

فصل اول: دلیل نوشتن این کتاب

از همان سال ۱۹۸۲ که نوشتن این کتاب را شروع کردم، معامله‌هایی داشتم که تا به امروز در همه جهات، رشد قابل توجهی داشته‌اند.

تنوع در مبادلات، به‌روزرسانی قراردادها، اطلاع‌رسانی دقیق و سریع، خدمات مشاوره‌ای پیشرفته‌تر، گوناگونی کتاب‌ها و نشریات مربوطه، و پیشرفت روزبه‌روز نظام‌ها در زمینه تحلیل فنی و نظارت تخصصی به کمک نرم‌افزارهای کامپیوتری، از عناصر حائز اهمیت در کمک به رشد و تعالی معاملات هستند. که همه اینها راه شناخت بازارها و دنبال کردن آنها را تسهیل می‌بخشند. اما برخلاف تمام این عناصر، خدماتی که در این حوزه ارائه می‌شوند واقعیتی اجتناب‌ناپذیر را روایت می‌کنند. هنوز تعداد انگشت‌شماری از تجار و سهام‌داران کارگشته، سهم بیشتری از این سفره را برمی‌دارند و هر سال تعداد قابل ملاحظه‌ای از تجار (تقریباً ۹۰ درصد) دست‌خالی از سر این سفره می‌روند، و بازنده خوانده می‌شوند.

در هر معامله، به‌ازای هر یک دلار که یک معامله‌گر

به‌عنوان سود در نظر می‌گیرد، شخصی دیگر باید ضرر کند. به‌بیان دیگر، سودی که آن دسته کوچک دائماً از بازار به دست می‌آوردند، از جیب صدها معامله‌گر دیگری می‌آید که با از خودگذشتگی، پله‌ای می‌شوند برای بالارفتن گروه دیگر و به آن گروه در موفقیت‌های روزانه‌شان یاری می‌رسانند! پر واضح است که همه می‌خواهند بدانند که رمز موفقیت این معامله‌گران چیست! و به‌طور حتم تفاوت‌هایی میان این دو دسته نیز وجود دارد.

دسته اول: گروه کوچک برنده‌ها، و دسته دوم: گروه بزرگ بازنده‌هایی که حاضرند هرکاری بکنند، تا رمز موفقیت برنده‌ها را کشف کنند!

رمز کار آنها این است: معامله‌گرانی که دائماً در بازار سود می‌کنند (هرروز، هر هفته، هرماه، هر سال)، با عملکردی بر پایه نظم ذهنی وارد این حرفه می‌شوند. زمانی که از آنها بخواهیم راز موفقیتشان را فاش کنند از آنها فقط یک جواب خواهیم شنید:

«زمانی موفق به سودآوری و افزایش ثروت خود در این حرفه شدیم که یاد گرفتیم: چگونه منضبط باشیم، عواطف خود را کنترل کنیم، بر خود مسلط

باشیم و ذهنمان را در جریانی همسو، با سمت موفق و سودآور بازار قرار دهیم.»

قبل از هر چیز باید به دو نکته مهم اشاره کنم: اولین نکته این است که نظم، کنترل احساسات، تسلط بر خویش و متقاعد ساختن ذهن در انجام کارها، همه در حیطه روانشناسی قرار دارند و با پیشرفت‌های جدید بازار، سرویس‌های نوین خبری، خدمات مشاوره‌ای به‌روز، ابزارهای پیشرفته حسابرسی و مالی یا نظام‌های تحلیل فنی میانه‌ای ندارند.

دومین نکته: براساس تجربیاتم در زمینه خرید و فروش سهم، با تحقیقاتی که انجام داده‌ام و مشاهدات شخصی‌ام، دریافتم که همه فعالان بورس، چه برنده و چه بازنده، تجربیات یکسانی دارند. هر دو دسته به‌هرحال در برهه‌ای از این کار، تشویش، اضطراب، نگرانی و فشار روانی حاصل از شکست را تجربه کرده‌اند. معامله‌گرانی که موفق شده‌اند از این مرحله گذر کنند و ثروت چشمگیری به‌دست آورند، افراد ریسک‌پذیری بوده‌اند که زمان خود را برای شناخت موانع سرسخت روانشناختی در این حیطه و غلبه بر آنها صرف کرده‌اند و خب این

کار، حتی برای خبره‌ترین و تیزهوش‌ترین آنها، چند سالی طول کشیده است.

داشتن نظم، تسلط بر خویش و کنترل عواطف، شاه کلیدهای کسب موفقیت هستند. اما صفاتی مادرزادی نیستند، بلکه برخلاف آن، صفاتی اکتسابی هستند که تنها با فراگیری تمرین‌های ذهنی مشخص، آنها را کسب می‌کنیم. فراگرفتن این تمرین‌های ذهنی معمولاً به روش آزمون و خطا انجام می‌شود که می‌تواند بسیار هزینه‌بر و القاکننده درد و رنج‌های روانی باشد. مهم‌ترین مشکل روش آزمون و خطا در بازار آن است که بیشتر مردم، قبل از به اتمام رساندن بازه‌های یادگیری، تمام سرمایه خود را دودستی به باد فنا می‌دهند. معامله‌گرانی هم که پول کافی برای ادامه راه و معاملات خود را دارند، هیچ‌وقت از اثرات درازمدت و مخرب روانی این مرحله رها نمی‌شوند.

با تمام این تفاسیر فقط تعداد انگشت‌شماری می‌توانند از این مرحله به سلامت عبور کنند!

قطعاً برای تمام معامله‌گران موفق، چه در گذشته و چه در حال، توضیح‌دادن درباره بایدها و نبایدهای

فعالیتشان بسیار مشکل است. گفتن اینکه چطور این کار را انجام می‌دهند و از همه مهم‌تر اینکه برای دستیابی به این هدف چه قدم‌های مشخصی برداشته‌اند. خیلی از آنها با آغوش باز تمام دانش خود از بازارها و شیوه رفتار بازارها را به دیگران انتقال می‌دهند، اما نمی‌توانند آنچه را که می‌دانند به‌طور کامل به دیگران آموزش دهند. آنها به کسانی که به دنبال شنیدن نکات کوچک هستند، فقط می‌توانند بگویند که اشراف بر همه اطلاعات دنیا در مورد بازارها هم به آنها کمکی نخواهد کرد. مگر آن چیزی که به اسم بردباری، نظم و تسلط بر عواطف خواننده می‌شود را یاد بگیرند. برای مثال: جمله «جلوی ضررهایت را بگیر!» که در زمره توصیه‌های بزرگی‌ست که در بیشتر موارد به‌عنوان یکی از پندهای پرکاربرد و معمول در امر معامله‌گری وجود دارد. اما چطور می‌شود به یک شخص نکات لازم برای یادگیری شیوه انجام این کار را توضیح داد؟ به‌خصوص وقتی که در محیطی فعالیت می‌کند که دائماً در حال تغییر است و پیوسته ممکن است که بازار روی دیگری از خود را نشان دهد و او موفق