



تسلط بر روان‌شناسی معاملات

پیشرفت در معاملات با گزارشات دست اول ارائه شده توسط معامله‌گران واقعی

مؤلفین:

اندرو عزیز

مایک باهر

مترجم:

سلیمه صدیقی

ویراستار علمی:

دکتر علی محمدی

عضو هیئت علمی دانشگاه الزهرا (س)



کتاب مهریان

سرشناسه: عزیز، اندرو، Aziz, Andrew

عنوان و نام پدیدآور: تسلط بر روان‌شناسی معاملات، پیشرفت در معاملات با گزارشات دست اول ارائه شده توسط معامله‌گران واقعی / مؤلفین اندرو عزیز، مایک باهر؛ ویراستار علمی علی محمدی. مشخصات نشر: تهران: مؤسسه کتاب مهریان نشر ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۳۸۰ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۸۸-۲

وضعیت فهرست‌نویسی: فیفا

یادداشت: عنوان اصلی: Mastering trading psychology

عنوان دیگر: پیشرفت در معاملات با گزارشات دست اول ارائه شده توسط معامله‌گران واقعی.

موضوع: موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی

Success in business - psychological aspects

شناسه افزوده: بئر، مایک؛ Baehr, Mike

شناسه افزوده: صدیقی، سلیمه ۱۳۸۲- مترجم

شناسه افزوده: محمدی، علی ۱۳۵۵- ویراستار

رده‌بندی کنگره: BF۶۳۷

رده‌بندی دیویی: ۱۵۸/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۸۷۷۰۹۲۰

ویراستار علمی: علی محمدی

ناشر: مؤسسه کتاب مهریان نشر

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۸۸-۲

نویت چاپ: اول زمستان ۱۴۰۰

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

عنوان: تسلط بر روان‌شناسی معاملات (پیشرفت

در معاملات با گزارشات دست اول ارائه شده

توسط معامله‌گران واقعی)

تألیف: اندرو عزیز، مایک باهر

مترجم: سلیمه صدیقی

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، خیابان شهدای ژاندارمری، نرسیده به خیابان

دانشگاه، پلاک ۶۴

تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶

کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱

ایمیل: mehraban_book@yahoo.com

فروشگاه اینترنتی: mehrabanshop.ir تلفن فروشگاه نشر بازرگانی: ۶۶۹۵۳۴۷۵

کلیه حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به مترجم می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی‌برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه‌ی کتبی از مترجم نشر ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.
کتاب مهریان

۹	مقدمه
۱۳	تقدیم‌نامه
۱۵	پیشگفتار
۱۷	درباره نویسندگان
۱۹	مقدمه
۱۹	چرا این کتاب؟
۲۷	مجموعه سه‌گانه موفقیت: فناوری، اینترنتی، روانشناسی
۳۴	نحوه سازماندهی بخش‌های مختلف کتاب
۴۱	فصل اول: معامله، کسب و کاری متفاوت
۴۱	مانند تاجران معامله کنید
۵۴	چرا معامله‌گری را شروع کنیم؟
۶۱	معامله کسب و کاری معمولی نیست
۷۳	کنترل احساس و عدم قطعیت در معاملات
۸۰	معامله در مقابل پوکر
۸۲	قانون ۸۰/۲۰
۸۳	منابع سرمایه برای کسب و کار معاملاتی
۸۶	روان‌شناسی پلن معاملاتی
۹۹	فصل دوم: قدرت انعطاف‌پذیری
۹۹	انعطاف‌پذیری چیست؟

در بسیاری از جلسات و دوره‌های آموزشی، سؤال مشترکی که از حقیر پرسیده می‌شود این است که برای یادگیری دانش تحلیل در بازارهای مختلف سرمایه اعم از سهام، کالا، ارز، فلزات، بورس، آتی و... از کجا بایستی آغاز کنند؟ من همواره در پاسخ به این سؤال گفته‌ام که برای یادگیری این دانش بایستی مباحث زیر را به ترتیب مطالعه نموده و آن‌ها را در نمودارهای قیمت به کار بندند؛ قسمت اول "دانایی" و قسمت دوم "توانایی" تحلیل‌گر را به دنبال خواهد داشت. مسلماً افراد پس از مدتی قادر خواهند بود تحلیل‌های معاملاتی ارائه نمایند یا اینکه در بازارهای سرمایه به معامله بپردازند. این مباحث به ترتیب از سطح مقدماتی تا پیشرفته عبارت‌اند از:

۱) تحلیل تکنیکال

۲) هارمونیک تریدینگ

۳) تحلیل الیوت

۴) چنگال آندروز

۵) استراتژی‌های معاملاتی

۶) روان‌شناسی معامله‌گری و مدیریت سرمایه

ضمن اینکه افراد بایستی نیم‌نگاهی به مباحث فاندامنتال نیز داشته باشند.

در این سال‌ها تمام کتاب‌هایی که منتشر کرده یا به ناشرین جهت ترجمه و نگارش پیشنهاد داده‌ام نیز براساس همین سیر یادگیری بوده است. یکی از مباحث این سیر، روان‌شناسی معامله‌گری است که اهمیت بسیار زیادی دارد. کارشناسان در خصوص میزان تاثیر مباحث روان‌شناسی در معاملات، نظرات مختلفی دارند؛ برخی برای آن هیچ نقشی قائل نیستند و برخی دیگر میزان تاثیر آن در معاملات را بین ۱۰-۱۰۰ درصد می‌دانند. بدون ورود به این اختلاف، نظریکی از کارشناسان را مطرح می‌کنم که قابل تأمل است؛ آقای ون تارپ نویسنده کتاب خواندنی *Super Trader* که این کتاب در ایران با

عنوان معامله‌گر برتر؛ در بازارهای خوب و بد سودی همیشگی داشته باشید، منتشر شده است. ایشان در کتاب خود آورده‌اند:

«به یاد دارم که در حدود سال ۱۹۹۰ میلادی به همراه اد سیکوتا و تام باسو^۱ از نابغه‌های بازار یک کارگاه آموزشی برگزار کردیم. همه‌ی ما موافق بودیم که معامله‌گری سه بخش دارد: روانشناسی شخصی، مدیریت سرمایه و توسعه‌ی نظام‌مند. ما همچنین بر سر این موضوع توافق داشتیم که روانشناسی معاملات حدود ۶۰٪، اندازه‌ی معاملات، ۳۰٪ و توسعه‌ی نظام‌مند، ۱۰ درصد از موفقیت را شامل می‌شود. به علاوه اکثر معامله‌گران دو مورد اول را نادیده می‌انگارند و فاقد یک نظام معاملاتی واقعی می‌باشند. به همین دلیل ۹۰٪ آن‌ها شکست می‌خورند.

در طول سال‌ها من مدل‌سازی‌های گسترده‌ای در هر سه حوزه انجام دادم و اکنون با نتیجه‌گیری خودمان در سال ۱۹۹۰ اندکی مخالفم. در ابتدا من این بحث را مطرح می‌کنم که روانشناسی معاملات به طور ۱۰۰٪ در موفقیت نقش دارد. چرا؟ این نتیجه‌گیری براساس دو یافته است. نخست، مردم به طور عموم به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده‌اند که همه چیز را به طور غلط انجام دهند. آن‌ها پیش‌فرض‌های داخلی‌ای دارند که به نظر می‌رسد آن‌ها را دقیقاً در جهت عکس عوامل موفقیت سوق می‌دهد. برای مثال، اگر شما مهم‌ترین عامل در موفقیت خود هستید باید بیشترین زمان را صرف کار کردن بر روی خودتان کنید، اما اکثر مردم عامل "خود" را در موفقیت نادیده می‌گیرند.

چک‌لیست موجود که به عوامل تأثیرگذار در معاملات خوب می‌پردازد را مشاهده کنید. اگر شما بر روی تمام موضوعات لیست شده به طور گسترده‌ای کار کرده‌اید به احتمال زیاد شما شخصی موفق و کمیاب هستید. دوم، هر تمرینی که من مدل می‌کنم نیازمند آن است که با باورها، وضعیت ذهنی و استراتژی‌های مورد نیاز آن آشنایی داشته باشم. هر سه جزء به طور خالص روان‌شناختی هستند و بنابراین سخت خواهد بود که به این نتیجه نرسیم که همه چیز روان‌شناختی است.»