

# بهترین بازنده برنده می شود

نشر  
چاکش



چرا تفکر عادی هرگز در بازی معامله گری برنده نمی شود؟

نویسنده تام هوگارد  
مترجم مهدی شکرانی بایگی

**بهترین بازنده برنده می شود**

**چرا تفکر عادی هرگز در بازی**

**معامله گری برنده نمی شود**

نویسنده: تام هوگارد

مترجم: مهدی شکرانی بایگی

نشر چالش

## فهرست



۹.....	بازارهای عزیز.....
۱۲.....	پیشگفتار.....
۱۵.....	مقدمه.....
۱۶.....	یک شروع امیدوار کننده.....
۱۹.....	فقط یک کتاب معاملاتی دیگر؟.....
۲۰.....	کسانی که می‌توانند، انجام می‌دهند.....
۲۲.....	اگر تحلیل تکنیکال نیست، پس چیست؟.....
۲۴.....	گفت‌وگوی پربازدید میلیونی در یوتیوب.....
۲۴.....	تفکر عادی پول نمی‌سازد.....
۲۷.....	پوکر دروغگو.....
۲۹.....	اولین معامله‌ی بزرگ من.....
۳۱.....	قیمت‌ها تاگ در پاریس.....
۳۳.....	تئوری اقتصاد و تاریخ اقتصاد.....
۳۴.....	وحشت مرد ثروتمند.....
۳۶.....	جی پی مورگان چیست.....
۳۹.....	تالار معاملاتی.....
۴۲.....	هیچ خاطره‌ای از معامله‌گران بزرگ وجود ندارد.....
۴۵.....	شرایط ۲۰ سال پیش.....
۴۶.....	شخص "عادی" یک بازنده است.....

شخص "عادی" به اندازه کافی خوب نیست..... ۴۸

تمرکز اشتباه..... ۴۹

شخص "عادی" ضرر را قطع نمی کند..... ۵۰

کسب درآمد از معامله گری باید آسان تر از همیشه باشد..... ۵۱

آیا شما "عادی" هستید؟..... ۵۲

حتی کتاب مقدس معامله گری هم اشتباه است..... ۵۳

مدرسه را ببندید..... ۵۶

۴۳ میلیون معامله تجزیه و تحلیل شدند..... ۵۸

ریسک در مقابل پاداش..... ۶۱

مصاحبه با CNN..... ۶۲

همه یک متخصص نمودار هستند..... ۶۷

ناهماهنگی شناختی..... ۷۵

ترس..... ۷۷

فیلیپ پتی..... ۷۸

تجسم..... ۷۹

ایگو (نفس) و شکست شگفت انگیز..... ۸۱

معامله گری با ذهن وارونه..... ۸۲

ایلان ماسک..... ۸۴

آیا آن را خیلی می خواهید؟..... ۸۶

زمان های تردید..... ۸۷

نفرین الگوها..... ۹۱

الگو محوری..... ۹۲

خط روند خرافاتی..... ۹۴

- ۹۷..... لری پسونتو در مقابل لری ویلیامز.....  
 ۹۸..... S&P 500 و فیوناچی.....  
 ۱۰۰..... نرخ طلاق در اسپانیا.....  
 ۱۰۱..... کلاهبرداری مربی کندل استیک.....  
 ۱۰۳..... معامله‌گران مراقب باشند.....  
 ۱۰۴..... روباهی پیر می‌گوید.....  
 ۱۰۶..... باور کن و عمل کن.....  
 ۱۰۸..... ماهیت بازی.....  
 ۱۰۹..... نقش نمودارها.....  
 ۱۱۲..... معامله‌گری خوب بر ضد طبیعت انسان است.....  
 ۱۱۴..... سی سال داده.....  
 ۱۱۸..... خود تحلیلی.....  
 ۱۲۰..... مقابله با ناملایمات.....  
 ۱۲۱..... بی‌گناهی مشاهده‌ی عینی.....  
 ۱۲۵..... تسلیم.....  
 ۱۲۶..... معامله‌گری بسیار کمتر از آنچه به چشم می‌آید است.....  
 ۱۲۹..... مبارزه با انسانیت من.....  
 ۱۳۲..... اجتناب از درد.....  
 ۱۳۴..... بدون ترس عمل کنید.....  
 ۱۳۶..... او چگونه می‌رقصد؟.....  
 ۱۴۲..... شما تنها نیستید.....  
 ۱۴۵..... گفتگو با یک دانشجو.....  
 ۱۴۸..... رفتار نه‌چندان عادی.....

- ۱۴۸..... قهرمان من
- ۱۴۹..... آغاز اضافه کردن به معاملات
- ۱۵۱..... کاری که سخت است را انجام دهید
- ۱۵۴..... استراتژی‌های اضافه کردن
- ۱۵۵..... ساختن مسیرهای جدید
- ۱۵۵..... کنترل ریسک
- ۱۶۰..... ریسک به پاداش
- ۱۶۱..... چگونه آن را انجام ندهیم
- ۱۶۶..... اضافه کردن به معاملات برنده
- ۱۶۹..... مثال واقعی
- ۱۷۴..... شاخص DAX - مثال معامله‌گری
- ۱۷۸..... راحت نبودن
- ۱۸۱..... چه چیزی خیلی دور است؟
- ۱۸۴..... پیدا کردن یک کف قیمتی
- ۱۸۷..... درست فکر کردن
- ۱۸۹..... معتاد و مدیرعامل
- ۱۸۹..... ذهن خود را کنترل کنید - آینده خود را کنترل کنید
- ۱۹۳..... انزجار
- ۱۹۷..... الکل
- ۲۰۱..... ذهن متحرک
- ۲۱۰..... بازگشت به بازی

۲۱۵..... معامله‌گری در دوره رکود.....

۲۱۶..... صبر شگفت‌انگیز.....

۲۲۷..... در آغوش گرفتن شکست.....

۲۲۸..... تبدیل شدن به یک فرد متفاوت.....

۲۲۹..... کوبی برایانت - بزرگترین شکست.....

۲۳۱..... آمار منطقی نیست.....

۲۳۳..... پسر رقابتی من.....

۲۳۵..... بهترین بازنده برنده می‌شود.....

۲۳۷..... بسیاری فراخوانده می‌شوند.....

۲۳۹..... تنظیم ذهن من.....

۲۴۳..... کلید.....

۲۴۳..... سوئیچ را بچرخانید.....

۲۴۴..... فرض کنید اشتباه می‌کنید.....

۲۴۵..... انتظار داشته باشید که ناراحت باشید.....

۲۴۹..... ذهنیت ایده‌آل.....

۲۵۱..... DNA با کدگذاری سخت.....

۲۵۲..... درک کردن اطلاعات.....

۲۵۴..... تمرکز و جذب.....

۲۵۶..... باورها.....

۲۵۸..... کتاب حقایق.....

۲۶۴..... ترک خودِ قدیم.....

۲۶۶..... یک مثال.....

- اعتماد..... ۲۶۹
- به خودت اعتماد کن..... ۲۶۹
- به بازارها اعتماد کنید..... ۲۷۰
- صبر..... ۲۷۲
- گسترش حوزه اطلاعات من..... ۲۷۴
- تصویرسازی و تنفس..... ۲۷۵
- درخواست کمک کنید..... ۲۷۷
- بیست معامله..... ۲۸۱
- جدایی..... ۲۸۲
- حلقه ذهن..... ۲۸۴
- سخنان پایانی..... ۲۹۰
- درباره نویسندگان..... ۲۹۲



## بازار عزیز

از همان لحظه‌ای که برای اولین بار با تو آشنا شدم، مجذوب تو شدم. شاید حتی عاشقت شدم. من خیلی کوچکتر از آن بودم که بدانم معنی آن چیست، ده سال بیشتر نداشتم. تو در یک روزنامه ملی معرفی شده بودی؛ یک نوع مسابقه.

من برای بازی با تو خیلی جوان بودم، بنابراین مشاهده کردم. زمان به نفع من نبود. من چند دهه زودتر به دنیا آمده بودم تا که بتوانم مثل امروز در معاملات شرکت کنم. باید می‌رفتم و زندگی اولیه‌ام را می‌گذراندم و تو به دنبال زندگی خودت بودی.

وقتی از بازار خرسی (نزولی) ویرانگر سال ۱۹۷۳ گذشتی، من تازه راه رفتن را یاد می‌گرفتم. وقتی در سقوط سال ۱۹۸۷ از عصبانیت غرش کردی، من تازه مدرسه را تمام می‌کردم. وقتی اولین قدم‌ها را به سمت بازار گاوی (صعودی) حماسی دهه ۱۹۹۰ برداشتی، تقریباً آماده بودم. اما هنوز کاملاً وارد معاملات نشده بودم.

بنابراین پیامی به من فرستادی که زندگی من را تغییر داد، و من دعوت تو را پذیرفتم و همه چیز را پشت سر گذاشتم تا به دنبال بروم. من رشته تحصیلی تو را در دانشگاه خواندم، در واقع دو مدرک دانشگاهی گرفتم. ساعت‌ها و ساعت‌ها زحمت کشیدم و سعی کردم تو را از نگاه متفکران متعارف اقتصادی، از دید دریافت‌کنندگان جایزه نوبل و از دید روزنامه‌نگاران و کارشناسان خوش‌نیت درک کنم.

کاش آن موقع به من می‌گفتی مزاحم تو نشوم. تو معادله‌ای نیستی که حل شود. تو بسیار پیچیده‌تر از آن چیزی هستی که یک مدل بتواند به تصویر بکشد. بارها و بارها ثابت می‌کنی که معشوقه‌ای هستی که هیچ‌کس واقعاً آن را درک

نمی‌کند. تو همه جا هستی و هیچ جا نیستی. قوانین جهانی برای تو اعمال نمی‌شود.

عشق من به تو عمیق بود. تو به من شادی بسیاری دادی، من تمام وجودم را به تو دادم. وقتی بیدار می‌شدم تو آنجا بودی و وقتی به خواب می‌رفتم تو آنجا بودی. وقتی من آرام بودم مرا بالا بردی، وقتی انعطاف‌پذیر بودم فراتر از بزرگترین رؤیاهایم به من پاداش دادی. زمانی که من سفت و سخت و لجباز بودم تو مرا تنبیه کردی و با علاقه، تمام هدایای خود را از من پس گرفتی.

و من تو را تعقیب کردم، مثل یک نوجوان عاشق تعقیب کردم. من از همه جهات به تو نزدیک شدم، از طریق نسبت‌های فیبوناچی تا کانال‌های کلتنر، باندهای بولینگر تا استراتژی‌های ترایدنت و همچنین ارتعاشات اسطوره‌ای گن و ریاضیات موری.

من مدل‌هایی از موج‌های جزر و مد در رودخانه هادسون ایجاد کردم تا ببینم آیا تو به آن پاسخ می‌دهی یا خیر. هزاران و هزاران نمودار چاپ کردم، خطوط و دایره‌ها را به کار بردم، سعی کردم راهی برای رقصیدن با تو پیدا کنم تا پاهایم آن‌قدر کوبیده نشود.

در انگشتان پاهایم درد داشتم عشقم. گاهی اوقات انگشتان پاهایم آن‌قدر درد می‌کردند که مجبور می‌شدم به ساحل بروم و ساعت‌ها در آب سنگ پرتاب کنم، عصبانی از اینکه نمی‌خواستی با من رقص تانگو انجام دهی.

تو به من شب‌های بی‌خوابی دادی. تو به من اشک در چشمانم، خشم در بدنم و درد در روحم دادی و با این حال نتوانستم تو را رها کنم. می‌دانستم چیزهای بیشتری برای آن وجود دارد و می‌دانستم که باید به جستجو ادامه دهم.

من همه چیز را به تو دادم زیرا به من احساس زنده بودن دادی. تو به من یک هدف دادی. آن‌قدر به من چالش‌های سختی دادی که حتی یک گروه‌بان هم مجبور است به تو احترام بگذارد. و من همیشه به خاطر آن دوستت خواهم داشت.

تو مرا سرپا نگه داشتی، مثل پدر و مادری که فقط بهترین‌ها را برای فرزندشان می‌خواهند.

اما تو درس‌ها را مبهم کردی. تو آن‌ها را طوری طراحی کردی که آسان به نظر برسد. اما هرگز آسان نبود. تو باعث شدی همه باور کنند که می‌توان از طریق مدل‌ها، از طریق معادلات، از طریق اندیکاتورها، از طریق تفکر متعارف و از طریق منطق با تو رقصید. اما اغلب منطق کمی برای تو وجود دارد. و من سال‌ها برای رقصیدن با تو تلاش کردم تا اینکه یک روز اتفاقی رازت را به من گفتی. به من گفتی که از تلاش برای درک تو دست بردارم. به من گفتی خودم را درک کنم. من معامله کردن را متوقف کردم. برای درک خودم وقت گذاشتم و برگشتم. و وقتی به پیست رقص برگشتم، تو با آغوشی باز از من استقبال کردی، لبخند زدی و گفتی: "خوش آمدی، می‌بینم که الآن متوجه شدی. چسب زخم را آوردی؟" و من انجام دادم. بهترین بازنده، برنده می‌شود.

## پیشگفتار

احساس شما نسبت به شکست تا حد زیادی رشد و مسیر زندگی شما را تقریباً در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان مشخص می‌کند.

ممکن است بخواهید این کتاب را ببندید و مدتی در مورد آن فکر کنید. بسیار ترسناک است که این جمله چقدر عمیق است.

چیزی که ۹۹ درصد از معامله‌گران متوجه نمی‌شوند این است که آن‌ها به دنبال پاسخ در مکان‌های اشتباه هستند. دانش تکنیکال، دانش بنیادی، اندیکاتورها، نسبت‌ها، الگوها و خطوط روند... خوب، همه در مورد آن‌ها می‌دانند؛ و همه به‌جز ۱٪ ضرر می‌کنند.

آن ۱٪ چه می‌کنند که ۹۹٪ انجام نمی‌دهند؟

من چه کاری انجام می‌دهم تا بتوانم موفقیتی را در معامله‌گری داشته باشم که دیگران انجام نمی‌دهند؟

پاسخ به همان اندازه که ساده است، پیچیده نیز هست. من یک بازنده‌ی برجسته هستم.

بهترین بازنده، برنده می‌شود.

من ذهنم را شرطی کرده‌ام که بدون اضطراب، بدون از دست دادن تعادل ذهنی، بدون وابستگی عاطفی، و بدون ایجاد احساس رنجش یا تمایل به شکست خوردن، بازنده باشم.

به دلیل نحوه عملکرد ذهن من است که می‌توانم به روشی که انجام می‌دهم معامله کنم. دانش من از تحلیل تکنیکال در بهترین حالت متوسط است. شناخت من از خودم چیزی است که مرا متمایز می‌کند.

معیار واقعی رشد شما به‌عنوان یک انسان، آنچه می‌دانید نیست، بلکه این است که با آنچه می‌دانید چه می‌کنید.

من این کتاب را نوشتم تا توضیح دهم چگونه خودم را به معامله‌گری که امروز  
هستم تبدیل کردم و چگونه توانستم شکاف بین آنچه می‌دانستم توانایی انجامش را  
دارم و آنچه واقعاً به دست آورده‌ام را پر کنم.

## مقدمه

اسم من تام هوگارد است. من ۵۲ سال سن دارم. سی سال پیش زادگاهم دانمارک را ترک کردم. من می‌خواستم در بازارهای مالی معامله کنم و می‌خواستم این کار را در لندن انجام دهم.

ایده‌ای داشتم که برای معامله‌گر شدن باید چه کار کنم. لیسانس اقتصاد و فوق‌لیسانس پول، بانکداری و امور مالی گرفتم. فکر می‌کردم همه چیز لازم برای معامله‌گر شدن را دارم: نوع آموزش مناسب، اخلاق کاری خوب و اشتیاق به بازار. اما من اشتباه می‌کردم.

روی کاغذ من واجد شرایط حرکت در بازارهای مالی بودم. در واقع مدارک تحصیلی در دنیای معامله‌گری که قانون جنگل در آن حکمفرماست، اهمیت کمی دارند.

این کتاب شرح سفری است که من طی کردم تا به جایی که امروز هستم

برسم.

### من امروز کجا هستم؟

وقتی این متن را تایپ می کنم، در ۳۹ روز معاملاتی هیچ روز بازنده ای نداشته ام. من یک کانال معاملاتی تلگرام را راه اندازی کرده ام، جایی که فالوورهایم شاهد بودند که فقط در ماه گذشته ۳۲۵۰۰۰ پوند به دست آورده ام؛ در زمان واقعی، با ورودهای بلادرنگ، مدیریت پول، اندازه موقعیت و در نهایت خروج از موقعیت. بدون تأخیر زمانی و بدون مکث. همه چیز در مقابل چشمان آنها انجام می شود؛ زمان آنها نیز ثبت شده است.

این کتاب افسانه هایی را که برای یک معامله گر خانگی یا هر معامله گری در این زمینه لازم است را از بین می برد. این سفری بود که من در ابتدا مسیری را دنبال کردم که دیگران طی می کنند؛ کتاب های زیادی درباره اندیکاتورها، الگوها و نسبت ها مطالعه کردم. تا اینکه در نهایت متوجه شدم در تمام مسیر پاسخ واقعی به جستجوی گریزان برای معامله گری سودآور درست در درون من بود. واقعاً آخرین جایی بود که فکر می کردم باید به دنبالش باشم.

### یک شروع امیدوار کننده

پس از اتمام مدارک دانشگاهی کارم را برای جی پی مورگان شروع کردم. این یک شغل معامله گری نبود، اما به اندازه کافی به آن نزدیک بود. سپس در سال ۲۰۰۰ به مدت یک سال و نیم معامله گر خانگی شدم. فقط ۱۸ ماه طول کشید، چون پولم تمام شد.

من با کارکنان کارگزاری که با آن معامله می کردم دوست شده بودم. آنها من را به عنوان یک تحلیلگر مالی استخدام کردند. می گویم تحلیلگر، اما یک تجلیل کننده رسانه ای شده بودم. وظیفه من این بود که کارگزاری در تلویزیون دیده شود و مدارکم برای آن، درک من از تحلیل تکنیکال بود.

آن کار را در تابستان ۲۰۰۱ شروع کردم. اولین تجربه من در مواجهه با مشتری زمانی بود که مدیرعامل من را به رویال آسکوت آورد؛ رویداد مهمی در تقویم اجتماعی ثروتمندان و افراد مشهور. این یک مسابقه اسب‌دوانی است که با شامپاین، کلاه‌های بامزه و سیگارهای بزرگ ترکیب شده است.

فقط بهترین و پردرآمدترین مشتریان به این رویداد VIP دعوت شدند. در هیئت‌مدیره اجرایی که مشتریان معتبر را به آسکوت می‌برد، من به‌عنوان تحلیلگر مالی جدید معرفی شدم. مدیرعامل گفت: "می‌توانید هر چیزی از او بپرسید".

یکی از مشتریان از من پرسید که نظرم در مورد سهام مارکونی چیست. مارکونی یکی از اعضای FTSE100 بود. قبلاً روزهای بهتری را دیده بود. اما طی ۱۲ ماه گذشته از ۱۲۰۰ پنی به ۴۵۰ پنی کاهش یافته بود.

یک داروساز اهل لوتون پرسید: "به نظر شما مارکونی ارزان است؟".

در آن زمان نمی‌دانستم، اما پاسخ من و پاسخ مشابه چند ماه بعد در تلویزیون، در نهایت باعث شد من را از کارم اخراج کنند. حتی اگر می‌دانستم نیز جوابم را عوض نمی‌کردم:

"آقایان سهام مارکونی زباله است. چرا به دنبال سهامی هستید که قیمتشان کاهش یافته است؟ بازار سهام مانند یک سوپرمارکت نیست، جایی که خرید دستمال توالت در زمان فروش حراجی منطقی به نظر می‌رسد.

مطمئناً خرید دستمال توالت با ۵۰ درصد تخفیف منطقی است، اما خرید سهامی که بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته است، منطقی نیست. مفاهیمی مانند «ارزان» و «گران» ممکن است در دنیای خرید مواد غذایی کار کنند، اما در بازارهای مالی هرگز."

جواب من مثل یک شوخی بیمارگونه در مراسم تدفین در هوا معلق بود. قبل از اینکه متوجه خیره شدن مرگبار رئیس‌م شوم، به‌سختی حرفم را تمام کرده بودم. همه این مشتریان خریداران بلندمدت مارکونی بودند و ثروتشان را از دست



این کتاب سفر من را از یک کارگزار مالی بیکار در فوریه ۲۰۰۹ به معامله‌گری پرمخاطب که امروز هستم شرح می‌دهد. اما این یک دفتر معاملاتی معمولی نیست.

### فقط یک کتاب معاملاتی دیگر؟

جهان نیازی به کتاب‌های معاملاتی بیشتری ندارد. بنابراین تصمیم گرفتم که یکی دیگر را ننویسم. من آن قدر از تحلیل تکنیکال می‌دانم که بتوانم چند کتاب بنویسم. همچنین می‌دانم که تحلیل تکنیکال شما را به یک معامله‌گر ثروتمند تبدیل نمی‌کند. حتی شما را به یک معامله‌گر خوب نیز تبدیل نمی‌کند.

من هیچ جاه‌طلبی برای نوشتن کتاب نداشتم، اما یک روز درحالی که داشتم یک مستند در یوتیوب تماشا می‌کردم، تبلیغی روی مانیتور ظاهر شد. بلافاصله صورت او را شناختم.

زمانی که به‌عنوان معامله‌گر در سیتی ایندکس در لندن کار می‌کردم، یک بار در چند سخنرانی من در مورد تحلیل تکنیکال شرکت کرد. حالا او در یک آگهی ظاهر شد و قول داد که اسرار بازارهای مالی را از طریق دوره‌های خود فاش می‌کند. این آگهی با افتخار اعلام کرد که اگر می‌خواهید معامله‌گری را مانند یک حرفه‌ای یاد بگیرید، این دوره همان چیزی است که نیاز دارید.

همان‌طور که حدس می‌زدم، یکی از دوستان من در دوره شرکت کرده بود. در یک آخر هفته در یکی از دفاتر شیک در لندن برگزار شد. مکان مملو از جمعیت بود و امیدها به تک‌تک کلمات این مربی خودخوانده گره می‌خوردند، که او آن‌ها را یکی پس از دیگری در نمودار به کار می‌برد.

تفکر انتقادی وجود نداشت. هیچ کس ادعاهای او را زیر سؤال نبرد. همه یکشنبه شب آن ساختمان اداری را ترک کردند و فکر می‌کردند که تا جمعه آینده ثروت اندکی به دست خواهند آورد.

می‌دادند. بعداً در همان سال من در CNBC بودم و از من خواسته شد که تجزیه و تحلیل نمودار مارکونی را انجام دهم.

در آن زمان مارکونی از ۱۲۰۰ پنی به ۳۲ پنی کاهش یافته بود. و هنوز مردم آن را می‌خریدند. من پیشنهاد کردم که بر اساس الگوی نموداری، مارکونی به صفر می‌رسد.

چند روزنامه به این ماجرا پی بردند و چند روز بعد مرا به دفاتر اسپورتینگ ایندکس فراخواندند. مدیرعامل می‌خواست از من بپرسد که آیا می‌توان این نظرات درباره مارکونی را از "اینترنت" حذف کرد؟

مارکونی به صفر رسید و از من خواستند شغل دیگری پیدا کنم. خوشبختانه سیتی ایندکس من را در همان روزی که فایننشیال اسپردز را ترک کردم، استخدام کرد. من هفت سال را در تالار معاملاتی سیتی ایندکس گذراندم. در سال ۲۰۰۹ من بیکار شدم و از آن زمان معامله‌گر خصوصی هستم.

من ۱۲ سال آخر عمرم را صرف تکمیل هنر خود کرده‌ام. من چیزی هستم که کارگزاران به آن معامله‌گر با سهام بالا<sup>۱</sup> می‌گویند. میانگین اندازه سهام در میان معامله‌گران خرده‌فروشی حدود ۱۰ پوند در هر پوینت ریسک است. من از ۱۰۰ پوند به ازای هر پوینت تا ۳۵۰۰ پوند در هر پوینت ریسک می‌کنم.

در روزهای پرنوسان، بیش از ۲۵۰ میلیون پوند به ارزش واقعی معامله می‌کنم. یک بار در کمتر از هفت ثانیه کمی بیش از ۱۷۰۰۰ پوند درآمد داشتم. یک بار در هشت ثانیه ۲۹۰۰۰ پوند از دست دادم.

چنین اندازه‌ی معاملاتی حواس را تیز می‌کند. بله زمانی که به خوبی پیش می‌رود، زندگی عالی است، اما زمانی که مصیبت‌ها شروع می‌شوند، بسیار چالش‌برانگیز است.

من یادداشت‌های دوره را دیدم. آن‌ها صدها صفحه از مطالب بازگردانده شده از یک کتاب درسی استاندارد تحلیل تکنیکال بود. هیچ فکر اصلی پشت آن نبود. هیچ مشارکت جدیدی در زمینه تحلیل تکنیکال وجود نداشت.

هر کسی که نیمی از بعدازظهر را در اختیار داشته باشد می‌تواند همان مطالب را به صورت رایگان در اینترنت پیدا کند. مهم‌تر از آن دوستم به من گفت، استاد هرگز فرصتی را در آخر هفته از دست نداد تا محصولات دیگری مانند راهنمایی شخصی و دوره پیشرفته را ارائه دهد.

### کسانی که می‌توانند، انجام می‌دهند

ضرب‌المثلی هست که می‌گوید آن‌هایی که می‌توانند انجام می‌دهند؛ و کسانی که نمی‌توانند، آموزش می‌دهند.

من با آن موافق نیستم. افراد زیادی هستند که "می‌توانند" و همچنین افراد زیادی که "انجام می‌دهند". یکی منحصر به دیگری نیست. بسیاری از «انجام دهندگان» بزرگ، انتقال دانش به اطرافیان‌شان را بخشی از مأموریت زندگی خود می‌دانند. زمانی که در سیتی ایندکس کار می‌کردم، ممکن بود یک پیشگوی تحلیل تکنیکال نباشم، اما مطمئناً بیشتر از بسیاری از مشتریانمان می‌دانستم. به همین دلیل من اغلب عصرها به مشتریان خود و بسیاری از مشتریان که برچسب سفید سیتی ایندکس داشتند، مانند بانک بارکلیز، هارگریوز لنزدان و تی دی واترهاوس، درس‌های تحلیل تکنیکال می‌دادم.

من واقعاً از انتقال دانش لذت می‌برم و با دانشی که داشتم بهترین کار را انجام دادم. با این حال چیزی که در آن زمان متوجه نشدم این بود که تحلیل تکنیکال بی‌معنی است، مگر اینکه با آموزش واکنش رفتاری ترکیب شود.

مشکل اصلی من با بسیاری از استادان آموزش دهنده دوره‌های بسیار گران‌قیمت آخر هفته، تمرکز آن‌ها بر نتیجه است. آن‌ها برنامه خود را با استفاده از

مشکل تحلیل تکنیکال همین است. یادگیری آن بسیار آسان است، اما نباید آن را به‌عنوان راهی به سمت ثروت‌های ناگفته در بازارهای مالی معرفی کرد. مربیان در تبلیغات ظاهر می‌شوند و نشان می‌دهند که تنها چیزی که برای کسب درآمد از بازار نیاز دارید یادگیری تحلیل تکنیکال است. ای‌کاش به همین راحتی بود، اما این‌طور نیست.

### اگر تحلیل تکنیکال نیست، پس چیست؟

قانونی در اروپا وجود دارد که می‌گوید کارگزاری‌ها که خدمات معامله‌گری را به مشتریان خرده‌فروش<sup>۱</sup> ارائه می‌دهند، باید اطلاعاتی که می‌گویند چند درصد از مشتریانشان زیان می‌کنند را افشا کنند.

من بازیگران اصلی این صنعت را جستجو کردم. طبق وبسایت‌های آن‌ها، حدود ۸۰ درصد از مشتریانشان پول از دست می‌دهند.

با یک کارگزار تماس گرفتم تا بپرسم این عدد چگونه محاسبه شده است. تعداد آن‌ها هر سه ماه یک بار تنظیم می‌شود. کارگزار موجودی حساب‌های مشتریان خود را از سه ماهه قبل مقایسه می‌کند و به‌سادگی درصد حساب‌هایی را که موجودی کمتری نسبت به سه ماهه قبل دارند می‌گیرد.

اگر پاسخ به جستجوی معاملاتی، مطالعه‌ی تحلیل تکنیکال بود، در آن صورت نرخ‌های پیش‌فرض ۸۰٪ نخواهید داشت. اتفاقاً استادی که دوره آخر هفته را برای دوست من برگزار کرد، یک کارگزاری نیز دارد که همه شرکت‌کنندگان خود را به آن معرفی می‌کند. نرخ پیش‌فرض آن را جستجو کردم.

بیش از ۸۰ درصد بود!

محرک‌های بیرونی، مانند به تصویر کشیدن خود در هلیکوپتر یا جت شخصی، هدایت می‌کنند و معامله‌گری را به‌عنوان یک حرفه آسان برای تسلط یا حرفه‌ای که در آن رازی برای آموختن وجود دارد به تصویر می‌کشند. با در اختیار داشتن این راز مورد علاقه، دستگاه خودپرداز خود می‌شوید. به‌ندرت ممکن است این مربی‌ها با افشای معاملات خود در زمان واقعی، اعتبار خود را به خطر بیندازند. همیشه بعد از وقوع واقعیت است. ما هرگز در مورد معاملات بازنده آن‌ها نمی‌شنویم. این توهم را ایجاد می‌کند که باخت صرفاً یک ناراحتی است که هر از گاهی هنگام معامله با آن مواجه می‌شوید.

فقط زمانی متوجه می‌شوید این بازی آن‌طور که استاد در دوره آخر هفته به شما گفت آسان نیست که صبح دوشنبه، بعد از دوره گران‌قیمت آخر هفته خود در معاملات، جلوی صفحه می‌نشینید و بازار جلوی شما حرکت می‌کند و نمودار بعد از واقعیت را در مقابل خود ندارید.

من کتابی نوشته‌ام که پادزهری است برای همه آشغال‌هایی که توسط شارلاتان‌هایی که ۹۹ درصد بازاریابی و ۱ درصد معامله می‌کنند، در عرصه معامله‌گری عرضه می‌شود. آن‌ها پیام خود را به افراد ناآگاه، که متأسفانه آن‌ها را باور می‌کنند، موعظه می‌کنند، درحالی که نه معلم و نه دانش‌آموز متوجه نمی‌شوند که آن‌ها فقط ۱۰٪ از داستان را دریافت کرده‌اند.

مهم‌تر از آن من کتابی نوشته‌ام که تماماً در مورد جنبه‌ای از معامله‌گری و چگونگی رسیدن به بالای هرم معاملاتی است، که هرگز به شما یاد نمی‌دهند.

هنگام نوشتن این کتاب آگهی یک دوره تحلیل تکنیکال را در کشورم دانمارک دیدم. درست سال قبل، شخصی که دوره را اجرا می‌کرد، قبل از بستن حساب خود، ۳۵ درصد از سرمایه تجاری خود را در حساب معامله‌گر کپی برای فالوورهای خود از دست داده بود.