



# پرایس اکشن براساس عرضه و تقاضا

مؤلف:

PAN (Price Action Ninja)

مترجمان:

فاطمه قره قانی



کتاب‌مهربان

عنوان و نام پدیدآور : پرایس اکشن براساس عرضه و تقاضا/مؤلف [پرایس اکشن نینجا]؛ مترجم فاطمه قره‌قانی  
 مشخصات نشر : تهران: موسسه کتاب مهربان نشر، ۱۳۹۹.  
 مشخصات ظاهری : ۱۹۵ ص.  
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۶۰-۸  
 وضعیت فهرست‌نویسی : فیا  
 یادداشت : Price action with supply and demand  
 موضوع : عرضه و تقاضا؛ Supply and demand  
 شناسه افزوده : قره‌قانی، فاطمه، ۱۳۷۱-، مترجم  
 شناسه افزوده : پرایس اکشن نینجا  
 رده‌بندی کد ره : HBA۰۱  
 رده‌بندی دیویی : ۳۳۸/۵۲۱  
 شماره کتابشناسی ملی : ۷۵۰۵۹۸۷

## پرایس اکشن براساس عرضه و تقاضا

نویسنده: پرایس اکشن نینجا  
 مترجم: فاطمه قره‌قانی  
 ناشر: مؤسسه کتاب مهربان نشر  
 طراح جلد: محمدحسین صالحی  
 صفحه‌آرا: ع.خرم‌شاهی  
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۶۰-۸  
 نوبت چاپ: اول زمستان ۱۳۹۹  
 تیراژ: ۵۰۰ نسخه

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، خیابان شهدای ژاندارمری، نرسیده به خیابان دانشگاه، پلاک ۶۴  
 کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱  
 تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶  
 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. هر گونه برداشت، تکثیر، کپی‌برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه کتبی از مترجم نشر ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

کتاب مهربان

## سخنی با خوانندگان

رسیدن به هدف کاری سخت است، ما در «کتاب مهربان» دو دهه است که گام اول را برداشته‌ایم.

کتاب مهربان طی تمامی سال‌هایی که در عرصه تهیه کتاب‌هایی در ساحت‌های مختلف معرفت و اندیشه فعال بوده، تلاش کرده است نقشی اثرگذار و حضوری ماندگار، نه باری به هر جهت، داشته باشد و بتواند با تهیه و عرضه متون غنی و خواندنی به تقاضای خوانندگان و نیاز جویندگان راه علم پاسخ دهد. البته در این راه، تلاش دوجندانی برای رعایت اصول حرفه‌ای‌گری، موازین و مولفه‌هایی داشته که در سال‌های گذشته به خاطر هزینه‌های بالا، از سوی بسیاری از فعالان حوزه نشر به کنار گذاشته شده و رعایت نشده است.

کتاب مهربان در تمام بخش‌های فرآیند عرضه کتاب، از تالیف و ترجمه، ویراستاری، تصحیح، نمونه‌خوانی، بازبینی مولف و مترجم گرفته تا صفحه‌آرایی، طراحی جلد، چاپ و صحافی با نهایت دقت و مراقبت، کار را به پیش می‌برد. این موازین نه فقط منحصر به حقوق اصلی مولف و خواننده که مسائل زیست محیطی نیز تا حد امکان در حوزه مصرف کاغذ، نوع کاغذ، چاپ و نشر و توزیع مدنظر قرار می‌گیرد.

کتاب مهربان، بین خود و خواندگانش نه دیواری کشیده و مانعی قرار داده و آنچه از صمیم قلب طلبیده، کنشی دوطرفه و تعاملی دوجانبه بوده است؛ و از این روست که تمامی راه‌های ارتباطی موجود را فراهم آورده تا شنونده و پذیرای پیشنهادات و نقد خوانندگان از طریق سایت و پست الکترونیک یا حساب‌های کاربری رسمی در فضای مجازی باشد.

☎ سفارش تلفنی ۶۶۹۵۳۴۷۵

🛒 خرید اینترنتی [Mehrabanshop.ir](http://Mehrabanshop.ir)

📖 [mehrabanpub](http://mehrabanpub)

📧 [mehrabanpub](http://mehrabanpub)

✉ [mehraban\\_book@yahoo.com](mailto:mehraban_book@yahoo.com)

## فهرست مطالب

|                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----|
| بخش یک: معامله با حمایت و مقاومت.....                                                 | ۹  |
| فصل یک: راهنمای مبتدیان برای معامله با حمایت و مقاومت.....                            | ۱۱ |
| بررسی حمایت و مقاومت.....                                                             | ۱۱ |
| حال به قسمت سخت ماجرا می‌رسیم: چگونه سطوح حمایت و مقاومت را بیابیم و ترسیم کنیم؟..... | ۱۴ |
| سه روش برای استفاده از سطوح حمایت و مقاومت در معاملات.....                            | ۲۲ |
| فصل دوم: چرا روش عادی معامله با حمایت و مقاومت جواب نمی‌دهد؟.....                     | ۳۳ |
| مشکل سطوح حمایت و مقاومت کجاست؟.....                                                  | ۳۳ |
| چگونه از آن در معاملات خود استفاده کنید.....                                          | ۳۸ |
| فصل سوم: چهار راز حمایت و مقاومت که شما را حیرت زده خواهد کرد.....                    | ۴۵ |
| ۱# تماس بیشتر به معنای قوی تر شدن سطح نیست.....                                       | ۴۵ |
| ۲# سطوحی که چارچوب زمانی بالا دارند، بهتر از چارچوب زمانی پایین هستند.....            | ۴۷ |
| ۳# سطوح حمایت و مقاومت برای تلاقی خیلی خوب جواب می‌دهند.....                          | ۴۸ |
| ۴# چهار محدوده بهتر از خط عمل می‌کنند.....                                            | ۵۰ |
| خلاصه.....                                                                            | ۵۱ |
| بخش دوم: معامله با عرضه و تقاضا.....                                                  | ۵۳ |
| فصل چهارم: معامله با عرضه و تقاضا: راهنمای جامع به روزرسانی (۲۰۲۰).....               | ۵۵ |
| مروری بر معامله با عرضه و تقاضا.....                                                  | ۵۶ |
| چگونه محدوده عرضه و تقاضا را بیابیم؟ - روشی ساده.....                                 | ۵۸ |
| دوروش معامله با محدوده عرضه و تقاضا (واز کدام یک باید استفاده کنید).....              | ۶۵ |
| تفاوت بین عرضه و تقاضا و حمایت و مقاومت.....                                          | ۶۹ |
| چه نظریه‌ای پشت معامله با عرضه و تقاضا است؟ (و چرا غلط است؟).....                     | ۷۰ |

- ۷۳..... می خواهید بیشتر یا موزید؟ این مطالب را بخوانید.
- ۷۷..... فصل پنجم: سه اشتباهی که معامله عرضه و تقاضای شما را نابود خواهد کرد.
- ۷۷..... ۱. تصور اینکه عرضه و تقاضا به عملکرد کل بازار مربوط می شود.
- ۸۴..... ۲. ترسیم محدوده ها به روش غلط.
- ۸۸..... ۳. معامله با محدوده های قدیمی.
- ۹۱..... فصل ششم: هنگام ترسیم محدوده های عرضه و تقاضا مرتکب این اشتباه ها نشوید.
- ۹۱..... آیا شما هم مرتکب این اشتباه می شوید؟
- ۹۶..... چگونه محدوده را رسم کنیم تا محل انجام معاملات بانکی را پوشش دهد؟
- ۱۰۱..... فصل هفتم: سه اشتباه سم سیدن در مورد عرضه و تقاضا.
- ۱۰۲..... ۱- قیمت به خاطر دستور مشروط بانک ها برمی گردد.
- ۱۰۴..... ۲- محدوده های قدیمی منجر به برگشت می شوند.
- ۱۰۶..... ۳- بهترین محدوده ها شامل حرکتی قدرتمند و روبه بیرون است.
- ۱۱۱..... فصل هشتم: معامله با عرضه و تقاضا: محدوده برداشت سود در مقابل محدوده اجرای معامله.
- ۱۱۱..... محدوده برداشت سود در عرضه و تقاضا چیست؟
- ۱۱۲..... محدوده برداشت سود چگونه شکل می گیرد؟
- ۱۱۴..... مشکل محدوده های برداشت سود چیست؟
- ۱۱۵..... محدوده انجام معامله چیست؟
- ۱۱۶..... این محدوده ها چگونه شکل می گیرند؟
- ۱۱۷..... نکته ای که باید به خاطر بسپارید.
- ۱۱۹..... فصل نهم: چهار راز در مورد بین بار که همه معامله گران رفتار قیمت باید بدانند.
- ۱۱۹..... ۱. بین بارها به دلایل مختلفی شکل می گیرند.
- ۱۲۲..... ۲. احتمال موفقیت بین بارهای کوچک خیلی کم است.
- ۱۲۵..... ۳. تلاقی آن قدرها هم مهم نیست.
- ۱۲۷..... ۴. بین بارهایی که فتیله بزرگ دارند (معمولاً) باعث بازگشت می شوند.
- ۱۳۱..... فصل دهم: معامله با بین بار را با این ترفند ساده ارتقاء دهید.
- ۱۳۱..... واقعاً چه چیزی باعث تشکیل فتیله می شود؟
- ۱۳۳..... هرچه فتیله بزرگ تر باشد، احتمال بازگشت بیشتر است.
- ۱۳۴..... خلاصه.

|                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| فصل یازدهم: راهنمای جامع معامله با پین بار بازگشتی .....                                    | ۱۳۵ |
| پین بار دیگر چیست ؟ .....                                                                   | ۱۳۵ |
| ۳ مورد از بهترین راهبردهای معامله با پین بار که می‌توانید همین الان به کار بگیرید .....     | ۱۳۹ |
| چگونه پس از ظهور پین بار معامله کنیم ؟ .....                                                | ۱۴۲ |
| نمونه پین بار در بازار .....                                                                | ۱۴۳ |
| سه اشتباه رایج مردم هنگام معامله با پین بارها .....                                         | ۱۴۶ |
| خلاصه .....                                                                                 | ۱۴۸ |
| فصل دوازدهم: چرا باید از محدوده‌های صعود-استراحت -صعود/نزول-استراحت-نزول اجتناب کنید؟ ..... | ۱۴۹ |
| محدوده‌های صعود-استراحت-صعود / نزول-استراحت-نزول .....                                      | ۱۴۹ |
| محدوده‌های صعود-استراحت-نزول / نزول-استراحت-صعود .....                                      | ۱۵۰ |
| مشکل محدوده‌های صعود-استراحت-صعود / نزول-استراحت-نزول .....                                 | ۱۵۱ |
| بخش سوم: نکته‌های معامله .....                                                              | ۱۵۷ |
| فصل سیزدهم: کمتر برنده شوید تا با نسبت ریسک به ریوارد بیشتر به دست آورید .....              | ۱۵۹ |
| نسبت ریسک به ریوارد چیست ؟ .....                                                            | ۱۵۹ |
| چگونه نسبت سود به ریوارد را تعیین کنیم ؟ .....                                              | ۱۶۰ |
| درک نسبت ریسک به ریوارد چگونه به شما برای کسب سود کمک می‌کند ؟ .....                        | ۱۶۱ |
| کلام پایانی .....                                                                           | ۱۶۲ |
| فصل چهاردهم: پنج واقعیتهایی که در مدیریت باخت‌های متوالی به شما کمک می‌کند .....            | ۱۶۳ |
| پذیرید که باخت بخشی از بازی است .....                                                       | ۱۶۳ |
| دیدگاه خود را در مورد باخت عوض کنید .....                                                   | ۱۶۴ |
| هیچ وقت ناامید نشوید .....                                                                  | ۱۶۶ |
| همیشه ریسک‌ها را به خوبی مدیریت کنید .....                                                  | ۱۶۷ |
| به خودتان یادآور شوید که معامله‌گر فارکس بودن چقدر خارق‌العاده است .....                    | ۱۶۷ |
| به خودتان یادآور شوید که بردن چقدر آسان است .....                                           | ۱۶۸ |
| فصل پانزدهم: هنوز سود نکرده‌اید؟ پس عادت‌های معاملاتی خود را تغییر دهید .....               | ۱۶۹ |
| تثبیت عادت‌های خوب مستلزم تلاش است .....                                                    | ۱۶۹ |
| قدرت معامله ساختاریافته .....                                                               | ۱۷۰ |