه است و یا برآورده شدن نیازشان را با شکست همراه می‌کند. زیرا تمام معامله‌گران اساساً اهداف مشترکی دارند (پیروز شدن). ما می‌توانیم حالتی را در نظر داشته باشیم که هیچ یک از دو معامله‌گر وارد معامله نمی‌شوند مگر آن‌ها اعتقادات متناقضی در مورد ارزش آینده چیزی که معامله می‌شود داشته باشند. به خاطر داشته باشید که قیمت فعلی هر چیزی همیشه منعکس‌کننده تمایل اشخاص برای فروش و تمایل اشخاص برای خرید در یک لحظه است. بنابراین، اگرچه باید بین دو جزء معامله در یک قیمت توافق وجود داشته باشد اما در عین حال بین خریداران و فروشندگان در مورد ارزش آینده مورد معامله یک عدم توافق کامل وجود دارد. به‌عنوان مثال، برای من غیر قابل فهم است اگر سهام‌داری معتقد به افزایش قیمت سهام در آینده نباشد و سهام خود را بفروش نرساند. زمانی که او مبادرت به فروش می‌کند اساساً بر پایه احتمالات ارزش آینده سهام این کار را می‌کند. خریدار چرا می‌خرد؟ برای ضرر کردن؟ برای اشتباه کردن؟ نه، البته که نه. اعتقاد خریدار در مورد ارزش آینده سهام مخالف اعتقاد فروشنده است. این اختلاف حتی با وضوح بیش‌تری در مورد آینده معاملات اتفاق می‌افتد.

یک علاقه واقعی در جامعه دانشگاهی وجود دارد و آن این است که اعتقاد دارند بازار کارا است. این اعتقاد مبتنی بر این فرض است که معامله‌گران برای رفتار خود دلایل

منطقی دارند و برای کاری که انجام می‌دهند دلایل خوبی دارند. دانشگاهیان همچنین معتقد هستند که در واقع بازار اتفاقی است، به نظر می‌رسد در بازاری که قرار است کارآمد باشد یک تضاد کامل وجود دارد. در واقع، رفتار بازار عمدتاً غیر عقلانی است، اگر تعریف شما از منطق این باشد، هر عملی که در نتیجه یک روش خاص یا برنامه‌ریزی پیشرفته انجام شود منطقی است. رفتار بازار واقعاً تصادفی نیست زیرا رفتار غیرعقلانی بسیار قابل پیش‌بینی است. اگر می‌خواهید پیش‌بینی حرکت قیمت را یاد بگیرید، نیاز به دلایل توجیهی ندارید. آنچه شما باید انجام دهید تشخیص نحوه درک اکثر معامله‌گران از شرایط خارجی در رابطه با هر نوع ترس از ضرر کردن یا ترس از دست دادن کنترل اوضاع و یا هردو این عوامل است.