

بازی ذهنی معامله گری

چگونه با آرامش و اعتماد به نفس
در بازار عمل کنیم

بازنشر: رسانه آموزشی فراچارت

www.farachart.com

بازی ذهنی معامله گری

چگونه با آرامش و اعتماد به نفس در بازار عمل کنیم

راهنمای ایجاد اوج عملکرد ذهنی برای معاملات

آیا از نوسانات بازار خسته شده‌اید؟ آیا تصمیم‌گیری‌های احساسی شما را از رسیدن به سوددهی باز می‌دارد؟ کتاب "**بازی ذهنی معامله گری**" راه‌حل شماست! با خواندن این کتاب، شما یاد می‌گیرید که چگونه بر احساسات خود مسلط شوید، تصمیمات منطقی‌تری بگیرید و در نهایت سودآوری خود را تا حد چشمگیری افزایش دهید.

در این کتاب، شما با تکنیک‌های قدرتمندی مانند ذهن آگاهی، کنترل هیجان و مدیریت استرس آشنا خواهید شد. همچنین، با مطالعه مطالعات موردی واقعی و انجام تمرین‌های عملی، می‌توانید این مفاهیم را در زندگی معاملاتی خود پیاده‌سازی کنید.

با خواندن این کتاب، شما یاد خواهید گرفت که چگونه:

- بر احساسات خود مسلط شوید و از تصمیم‌گیری‌های احساسی جلوگیری کنید.
- ذهنیت خود را از یک معامله‌گر آماتور به یک حرفه‌ای تغییر دهید.
- یک برنامه معاملاتی شخصی و موثر برای خود ایجاد کنید.
- در برابر نوسانات بازار مقاوم‌تر شوید.

این کتاب تنها یک کتاب آموزشی نیست، بلکه یک راهنمای عملی برای رسیدن به موفقیت در بازارهای مالی است. با پیروی از توصیه‌های این کتاب، شما می‌توانید به آزادی مالی و استقلال برسید.

بخش اول : آمادگی برای معامله

1. فصل اول

درک بازی احتمالات در بازار

(در این فصل، رابطه بین باورهای ما، احتمال وقوع رویدادها و نحوه تأثیرگذاری آنها بر تصمیم‌گیری‌های معاملاتی بررسی می‌شود.)

2. فصل دوم

هماهنگی مغز برای تصمیم‌گیری‌های معاملاتی

(در این بخش، نحوه استفاده از هر دو نیمکره مغز برای تصمیم‌گیری‌های بهتر در معاملات توضیح داده می‌شود.)

3. فصل سوم :

شناسایی و غلبه بر ترس‌های معاملاتی

(نامگذاری ترس‌های خود: در این فصل، اهمیت شناسایی و نام‌گذاری ترس‌ها برای کنترل آنها در معاملات مورد بحث قرار می‌گیرد)

4. فصل چهارم :

موانع ذهنی موفقیت در معامله‌گری

(این فصل به بررسی رایج‌ترین موانع احساسی که معامله‌گران با آنها روبرو هستند و نحوه بروز آنها در معاملات می‌پردازد.)

بخش دوم : تسلط بر ذهن معامله گر (ایجاد ذهنیت یک معامله گر)

5. فصل پنجم :

مدیریت خشم و استرس در معاملات و آرام کردن ذهن
(در این فصل، تکنیک‌هایی برای کنترل احساسات منفی و ایجاد آرامش درونی ارائه می‌شود.)

6. فصل ششم :

پرورش ذهن آگاهی در معامله‌گری
بیدار کردن ناظر درون
(این فصل به اهمیت ذهن آگاهی و مشاهده افکار و احساسات بدون قضاوت می‌پردازد.)

7. فصل هفتم

گفتگوی درونی
تغییر الگوهای فکری محدودکننده
(در این فصل، نحوه شناسایی و تغییر گفتگوهای درونی منفی که بر تصمیم‌گیری‌های معاملاتی تأثیر می‌گذارند، آموزش داده می‌شود.)

8. فصل هشتم

ساختن ذهنیت یک معامله‌گر موفق
(این فصل به نحوه تغییر باورها و الگوهای فکری برای ایجاد یک ذهنیت قوی و مؤثر در معاملات می‌پردازد.)

نتیجه‌گیری:

نبرد نهایی در درون شماست

بخش اول

آمادگی برای معامله

"من هرگز در زندگی ام برای پول آسان اینقدر سخت کار نکرده ام".

یک معامله گر رنج دیده

شش ماه قبل

جیکوب، درمانده و ناامید، در انجمن آنلاین معامله‌گران نوشت: "دیگر نمی‌توانم ادامه دهم. ضررهایم از زمان شروع معامله‌گری بیشتر شده. وقتی همزمان کار می‌کردم و معامله انجام می‌دادم، وضعیت مالی‌ام بهتر بود. معامله برایم مشکل‌ساز نبود، چون به آن وابسته نبودم و شغل ثابتم پشتوانه‌ام بود. اما از وقتی که شغلم را رها کردم تا تمام وقت معامله کنم، همه چیز بدتر شد و معامله تمام زندگی‌ام را فرا گرفت. بعد از سه سال تحقیق، معاملات آزمایشی- و واقعی، شرکت در وبینارها و گروه‌های معامله‌گری و مطالعه‌ی کتاب‌ها و مجلات، بالاخره تصمیم گرفتم تسلیم شوم. زندگی‌ام از هم پاشیده. فکر می‌کردم باهوشم و می‌توانم این کار را یاد بگیرم. از شکست متنفرم، اما خانواده‌ای دارم که باید از آن‌ها حمایت کنم و این وضعیت دیگر قابل تحمل نیست. پس دوباره باید دنبال یک شغل کسل‌کننده‌ی اداری باشم. چاره‌ای نیست."

یکی از معامله‌گران موفق انجمن، با همدلی به او پاسخ داد: "آیا به این فکر کرده‌ای که شاید مشکل از ذهن خودت باشد؟ شاید نکته‌ی مهمی را نادیده گرفته‌ای. شاید راز موفقیت در روش‌ها و ترفندهای معامله‌گری نباشد، بلکه در طرز فکر است. این طرز فکر توست که از ابزارها و پلتفرم‌ها استفاده می‌کند. شاید به جای فرار و تسلیم، باید شهامت رویارویی با خودت را پیدا کنی. معامله‌گری تو را مجبور می‌کند با ترس‌ها و ضعف‌های درونی‌ات، همان چیزهایی که از آن‌ها دوری می‌کردی، مواجه شوی. این کار شجاعت می‌خواهد، اما دریچه‌ای به دنیایی از امکانات جدید می‌گشاید. نمی‌خواهی قبل از رها کردن رؤیاهایت، به این موضوع عمیق‌تر نگاه کنی؟"

جیکوب پاسخ داد: "همه‌ی کتاب‌های روانشناسی معامله‌گری را خوانده‌ام، حتی مربی هم داشته‌ام. باور می‌کنی حتی پیش یک منجم هم رفتم تا بگویند وضعیت سیاراتم چگونه است! آن‌ها می‌توانستند بگویند چه کسی باید باشم و چه کاری باید انجام دهم، اما نتوانستند به من یاد بدهند چگونه تغییر کنم."

پاسخ آمد: "یک بار دیگر امتحان کن، همیشه فرصت برای تسلیم شدن هست." جیکوب با الهام از این سخنان و در لحظه‌ای شهامت، تصمیم گرفت طرز فکرش را دوباره بررسی کند و قبل از پذیرفتن شکست، این راه را امتحان کند. این بار او واقعاً می‌خواست خودش را به‌عنوان عامل اصلی وضعیتش بررسی کند.

شش ماه بعد

جیکوب در گفت‌وگو با معامله‌گری که او را به تمرین ذهنی به‌جای فرار از ناخوشی‌ها تشویق کرده بود، چنین گزارش می‌دهد: "اکنون ۵۰ درصد معاملاتم سودآور است و نسبت سود به زیانم ۲.۳ به ۱ است. همیشه می‌گفتم اگر به نرخ برد ۵۰ درصد با نسبت سود به زیان ۲ به ۱ برسم، می‌توانم سود قابل توجهی از معامله‌گری کسب کنم. حس می‌کنم این درصد و نسبت همچنان رو به بهبود است."

او ادامه می‌دهد: "از زمانی که حدود دو ماه پیش کار با مربی روانشناسی معامله‌گری‌ام را آغاز کردم، از گرفتار شدن در الگوهای معاملاتی نامناسب و ترس فزاینده‌ی هر روزه، به مرحله‌ی داشتن "تیم قهرمانان درونی" خودم رسیده‌ام. هرگز تصور نمی‌کردم معامله‌گری و روان من تا این حد به هم مرتبط باشند. این پیشرفت، نتیجه‌ی مستقیم یادگیری مواجهه‌ی شجاعانه با ترس‌هایم و ایجاد یک ذهنیت آرام و مصمم است. برای اولین بار پس از مدت‌ها، به آینده خوشبینم و هر روز با اشتیاق منتظر شروع معاملاتم هستم. این یک تحول بزرگ است و راهی عالی برای پرورش ظرفیت‌هایم به‌عنوان یک انسان."

چه تغییری رخ داد؟ چه چیزی در آن بازه‌ی دو تا شش ماهه، جیکوب را از آستانه‌ی تسلیم، به معامله‌گری مطمئن تبدیل کرد؟ چگونه جیکوب - یا هر معامله‌گر دیگری - از ناامیدی عمیق نسبت به موفقیت در معامله‌گری، به اطمینانی فزاینده دست یافت، تا حدی که

احساس کند مهارت‌های معاملاتی‌اش درهای آزادی مالی را به رویش گشوده است؟ و چگونه این تغییر در عملکرد حساب معاملاتی‌اش نمایان شد؟

این کتاب در واقع به مشکلی اساسی می‌پردازد که بارها از زبان معامله‌گران شنیده‌ام: “می‌دانم چگونه معامله کنم، اما احساساتم مدام مانع می‌شوند و تمام تلاش‌هایم را بی‌نتیجه می‌گذارند. چگونه می‌توانم این وضعیت را تغییر دهم؟” پاسخ به این پرسش، مرز بین موفقیت و شکست در معامله‌گری را مشخص می‌کند.

برای یافتن پاسخ، باید از نقطه شروع بررسی کنیم. بسیاری از معامله‌گران، مدت‌ها قبل از شروع معامله، در واقع بازنده شده‌اند. آن‌ها روز معاملاتی خود را با ذهنیتی آکنده از ترس، ضرر، ترس از جبران‌نشدن ضررها یا فشار ناشی از جبران فوری ضررهای گذشته آغاز می‌کنند. ورود به بازار با چنین وضعیتی، مقدمه‌ای برای شکست است و می‌تواند به یک فاجعه‌ی تمام‌عیار تبدیل شود. یادگیری مدیریت این وضعیت، کلید تمایز موفقیت از شکست است.

متأسفانه، بسیاری از معامله‌گران، به بُعد عاطفی و ذهن خود بی‌توجه‌اند یا از آن دوری می‌کنند. با توجه به رویکرد غالب نیمکره‌ی چپ مغز، حجم بالای اطلاعات و بی‌توجهی به احساسات در آموزش‌های رایج معامله‌گری، جای تعجب نیست که این اتفاق بیفتد. معامله‌گران در این حالت ناآگاهانه، ارتباط حیاتی بین مغز، ذهن و عملکرد معاملاتی را درک نمی‌کنند و نسبت به نیروهای پنهانی که ادراک و پویایی معاملاتشان را شکل می‌دهند، بی‌توجه‌اند.

ذهن و معامله‌گری دو روی یک سکه‌اند. با این حال، معامله‌گران با این تصور اشتباه و خطرناک که می‌توانند احساسات و باورهای خود را نادیده بگیرند، از ذهن خود غافل می‌شوند. این مانند راه رفتن با چشمان بسته بر لبه‌ی پرتگاه است؛ دیر یا زود، یک قدم اشتباه، سقوط حتمی را رقم خواهد زد.

اما لزومی ندارد اینگونه باشد. شما مجبور نیستید مانند اکثریت معامله‌گران شکست‌خورده باشید، صرفاً به این دلیل که ارتباط بین مغز، ذهن و معامله‌گری را درک نمی‌کنند یا نمی‌پذیرند. شما در سفری اکتشافی به این دنیای بهم‌پیوسته هستید، دنیایی که در اتاق

معاملات شما، به عنوان "شما" و با هماهنگی بین پلتفرم معاملاتی، روش معاملاتی و نقشه‌ی ادراکی‌تان - یعنی مغزتان - تجلی می‌یابد. بیا یاد این ارتباط را بررسی کنیم.

سه رکن معامله‌گری

معامله‌گری بر سه رکن پویا و درهم‌تنیده استوار است: پلتفرم، سبک معاملاتی و روانشناسی. همان‌طور که تیغ جراحی، امتداد ذهن و دست جراح در اتاق عمل است، پلتفرم معاملاتی، سبک معاملاتی و روانشناسی نیز برای یک معامله‌گر چنین نقشی ایفا می‌کنند. تیغ جراحی در دست فردی ناآموخته، برای نتیجه‌ی جراحی (یا معامله) بسیار خطرناک است. برای افزایش احتمال موفقیت، جراح باید در محیطی مناسب (اتاق عمل) قرار گیرد که شرایط ایده‌آل برای یک جراحی موفق را فراهم کند (آیا این شباهتی با معامله‌گری ندارد؟). جراح همچنین سال‌ها صرف یادگیری دانش تخصصی (سبک معاملاتی) می‌کند تا مجموعه‌ای از مهارت‌ها را در خود نهادینه سازد و بتواند با اطمینان، برش‌های دقیق انجام دهد. پلتفرم (اتاق عمل، که محیط لازم برای جراحی یا در مورد شما، معامله را فراهم می‌کند) بدون داشتن دانش عمیق سبک معاملاتی، برای جراح عملاً بی‌فایده خواهد بود.

همه‌چیز به جراح و نحوه‌ی به‌کارگیری تیغ جراحی توسط او بازمی‌گردد. (خود را به عنوان یک معامله‌گر با انگشت روی ماشه‌ی خرید یا فروش تصور کنید). ذهن جراح نه‌تنها در تکنیک (سبک معاملاتی معامله‌گر) آموزش دیده، بلکه از نظر عاطفی نیز به گونه‌ای پرورش یافته که نظم، صبر، بی‌طرفی و شجاعت را حفظ کند. حفظ این ویژگی‌ها حیاتی است، زیرا حاشیه‌ی خطا بسیار اندک است. جراح قادر است ذهنیت خود را بدون توجه به شرایط، آرام و قاطع مدیریت کند. این حالت ذهنی است که جراحان برجسته را از جراحان معمولی متمایز می‌کند. این امر در مورد معامله‌گران نیز صادق است.

سامانه معاملاتی ↔ سبک معاملاتی ↔ روانشناسی

معامله‌گری به عنوان یک فرآیند پویا

بیاید معامله‌گری را به عنوان یک فرآیند پویا در نظر بگیریم که بین سه عامل در تعامل است: سیستم معاملاتی (پلتفرم)، سبک معاملاتی (مدیریت ریسک) و روانشناسی (مدیر فرآیند).

تبلیغات اغلب تصویری فریبنده ارائه می‌دهند: “با استفاده از این سیستم، سرنوشت خود را در دست خواهید گرفت! قدرت در دستان شماست! فقط این محصول را بخرید و در مسیر موفقیت مالی قرار بگیرید!” معامله‌گر نیز با این وعده‌ها رؤیای پردازی می‌کند و وسوسه می‌شود. البته در گوشه‌ای با فونتی ریز، هشدارهای قانونی معمول درج شده‌اند که نادیده گرفته می‌شوند. آنچه با یک لپ‌تاپ ساده شروع می‌شود، به سرعت به سیستمی پیچیده با چندین نمایشگر تبدیل می‌شود که حتی مهندسان ناسا را نیز به تحسین وادار می‌دارد. اما معامله‌گر پس از روشن کردن سیستم، به سرعت درمی‌یابد که بدون آموزش سبک معاملاتی مناسب، این ابزار برای سلامت مالی‌اش بسیار خطرناک است.

سپس معامله‌گر به سراغ آموزش‌های معاملاتی می‌رود که عمدتاً بر سبک معاملاتی متمرکز هستند. برای اغلب معامله‌گران، خواندن چند کتاب و یادگیری چند نکته‌ی پراکنده، برای تسلط بر سبک معاملاتی مدیریت مؤثر ریسک کافی نیست. پس از صرف هزینه‌های گزاف، معامله‌گر اصول معامله‌گری را فرا می‌گیرد. این مرحله ضروری است، درست مانند تحصیل جراحی در دانشکده‌ی پزشکی و گذراندن دوره‌های تخصصی. برای کسب مهارت‌های لازم در جراحی بدن انسان.

اکنون معامله‌گر خود را آماده می‌بیند. همانطور که قبلاً اشاره شد، او سبک معاملاتی آزموده‌شده و مؤثری را فرا گرفته که ظاهراً موفقیت را تضمین می‌کند؛ به شرطی که به قوانین آن پایبند باشد و احساسات خود را بیرون از اتاق معاملات بگذارد. معامله‌گر در معاملات آزمایشی- (دمو) با پول مجازی، طعم موفقیت را چشیده و به توانایی‌های خود اطمینان پیدا کرده است. او آماده‌ی ورود به بازار واقعی است.

اما پس از مدتی (شاید پس از چند موفقیت اولیه)، سقوط آغاز می‌شود. به محض ورود پول واقعی به معامله، همه چیز تغییر می‌کند. ابهام، ترس، تردید و بی‌احتیاطی، برنامه‌ریزی‌های دقیق او را مختل می‌کنند. ابتدا معامله‌گر تلاش می‌کند این مزاحمت‌های احساسی را نادیده بگیرد، اما این احساسات به‌طور ناگهانی و غیرمنتظره ظاهر می‌شوند و قبل از اینکه معامله‌گر متوجه شود، کابوس از دست دادن سرمایه یا وحشت از معاملات ناموفق، خواب را از او می‌رباید. ذهن معامله‌گر مدام درگیر معاملات روز بعد است و با اضطراب و دلشوره از خواب بیدار می‌شود و از ورود به بازار هراس دارد. او از قبل شکست را در اعماق وجودش حس می‌کند. حتی پیش از شروع معامله، ذهنی آشفته و ترسناک دارد و اینگونه روز معاملاتی‌اش آغاز می‌شود.

او سعی می‌کند با تفکر مثبت یا تکنیک‌های تغییر چارچوب فکری که از مقالات روانشناسی معامله‌گری آموخته، بر این وضعیت غلبه کند. این روش‌ها برای مدت کوتاهی مؤثر به نظر می‌رسند، اما به‌زودی کارایی خود را از دست می‌دهند. سپس معامله‌گر برای توجیه ضررهای فزاینده‌اش، به خود می‌گوید که ضرر بخشی از معامله‌گری است و جای نگرانی نیست (یک تکنیک دیگر برای تغییر چارچوب فکری). با این حال، صدایی در درونش می‌داند که این فقط یک بهانه است. تردید و دودلی او را فرا می‌گیرد و او همچنان با این وضعیت ذهنی نامطلوب به معامله ادامه می‌دهد و انتظار دارد که به‌طور معجزه‌آسایی همه چیز تغییر کند. اما هیچ تغییری رخ نمی‌دهد...

شما روان خود را معامله می‌کنید

این دقیقاً همان لحظه‌ای است که یک معامله‌گر درمی‌یابد در واقع، این روانشناسی اوست که معامله می‌کند. پلتفرم و سبک معاملاتی، تنها ابزاری هستند که ذهن معامله‌گر برای تعامل با بازار از آن‌ها بهره می‌گیرد (همانند تیغ جراحی برای جراح). تا زمانی که نحوه مواجهه و تغییر روانشناسی خود را نیاموزید، شکست اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. انتخابی که در این لحظه سرنوشت‌ساز رخ می‌دهد، نقطه‌ی عطفی حیاتی در مسیر هر معامله‌گر است.

می‌توانید مانند جیکوب از معامله‌گری کناره‌گیری کنید، یا می‌توانید ذهن خود را برای این کار پرورش دهید.

در همین نقطه است که سه رکن مجزای معامله‌گری - پلتفرم، سبک معاملاتی و روانشناسی - در هم ادغام می‌شوند و به عنوان یک واحد منسجم عمل می‌کنند. معامله‌گران نیز مانند سایر افراد، انرژی زیادی صرف اجتناب از ترس‌های خود می‌کنند. تفاوت در اینجاست که معامله‌گری اجازه‌ی فرار از ضعف‌ها را نمی‌دهد. در واقع، بازار ضعف‌های شما را در جریان معاملات آشکار می‌سازد. هرگونه نقص در سیستم یکپارچه‌ی پلتفرم، سبک معاملاتی و روانشناسی، توسط بازار نمایان می‌شود. حال، انتخاب با شماست: پذیرش تغییر یا اجتناب از آن. اجتناب ممکن است در کوتاه‌مدت کارساز باشد، اما در بلندمدت، به فاجعه منجر خواهد شد.

شناسایی محدودیت‌های پلتفرم و سبک معاملاتی نسبتاً آسان است، اما یافتن نقاط کور روانی چندان ساده نیست. و حتی اگر این نقاط کور را پیدا کنید، چگونه آن‌ها را اصلاح خواهید کرد؟ این دقیقاً همان موضوعی است که در این کتاب به آن خواهیم پرداخت.

ساختار کتاب

نقطه شروع ما اینجاست: درک این نکته که روانشناسی شماست که معامله می‌کند، نه سبک معاملاتی یا پلتفرم معاملاتی‌تان. هر سه (پلتفرم، سبک معاملاتی و روانشناسی) برای عملکرد مؤثر معاملاتی ضروری‌اند، اما پلتفرم و سبک معاملاتی صرفاً ابزار هستند. در واقع، این ساختار ذهنی و روانشناسی شماست که نحوه‌ی معامله‌گری شما را تعیین می‌کند. شما با خودتان معامله می‌کنید و "شما" چیزی نیست جز باورهای بنیادین‌تان، نه آن تصورات سطحی که به دیگران نشان می‌دهید. به همین دلیل است که به محض ورود پول واقعی به معامله، همه چیز تغییر می‌کند. معامله مستقیماً از لایه‌های سطحی عبور کرده و به هسته‌ی اصلی آنچه از آن می‌گریختید، نفوذ می‌کند. این ذات معامله‌گری است و گریزی از آن نیست. ناگهان، خود را در معرض آسیب‌پذیری می‌یابید و بسته به ساختار روانشناسی‌تان، یا تسلیم

ترس و تردید می‌شوید یا گرفتار خودبزرگ‌بینی (طمع) و بی‌احتیاطی می‌شوید. این وضعیت ذهنی، رنج فراوانی برای معامله‌گران به همراه دارد. بنابراین، بازسازی ساختار ذهنی به گونه‌ای که روانشناسی‌تان در بالاترین سطح عملکرد معامله‌کننده، هدفی حیاتی برای هر معامله‌گر مصمم است.

در ابتدا، به بررسی ماهیت ادراک خواهیم پرداخت. خواهید آموخت که چرا چیزهایی را می‌بینید که می‌بینید و چرا چیزهایی را که نمی‌بینید، از دیدتان پنهان می‌مانند (به‌ویژه دام‌های معاملاتی ناشی از بی‌فکری). برای این منظور، با ماهیت زیستی و روانی ترس و نحوه‌ی مدیریت آن آشنا خواهید شد تا معامله‌گری توانمندتر در درونتان شکل بگیرد. همچنین، چگونگی تنظیم هیجانات ترس و طمع را خواهید آموخت تا از تأثیر مخرب آن‌ها بر تفکر و معاملات خود جلوگیری کنید. مهارت‌های احساسات افسارگسیخته، امری دست‌یافتنی است. این کار نیازمند تلاش و تمرین است، اما هر معامله‌گر موفق باید این درس را فرا بگیرد. نتیجه‌ی این تلاش، معاملاتی پیوسته، کم‌استرس و منظم خواهد بود.

در ادامه، به مبحث ذهن‌آگاهی خواهیم پرداخت. در این مرحله، درک خواهید کرد که شما و افکارتان یکی نیستید. به‌طور واقعی خواهید آموخت که چگونه از افکار خود فاصله بگیرید و نیروهای پنهانی ذهن را که بر وضعیت روحی‌تان حاکم بوده‌اند، مشاهده کنید. با کسب این مهارت، خواهید دید که چگونه نظم، صبر، شجاعت و بی‌طرفی (که برای معامله‌ی مؤثر ضروری‌اند) را در خود پرورش دهید.

این لحظه‌ای است که کشف می‌کنید می‌توانید باورها و ادراکات خود را بازسازی کنید و به "شخصی-دیگر" تبدیل شوید. می‌توانید به فردی تبدیل شوید که معاملات پایداری را تجربه می‌کند. در واقع، در حال آموختن این نکته هستید که این ویژگی‌ها از قبل در شما وجود داشته‌اند؛ شما صرفاً نسبت به وجودشان بی‌توجه بوده‌اید و نحوه‌ی پرورش آن‌ها را نمی‌دانستید. پرورش و توسعه‌ی این ویژگی‌ها به گونه‌ای که در طول روز معاملاتی‌تان برجسته باشند، مهارتی است که باید به آن مسلط شوید.

این کتاب در اصل، درباره‌ی امید است. خواهید آموخت که چگونه بازار را از منظری متفاوت "ببینید" و با این دیدگاه جدید، فرصت‌های بیشتری برایتان آشکار خواهد شد. پس بیایید با بررسی این فرصت‌ها آغاز کنیم و اینکه چگونه نسبت به پتانسیل خود برای تبدیل شدن به معامله‌گرانی پایدار و یافتن هدف، معنا و لذت بیشتر در زندگی‌مان، بی‌توجه شده‌ایم. چگونه به زندگی در این شرایط کنونی رسیده‌ایم؟ این موضوع جالب است – بیایید به آن بپردازیم.

فصل اول

درک بازی احتمالات در بازار

" حقیقت در چشم بیننده است "

دو معامله‌گر، یک روز

صبح دوشنبه بود. استیو، پس از خروج همسر و فرزندانش از خانه، به دفتر کار خود در طبقه‌ی بالا رفت. سکوتِ دلخواهش حکمفرما بود؛ سکوتی که به او اجازه می‌داد صدای افکارش را به وضوح بشنود. پیش از آغاز تحلیل بازار، استیو روی صندلی خود نشست و ذهنش را برای روز معاملاتی آماده کرد. چشمانش را بست و تنفس‌های عمیق و طولانی را آغاز کرد. بدنش به آرامی آرام شد و پس از چند لحظه، ذهنش نیز به سکون رسید. در این حالتِ تمرکز عمیق، متوجه ناآرامی خفیفی در درون خود شد. وسوسه شد که آن را نادیده بگیرد، اما تجربه‌اش به او آموخته بود که این کار اشتباه است. او به یاد آورد که چگونه بی‌توجهی به این احساسات در گذشته، ترس‌های کوچک را به اشتباهات فاجعه‌بار معاملاتی تبدیل کرده بود. استیو همواره در اعماق وجودش، با ترس پنهان از عدم قطعیت دست و پنجه نرم می‌کرد. پیش‌تر، این ترس را از آگاهی خود دور می‌کرد، اما دیگر آن دوران سپری شده بود. اکنون می‌دانست که این ناآرامی، هشدار است که باید به آن رسیدگی کند. ضررهای هفته‌ی قبل هنوز در ذهنش سنگینی می‌کرد و می‌دانست که پیش از تأثیرگذاری این حس بر معاملاتش، باید آن را حل کند.

با صبر و حوصله، با بخش ترسیده و کودکِ درون خود روبرو شد. به آرامی با ترس خود همدلی کرد تا دیگر بر آگاهی‌اش مسلط نشود. استیو می‌دانست که مدیریتِ وضعیت ذهنی‌اش، با پذیرش و آرام کردن این بخش آسیب‌پذیر آغاز می‌شود. اجتناب از ترس‌ها یا تلاش برای سرکوب آن‌ها، تنها باعث بازگشت‌شان با قدرتی بیشتر می‌شد و عملکرد معاملاتی‌اش را به خطر می‌انداخت. پس از رهایی از اضطرابِ باقی‌مانده و رسیدن ذهنش به آرامشی عمیق، تمرکز خود را بر دستیابی به حالتی ذهنی باز و پذیرنده معطوف کرد؛ حالتی ایده‌آل برای تحلیل نمودارها و یافتن فرصت‌ها در بازار. با گشودن چشمانش و آمادگی برای شروع روز، تحلیل نمودارها را با حس امکان و پتانسیل آغاز کرد. این بخش از معامله‌گری او را مجذوب می‌کرد. خود را برای هر آنچه بازار ارائه می‌داد، آماده می‌کرد. اضطراب ابتدایی صبح فروکش کرده بود و انتظار روزی پر از تمرکز، بی‌طرفی و کنجکاوی را می‌کشید؛ آمادگی روانی بی‌نظیر برای یک روز موفق.

در آن سوی شهر، تام صبح دوشنبه‌ی کاملاً متفاوتی را تجربه می‌کرد. او نیز پس از صرف صبحانه و خروج همسرش برای کار و رساندن بچه‌ها به مدرسه، به دفتر معاملات خود رفت. تام، با تردیدی آزاردهنده در مورد موفقیت خود به عنوان یک معامله‌گر دست و پنجه نرم می‌کرد. هفته‌ی گذشته برایش بسیار دشوار بود و متحمل ضررهای متوالی شده بود؛ ضررهایی که نمی‌خواست دوباره تجربه کند. با جزئیات دقیق، لحظه‌ی مرورِ ضررهای هفته‌ی گذشته و احساسات آن زمان را به یاد می‌آورد. بررسی معاملاتش، حس حماقت را در او زنده می‌کرد؛ چگونه نتوانسته بود آن شرایط را پیش‌بینی کند؟ از ترسی که ذهنش را تیره و تار می‌کرد و او را پیش از ورود به معامله، دچار تردیدِ بیش از حد و تأخیر در تصمیم‌گیری می‌کرد، متنفر بود. "دیگر نباید این اتفاق بیفتد!" این فکری بود که در میان آشفتگی افکارش شکل گرفت.

دل‌آشوب و ناراحتی در معده‌اش می‌پیچید. تام با خود عهد کرد که دیگر پیش از شروع معاملاتش این‌قدر قهوه ننوشد؛ البته این فکری بود که به بعد موکول کرد. حالا فقط می‌خواست این حس را نادیده بگیرد. در حالی که کامپیوترش را روشن می‌کرد، با لحنی سرزنش‌آمیز با خود گفت: "دوباره گند نزن! نترس!" با این جملات، تلاش کرد این افکار را از ذهنش بیرون کند. "وقت این حرف‌های بی‌خود را ندارم. فقط باید مثبت فکر کنم و ذهنم را کنترل کنم تا همه‌چیز خوب پیش برود." (همان قانون جذب همیشگی‌اش!) "روی چیزی که می‌خواهم اتفاق بیفتد تمرکز می‌کنم، نه خاطرات بد." این‌ها را زیر لب زمزمه می‌کرد و هم‌زمان کامپیوترش را روشن می‌کرد.

"از تحلیل نمودارها متنفرم، ولی خب، باید انجامش بدم." این را هم زیر لب گفت. در حالی که با اکراه به بررسی نمودارها می‌پرداخت تا شاید الگوهای پیداکند که بتواند بخشی از ضررهایش را جبران کند، افکار و تصاویری از معاملات زیان‌ده قبلی مدام در ذهنش رژه می‌رفتند. هر بار که این اتفاق می‌افتاد، آن‌ها را با خشونت کنار می‌زد و بخش مضطربِ درونش را سرزنش می‌کرد: "احساسات رو بذار دم در، رفیق. فقط روی معامله تمرکز کن!" این را هم با خودش می‌گفت و به بررسی الگوها ادامه می‌داد.

این نظم و انضباط خشک و سخت‌گیرانه، در دنیای کسب‌وکار شخصی، برایش خوب جواب داده بود. "فرصت رو ایجاد کن و ازش استفاده کن!" این شعار همیشگی‌اش بود. این طرز فکر در تجارت برایش موفقیت آورده بود و تام می‌خواست با اراده‌ی آهنین، همان را در دنیای معامله‌گری هم پیاده کند. اگر می‌توانست، تک‌تک این افکار مزاحم را خفه می‌کرد. باید از آن‌ها قوی‌تر می‌بود. تام با خود عهد کرد که با روحیه‌ای تهاجمی و جنگنده به بازار حمله کند. "من کنترل رو به دست می‌گیرم. هر چی از دست دادم رو پس می‌گیرم!" این آخرین جمله‌ای بود که با خود تکرار کرد. آمادگی روانی تمام‌عیار برای یک روز معاملاتی انتقام‌جویانه.

واقعیتی که ما خلق می‌کنیم

به نظر شما کدام معامله‌گر در داستان‌های کوتاه بالا، عملکرد مؤثرتری دارد؟ هر دو در هفته‌ی گذشته ضررهایی را تجربه کرده‌اند و هر دو با احساس ترس مواجه شده‌اند. اما نحوه‌ی برخوردشان با این ترس، تفاوت اساسی را رقم می‌زند.

استیو با دقت به اضطراب خود گوش می‌دهد، آن را تحلیل می‌کند و به شیوه‌ای مؤثر، احساسات خود را مدیریت می‌کند. به محض آنکه آرامش پیدا می‌کند، به نظر می‌رسد قادر است وضعیت ذهنی خود را تغییر دهد و بر ترس از ضرر غلبه کند؛ ترسی که به راحتی می‌توانست منجر به ضررهای بیشتر و احساس ناامیدی شود. استیو آگاهانه وضعیت ذهنی خود را مدیریت می‌کند. نتیجه‌ی این رویکرد، ایجاد یک حالت ذهنی آرام و کنجکاو است که با ذهنیتی کاوشگرانه، به دنبال یافتن فرصت‌هایی است که بازار ممکن است در آن روز معاملاتی ارائه دهد.

در مقابل، تام بدون تفکر و به صورت ناخودآگاه، ترس‌های به حق خود را نادیده می‌گیرد یا صدای خفیف اضطرابی را که به آگاهی‌اش نفوذ می‌کند، سرکوب می‌کند. تام بدون آنکه به طور مؤثر با نگرانی‌های خود روبرو شود، روز معاملاتی‌اش را با چهره‌ای جدی آغاز می‌کند که ترسی عمیق را پنهان می‌سازد. این ترس همچنان در زوایای پنهان ذهنش کمین کرده است، اما او با نادیده گرفتن آن، ظاهری شجاعانه (و در واقع، دروغین) به خود می‌گیرد؛ ظاهری که

نشان می‌دهد “آماده‌ی درخشش” است. رویکرد او مبتنی بر تحمیل اراده‌اش بر بازار است. با این حال، زیر این ظاهر جدی، ترس همچنان حضور دارد. او با انکار ترسی حل‌نشده وارد روز معاملاتی خود می‌شود. این ترس دیر یا زود در طول روز به سراغش خواهد آمد و به شکل تردید و ترس از شروع معامله نمایان خواهد شد.

نگرش یا حالت ذهنی هر یک از این دو نفر، فرصت‌هایی را که در بازار می‌بینند، محدود یا گسترده می‌کند. این نکته بسیار حائز اهمیت است. حالت ذهنی استیو آرام و متمرکز بر این پرسش است که اگر او به یک ناظر کنجکاو، آگاه و بی‌طرف تبدیل شود، بازار چه چیزی برای ارائه به او دارد. او دیگر تحت سلطه‌ی ترس نیست. اگر او با ترس درون خود مقابله نمی‌کرد، هرگز نمی‌توانست به حالت ذهنی کنجکاو و پرسشگری که به طور مؤثر در طول روز معاملاتی از آن بهره برد، دست یابد. او در ایجاد و حفظ این حالت ذهنی بسیار مصمم بود و این امر به او اجازه می‌داد تا بازار را با دیدگاهی کاملاً متفاوت از تام ببیند.

تام، ناخواسته و بدون آنکه متوجه باشد، خود را برای شکست آماده می‌کند. پویایی موفقیت در معامله‌گری بسیار متفاوت از پویایی موفقیت در کسب‌وکار قبلی او است و او هنوز این موضوع را درک نکرده است. با نادیده گرفتن آگاهانه‌ی یک اختلال عاطفی در آگاهی خود، تام در واقع به ترس‌های پنهان در زوایای ذهنش دامن می‌زند. ترس در ذهن تام وجود دارد. نادیده گرفتن یا سرکوب آن، باعث از بین رفتن آن نمی‌شود؛ بلکه فقط آن را از آگاهی خود دور می‌کند. در مورد تام، این امر منجر به ورود او به روز معاملاتی با یک حالت ذهنی “پوششی-” می‌شود؛ در حالی که در پس‌زمینه‌ی ذهنش، ترس‌های پنهان، تصاویری را خلق می‌کنند که او در طول معامله‌گری در آن‌ها زندگی می‌کند.

حالت عاطفی شما همواره نوع و کیفیت ادراکی که از بازار دارید را تعیین می‌کند. این ادراک (شیوه‌ی تفکر شما) تعیین‌کننده‌ی امکاناتی است که به عنوان یک معامله‌گر می‌بینید. امکاناتی که می‌بینید، همان چیزی است که بر اساس آن عمل می‌کنید (تصمیم به خرید یا فروش می‌گیرید). و اقداماتی که انجام می‌دهید، واقعیت مستمری را شکل می‌دهند که تجربه می‌کنید. درک این رابطه‌ی تنگاتنگ بسیار حیاتی است. حال، با این چارچوب تحلیلی، بار دیگر به داستان‌های استیو و تام نگاهی دقیق‌تر بیندازیم.

حالت عاطفی ← حالت ذهن ← امکانات ← عمل ← واقعیت

همانطور که مشاهده کردید، استیو برای پنهان کردن ترس از ضرر، نگرش مثبتی را به خود تحمیل نمی‌کند، در حالی که تام دقیقاً همین کار را انجام می‌دهد. استیو از مجموعه‌ای از مهارت‌ها و دانش برخوردار است که به او اجازه می‌دهد حالت عاطفی خود را - که منشأ حالت ذهنی اوست - به طور مؤثر مدیریت کند. این نکته‌ای کلیدی است که توجه شما را به آن جلب می‌کند. تام، به دلیل ترس از خودِ ترس و همچنین فقدان مهارت‌های روانشناختی لازم، تلاش می‌کند ترس خود را پنهان کند و ظاهری بی‌اعتنا بگیرد. اما فرآیند معامله‌گری، شما را مجبور به مواجهه با واقعیت و پذیرش صداقت می‌کند. این درسی است که تام هنوز به اندازه‌ی کافی برای درک آن فروتن نشده است.

هر دوی آن‌ها برای یک بازار و یک روز معاملاتی یکسان آماده می‌شدند. پس چگونه ممکن بود که بازار برای هر کدام از آن‌ها به گونه‌ای متفاوت نمایان شود؟ نکته اینجاست که هر معامله‌گر، یک "زندگی فکری" (یا همان چارچوب ادراکی) خاص خود در ذهن دارد. در حالی که استیو به طور فعال به بررسی و تحلیل این زندگی فکری می‌پردازد، تام تصویری از پیش تعیین‌شده از "شیوه‌ی درست" تفکر برای رسیدن به موفقیت دارد... و او هرگز در صحت این شیوه‌ی تفکر خود تردید نمی‌کند. در واقع، تام حتی به این فکر نمی‌کند که شاید لازم باشد باورهای خود را زیر سوال ببرد. او نسبت به عواملی که زندگی فکری‌اش را شکل می‌دهند، کاملاً بی‌توجه است. و در همین بی‌توجهی، باورهای بنیادین و بررسی‌نشده‌اش از دایره‌ی آگاهی‌اش خارج می‌شوند. اگر می‌خواهید در معامله‌گری موفق باشید، باید باورهای خود را در مورد خودتان به دقت بررسی کنید و با آن‌ها روبرو شوید، در غیر این صورت، این باورهای بررسی‌نشده، معاملاتی ضعیف و احتمالاً رنج و زیان‌های سنگینی را برای شما به ارمغان خواهند آورد.

باورها: عینکی نامرئی که با آن جهان را می بینیم

بیایید مفهوم "باور" را شفاف تر کنیم. نه شما و نه هیچ کس دیگری "دارنده‌ی" باورها نیستید، بلکه باورها "شما را دارند". باورها و ادراک شما (که من آن را "ناظری که هستید" می نامم و بعداً بیشتر در مورد آن صحبت خواهم کرد) امکاناتی را شکل می دهند که شما به عنوان واقعیت خود درک می کنید. آن‌ها در واقع فرضیاتی هستند که شما آن‌ها را به عنوان حقیقت می پذیرید، حتی اگر این فرضیات بی اساس باشند. وقتی باورهای خود را تغییر می دهید، ادراک شما از واقعیت و بازار نیز دگرگون می شود.

در زندگی ای که مورد بررسی قرار نگرفته باشد، باورهایی که دارید هرگز زیر سوال نمی روند و شما به سادگی آن‌ها را درست فرض می کنید. این باورها، بدون توجه به بازخوردی که دریافت می کنید، در برابر تغییر مقاومت می کنند. این وضعیت "ناهماهنگی شناختی" نامیده می شود و برای یک معامله گر بسیار خطرناک است. هشدار ناهماهنگی شناختی این است: "باورهای من را با حقایق متضاد به چالش نکشید - من گوش نخواهم داد".

در داستان استیو و تام، تام در برابر پذیرش دانش جدید درباره‌ی خودش مقاومت می کند، زیرا این دانش، تصور او از "چیستی" خودش را مختل می کند. بنابراین، او به عملکرد بر اساس همان سیستم اعتقادی ادامه می دهد، در حالی که بازار به او بازخورد منفی می دهد و این امر مقاومت تام در برابر تغییر را بیشتر می کند. سپس، او مجبور می شود یک "گروه بان آموزشی" در ذهن خود خلق کند تا نظم را حفظ کند و اطلاعات متناقض را سرکوب کند.

این مقاومت (اگر داستان‌های کوتاه را به دقت بخوانید) نشان دهنده‌ی باور پنهان او به "ناکافی بودن" خود به عنوان یک معامله گر است؛ باوری که به سایر جنبه‌های زندگی اش نیز سرایت می کند. ناهماهنگی شناختی، او را در یک "خود" محدود محبوس می کند و باعث می شود که او با غلبه‌ی "مردانه" بر بازار، تلاش کند تا شایستگی خود را ثابت کند.

در مقابل، باورهای استیو متحول شده اند. او از اطلاعات متضاد دوری نمی کند. در واقع، او آن‌ها را به عنوان اختلالاتی در درون خود می بیند که مانع از تحقق کامل پتانسیلش می شوند و به دنبال آن‌ها می گردد. شجاعت او برای غلبه بر انگیزه‌ی بیولوژیکی اجتناب از ناراحتی

(برعکس ناهماهنگی شناختی)، به او اجازه می‌دهد تا با بخش ترسیده‌ی درونش همدلی کند و پیش از شروع روز معاملات، آن را آرام کند. با غلبه بر ترس، استیو قادر است خود را به حس وسیع‌تری از امکانات باز کند تا بتواند بازار را با بی‌طرفی و کنجکاوی ببیند، نه با حالت ذهنی انتقام‌جویانه مانند تام.

در زندگی‌ای که مورد بررسی قرار گرفته باشد، باورها در صورت لزوم مورد سوال قرار می‌گیرند و بازسازی می‌شوند. به دنیای متفاوتی که استیو و تام در آن صبح دوشنبه از خواب بیدار شدند، نگاه کنید. تصور می‌کنید که آن‌ها در دو دنیای کاملاً متفاوت زندگی می‌کردند، در حالی که فقط در آن سوی شهر از هم فاصله داشتند و حتی از یک سرویس اینترنتی مشترک استفاده می‌کردند.

باورها مانند هوایی هستند که تنفس می‌کنید یا آبی که ماهی در آن شنا می‌کند. آنقدر آشنا و عادی می‌شوند که دیگر حتی متوجه وجودشان نمی‌شوید. با این حال، درست مانند هوا برای شما یا آب برای ماهی، شما در آن‌ها زندگی می‌کنید. شما با مجموعه‌ای از ادراکات به دنیا می‌آید که "روایت تاریخی" نامیده می‌شود و نقشه‌ای ادراکی را شکل می‌دهید که از طریق آن واقعیت (یا بازار) را مشاهده می‌کنید. هیچ واقعیت نهایی "بیرونی" وجود ندارد که بازار را تعیین کند. این "شما" نیستید که بازار را می‌بینید، بلکه باورهای هستند که آگاهی شما را در بر می‌گیرند و امکان آنچه می‌بینید را محدود یا گسترده می‌کنند. این نقشه‌ی ادراکی بر اساس تعصبات، انتظارات، پیش‌بینی‌ها و ساختارهای عصبی شما شکل می‌گیرد. "شما" در حالت ناآگاهی، چیزی نمی‌بینید - شما مانند ماهی در آب هستید. "شما" چنان در نقشه‌ی ادراکی که خارج از آگاهی شما شکل گرفته، غرق شده‌اید که نمی‌بینید باورهایی که با آن به دنیا آمده‌اید، چشمان شما را کور کرده‌اند. این همان چیزی است که من آن را "ناآگاهی" می‌نامم، که بعداً در کتاب بیشتر به آن خواهیم پرداخت.

این باورها به گفتگوهای در ذهن تبدیل می‌شوند. برای یک معامله‌گر، تمام اینها به صورت افکاری در ذهن جریان دارند. شما این گفتگوها را به عنوان افکاری تجربه می‌کنید که از باورهای بررسی‌نشده سرچشمه می‌گیرند. همه‌ی ما یک "زندگی فکری" داریم. خطایی که در حالت بی‌فکری مرتکب می‌شوید این است که باور دارید شما این افکار را "دارید". با تمرین

ذهن آگاهی، متوجه می‌شوید که این افکار، به عنوان گفتگو، در واقع "شما را دارند" و جهانی را که در آن زندگی و معامله می‌کنید، خلق می‌کنند. در واقع، "شما" پشت فرمان وسیله‌ای که با آن زندگی و معامله می‌کنید، به خواب رفته‌اید.

وقتی آگاهی ما به جهان (یا بازار) نگاه می‌کند، از طریق این گفتگوهای احتمالی که از ذهن ما عبور می‌کنند، می‌بیند. شما افکار، باورها، گفتگوها و انتظارات "ندارید"، بلکه آنها "شما را دارند".

هنگامی که شروع به بیدار شدن به ذهن آگاهی (مشاهده) و خروج از بی‌فکری می‌کنید، متوجه می‌شوید که هویت شما با گفتگوهای باورهایتان یکسان نیست (به مثال استیو و تام در بخش قبلی مراجعه کنید).

وقتی یک معامله‌گر به این لحظه‌ی "آها!" می‌رسد - لحظه‌ای که هویت خود را از گفتگوهای ادراکی به نام باورها جدا می‌کند - نقشه‌ی ادراکی کاملاً متفاوتی شکل می‌گیرد که از طریق آن، معامله‌گر بازار را تفسیر می‌کند. در نتیجه، او واقعیت متفاوتی را تجربه می‌کند.

این دقیقاً همان چیزی است که یک معامله‌گر موفق را از انبوه معامله‌گرانی که "اصل مطلب را درک نمی‌کنند" و همچنان شکست می‌خورند، متمایز می‌کند. در ادامه، فرصتی خواهید داشت تا از دریچه‌ی ذهن یک معامله‌گر حرفه‌ای به بازار "نگاه کنید". از این فرصت بهره‌برید و آن را با طرز فکر و روش معاملاتی خود مقایسه کنید.

در فصل‌های بعدی، خواهید دید که چگونه می‌توانید از یک حالت ذهنی ترسناک و بی‌اساس به یک حالت ذهنی هوشیار، متمرکز بر مدیریت ریسک و حداکثر عملکرد، حرکت کنید. تا آن زمان، باورهای بررسی‌نشده "شما را دارند". آنها همان باورهایی هستند که تاکنون به دلیل ناراحتی عاطفی ناشی از مواجهه با آنها، از به چالش کشیدنشان اجتناب کرده‌اید. اما تغییر در این نگرش، زمینه‌ساز ظهور یک معامله‌گر کاملاً متفاوت خواهد بود.

همه‌ی اینها به صورت طیف‌هایی از امکان در درون شما وجود دارند. تفاوت در این است که در ابتدای بیداری، شما از یک تفسیر تاریخی از جهان که شما را در الگوهای آشنای بقا نگه

می‌دارد، به مجموعه‌ی جدیدی از تمایزات حرکت می‌کنید که به شما امکان می‌دهد روشی را ایجاد کنید که توسط سازماندهی و عملکردی بالاتر از خودتان هدایت می‌شود.

همانطور که گول‌های خفته‌ی درون خود را بیدار می‌کنید، به خالقان مشترک باورهایی تبدیل می‌شوید که ادراک شما را هدایت می‌کنند. در این حالت، قادر خواهید بود بازار را با چشمانی متفاوت ببینید. اما به یاد داشته باشید، شما هرگز خود "بازار" را نمی‌بینید، بلکه آنچه را که بر اساس "ناظری که هستید" می‌بینید، تجربه می‌کنید. به تفاوت استیو و تام فکر کنید – آنها "بازارهای" کاملاً متفاوتی را "دیدند".

دنیای بی‌کرانِ امکانات و تولد یک معامله‌گر

شما (و مغز سازگارپذیرتان) به این دنیای بی‌کرانِ امکانات وارد می‌شوید. همچنین به عنوان یک فرد، با تاریخچه‌ای خاص از تأثیرات متولد می‌شوید که نحوه‌ی درک شما از دنیای اطرافتان (یعنی زندگی، خانواده و موقعیت شما) را شکل می‌دهد. این همان چیزی است که برای شکوفایی پتانسیل خود به عنوان یک معامله‌گر، باید از آن فراتر روید.

مدت‌ها پیش از آنکه توانایی تفکر یا تأمل داشته باشید، سیستم عصبی مرکزی شما، "شما" را به موجودی تبدیل کرده است که برای بقا در محیط خاصی که در آن متولد شده‌اید (در واقع، در مغزتان)، ساخته شده است. از طریق این سازگاری، طیف خاصی از امکانات را در خود مجسم کرده‌اید. بعدها، بسیار دیرتر، ذهن شما ظهور می‌کند – مدت‌ها پس از آنکه روایت تاریخی در مدارهای عصبی شما تثبیت شده است. این فرآیند سازگاری با دنیای خاصی از امکانات، به طور کلی، ظرفیت شما را برای درک سایر روش‌های دیدن و بودن در جهان محدود می‌کند. با بازگشت به داستان‌های کوتاه استیو و تام، این موضوع را به خوبی مشاهده خواهید کرد. تمام این فرآیند به صورت خودکار رخ می‌دهد و ما حتی متوجه آن نمی‌شویم.

درک آنچه که در اینجا ارائه می‌دهم ممکن است دشوار باشد. این مفاهیم با بسیاری از باورهایی که در مورد خود و "حقیقت" جهان دارید، در تضاد است. همچنین می‌دانم که اکثر

قریب به اتفاق معامله‌گران، هر روز با تلاش برای حفظ باورهای خود (که تعیین‌کننده‌ی امکاناتی است که می‌بینند) ضرر می‌کنند.

از شما نمی‌خواهم که آنچه را در اینجا می‌گویم، کورکورانه باور کنید. اینها فرضیاتی هستند که من در مورد نحوه‌ی ارتباط ادراک و عملکرد به شما ارائه می‌دهم. این فرضیات به من و شما کمک می‌کنند تا نوع جدیدی از کشمکش درونی را درک کنیم - کشمکشی - که در معاملات شما منعکس می‌شود.

"خود" شما (چیزی که آن را هویت خود می‌نامید) در زندانی به نام "منطقه‌ی امن" شما (یا همان نقشه‌ی ادراکی برای دیگران) سازماندهی شده است. این سازماندهی خودکار، به "شما" پی تبدیل می‌شود که معامله می‌کند. همچنین، این سازماندهی خودکار، چیزی است که شما (به عنوان یک انسان آگاه) در ایجاد آن اختیار اندکی داشته‌اید. بر اساس فشارهای محیطی و سازگاری‌های موجود در زندگی خانوادگی، جامعه و فرهنگ شما، مغزتان در مجموعه‌ای خاص از باورها سازماندهی شده است که به "آنچه که هستید" تبدیل شده است. این همان منطقه‌ی امن شماست.

برای بازآفرینی خود به عنوان یک معامله‌گر، باید زنجیرهایی را که آن سازگاری، شما را با آن‌ها زندانی کرده است، بشکنید. اگر می‌خواهید در معامله‌گری موفق باشید، این حرفه شما را مجبور به مواجهه با این شرطی‌سازی تاریخی می‌کند. تغییر این شرطی‌سازی تاریخی، موضوع دیگری است، زیرا در مدارهای عصبی شما، که از تفکر و ادراک شما جدا نیستند، تثبیت شده است. ما در ادامه به موضوع بازآفرینی خود خواهیم پرداخت.

هدف از این بحث، کمک به شما در درک چگونگی "به دام افتادن" در یک روش خاص دیدن جهان است که شما آن را به عنوان "واقعیت" می‌پذیرید. حقیقت این است که شما از نظر زیستی، برای دیدن جهان از طریق چارچوبی خاص که احتمال بقای شما را افزایش می‌دهد، برنامه‌ریزی شده‌اید. این زیست‌شناسی خود (نقشه‌ی ادراکی مغز) است که ذهن را ایجاد می‌کند. ذهن از مغز سرچشمه می‌گیرد و این دو از هم جدا نیستند. این همان تله‌ی زیستی-

شناختی است که برای ساختن روشی جدید برای دیدن و درک جهان، باید آن را درهم بشکنید.

زیست‌شناسی شما عمدتاً حول محور ترس و انگیزه‌ی بقا سازماندهی شده است. تا زمانی که به نحوه‌ی شکل‌گیری ذهن خود توسط مغزتان آگاه نشوید، در این ادراک "به دام می‌افتید" و نسبت به محدودیت‌های آن کور می‌شوید - که به آن "بی‌فکری" گفته می‌شود. در این کتاب، یاد خواهید گرفت که چگونه تلاقی تاریخ، امکانات و ادراک را که باعث می‌شود شما جهانی را که به طور خودکار می‌بینید و آنچه را که بدون بررسی در مورد خود، بازار و جهان باور دارید، تجزیه و تحلیل کنید.

این موضوع در معامله‌گری چگونه نمود پیدا می‌کند؟ در ادامه بررسی خواهیم کرد که چگونه یک معامله‌گر حرفه‌ای، بازار و خود را به عنوان مقدمه‌ای برای مشاهده و عملکرد موفقیت‌آمیز در بازار تفسیر می‌کند.

چشم‌انداز یک معامله‌گر حرفه‌ای

درک این فرضیه‌ها در مورد نحوه‌ی شکل‌گیری واقعیت جهان توسط ما، به‌ویژه زمانی که به صورت نظری مطرح می‌شوند، می‌تواند دشوار باشد. حال، بیایید این موضوع را از زاویه‌ی دید یک معامله‌گر حرفه‌ای بررسی کنیم. یک معامله‌گر موفق که این مفاهیم را در معاملات خود به کار گرفته است، در تبادل ایمیل‌هایی، تأثیر متقابل بین باورها، سبک معاملاتی و خودش را در بازار تحلیل می‌کند. با دقت به صحبت‌های او گوش دهید:

جدا کردن واقعیت از باورها

"من مفهوم واقعیت را از باورها جدا می‌کنم. با این حال، باورها چیزهایی هستند که من انتخاب می‌کنم بر آنها تکیه کنم. من آگاهانه باورهایم را در زندگی تغییر داده‌ام. از سوی دیگر، واقعیت من، چیزی است که به صورت عصبی در من تثبیت شده است. می‌دانم که این ممکن است شبیه لفاظی به نظر برسد، اما واقعیت همین است."

انتخاب سبک معاملاتی

"به عنوان مثال، من انتخاب می‌کنم که از یک سبک معاملاتی خاص استفاده کنم. اما این باور، به صورت عصبی در من ریشه ندارد. این صرفاً چارچوبی است که برای مشاهدهی ساختار بازار انتخاب می‌کنم. من به راحتی اذعان می‌کنم که "بازار" هیچ اطلاعی از وجود این ساختار ندارد."

"در کار معاملاتی‌ام، تمرین‌های زیادی انجام داده‌ام؛ به سادگی تمام اندیکاتورها را از نمودارهایم حذف کرده‌ام تا آگاهانه درک خود را تغییر دهم. همچنین، به مدت یک سال الگوهای امواج الیوت را مطالعه کردم که آن هم ساختاری دیگر برای مشاهدهی بازار است، اما با ساختار دیدگاه نوین کاملاً متفاوت است. من انتخاب کردم که کدام ساختار را برای تحلیل بازار به کار ببرم. من ساختاری را انتخاب نکردم که فکر می‌کردم واقعاً همان بازار است."

اهمیت نگرش و رویکرد

"این موضوع برای ذهنیت و رویکرد من به بازار بسیار حیاتی است. من بر این باورم که همه‌ی معامله‌گران موفق، نوعی سیستم اعتقادی در مورد بازارها را اتخاذ کرده‌اند. همچنین فکر می‌کنم این معامله‌گران به راحتی می‌پذیرند که ممکن است باورهایشان لزوماً با باورهای دیگران یکسان نباشد. با این حال، این موضوع اهمیتی ندارد. این چیزی است که آنها/انتخاب می‌کنند که آن را بپذیرند."

انتخاب آگاهانه باورها : کلید موفقیت یک معامله‌گر حرفه‌ای

در این بخش به نکته‌ی مهمی در مورد معامله‌گر حرفه‌ای اشاره می‌شود: او باورهای خود را آگاهانه انتخاب می‌کند. او بر اساس بازخورد بازار، باورهای خود را بازسازی کرده است. این موضوع کاملاً در تضاد با وضعیت "ناهماهنگی شناختی" در اکثر معامله‌گران است که در

برابر بازخوردهایی که منجر به بازنگری باورهای اصلی‌شان در مورد خود یا بازار می‌شود، مقاومت می‌کنند.

شما چه چیزی را در مورد بازار "انتخاب" می‌کنید که باور داشته باشید؟

به احتمال زیاد، اگر این کتاب را می‌خوانید، هنوز باورهای خود را در مورد بازار یا خودتان به طور آگاهانه انتخاب نکرده‌اید. ابتدا باید از "بی‌فکری" – یعنی نادیده گرفتن افکار، عقاید و انتظاراتی که در ذهن شما به صورت گفتگو درونی جریان دارند – بیدار شوید. تا زمانی که این اتفاق نیفتد، همواره با موانع روبرو خواهید شد و درد ناشی از آن را تجربه خواهید کرد.

تلاش برای رهایی از باورهای ریشه‌دار در گذشته، دقیقاً همان کاری است که این معامله‌گر حرفه‌ای انجام داده است. او با "بازسازی" تاریخچه‌ی باورهای خود، توانسته است باورهایش را به گونه‌ای تنظیم کند که بازار را به شکلی کاملاً متفاوت نسبت به گذشته "ببیند" و در آن عمل کند. او خود را به شکلی متفاوت از دنیایی که در آن متولد شده و با آن سازگار شده بود، بازسازی کرد. شما هم می‌توانید این کار را انجام دهید.

این معامله‌گر حرفه‌ای در مورد سبک معاملاتی‌ای صحبت می‌کند که به او در مشاهده‌ی پدیده‌ای به نام "بازار" کمک می‌کند. او با آگاهی کامل از اینکه استفاده از این سبک معاملاتی به او امکان کنترل بازار را نمی‌دهد، یک ساختار خاص را به عنوان یک باور آگاهانه انتخاب می‌کند. در واقع، این روش به او راهی برای درک بازار می‌دهد، با این آگاهی که روش‌های دیگری نیز برای درک بازار وجود دارد – هیچ روش "درستی" به صورت مطلق وجود ندارد. او پس از بررسی واقعیت بازار، به عمد باورهای خود را انتخاب می‌کند و متوجه می‌شود که سبک معاملاتی‌های مختلف به معامله‌گر کمک می‌کنند تا بازار را از زوایای دید متفاوتی مشاهده کند. هیچ کدام از این زوایا کاملاً درست نیستند. هر کدام صرفاً چارچوبی برای مشاهده فراهم می‌کنند. او یک "ناظر" خاص است که با توجه به باورهایش در مورد بازار، روش معاملاتی خود را با دقت انتخاب می‌کند. این مهارتی است که او آموخته است. با آگاهی و دقت، او می‌تواند باورهایش را انتخاب کند، به جای اینکه باورهای بررسی‌نشده، نحوه‌ی

تفسیر او از بازار را تعیین کنند. در ادامه این کتاب، در مورد آگاهی و توسعه‌ی ابزار "ناظر" بیشتر خواهید آموخت.

چه بازاری را می‌بینید و چه کسی آن را می‌بیند؟

بیاید یک قدم فراتر بگذاریم. در اینجا، همان معامله‌گر حرفه‌ای به راهنمایی گروهی از معامله‌گران ادامه می‌دهد. او در یک تمرین آموزشی توضیح می‌دهد که چگونه باورهایش در واقع معاملات را انجام می‌دهند - این "خودِ او" نیست که معامله می‌کند. توجه داشته باشید که او نسبت به باورهایش آگاه است و دیگر او را محدود نمی‌کنند. او به یک مشارکت‌کننده‌ی آگاه در خلق و حفظ باورهایش تبدیل شده است. این مهم‌ترین راز موفقیت در معامله‌گری است: توانایی مدیریت باورها و ادراک در سطح ارادی.

با رها کردن توهم قطعیت، او خود را از زندان محدوددهی امن رها می‌سازد و مسئولیت واقعیت معامله‌گری (برد و باخت) را بر عهده می‌گیرد. بازار مسئول نیست؛ بازار نه خوب است و نه بد. او درگیر گفتگوهای درونی در مورد پول و ارزش شخصی. خود نیست، بلکه در مورد مدیریت ریسک صحبت می‌کند. به عنوان یک مدیر مالی، وظیفه‌ی او (هویت او) مدیریت ریسک است. ترس (در سیستم باور و گفتگوهای درونی او) به جای اینکه در مورد "خودِ او" باشد، به مدیریت ریسک بازارهای مالی تبدیل شده است و او برای مدیریت بهتر ریسک، ابزارهایی را ابداع می‌کند.

تشریح باورهای یک معامله‌گر در به‌کارگیری روش معاملاتی

می‌خواهم در مورد موضوعی که قبلاً بحث کرده‌ایم، با جزئیات بیشتری صحبت کنم. در طول یک جلسه‌ی آموزشی اخیر، نکته‌ای را مطرح کردم که بر اساس باوری که داشتم شکل گرفته بود. در طی بحث، متوجه شدم که لزوماً همه افراد این باور خاص را قبول ندارند. با تأمل بیشتر در این موضوع، به اهمیت باورهایمان در موفقیت و ثبات معاملاتی پی بردم.

به عنوان بخشی— از برنامه‌ی آموزشی، اشاره کردم که تا حدی باید باورهای من را به طور موقت بپذیرید. با این حال، در نهایت باید این باورها را به طور کامل پذیرفته یا حداقل، باورهای مختص به خود را پیدا کنید. در نتیجه، تصمیم گرفتم برخی از باورهای خود و منطق پشت آن‌ها را توضیح دهم:

باور اول: پذیرش آگاهانه‌ی یک ساختار تحلیلی

من می‌پذیرم که به طور آگاهانه از یک روش خاص برای ارائه‌ی تصویری ساختاری از بازار استفاده می‌کنم. بخشی— از این انتخاب، پذیرش این واقعیت است که خود بازار از این روش بی‌اطلاع است. به عبارت دیگر، من باور ندارم که بازار با روش من "هماهنگ" باشد، بلکه آن را به عنوان ساختاری می‌پذیرم که "انتخاب کرده‌ام" تا از آن طریق به بازار نگاه کنم. درک این تمایز بسیار مهم است. همانطور که هیچ اندیکاتور تکنیکی کاملی وجود ندارد، هیچ روشی برای توصیف ساختار بازار نیز کامل نیست. من می‌توانستم از ساختارهای دیگری مانند امواج الیوت یا W.D. گان استفاده کنم، اما متوجه شده‌ام که این روش خاص را ترجیح می‌دهم.

باور دوم: به کارگیری منطق A-B-C به عنوان فیلتر

در کنار سبک معاملاتی‌ام، من انتخاب می‌کنم که منطق A-B-C (نوعی بررسی بر روی سبک معاملاتی که به طور مستقل توسعه داده شده است) را بر روی اقداماتم اعمال کنم.

در ارتباط با هماهنگی بازه‌های زمانی، کاملاً منطقی است که یک فرضیه‌ی مشروط (غیرقابل پیش‌بینی) ایجاد کنیم: اگر قیمت هر ابزار مالی از نقطه‌ی A به نقطه‌ی B (بالا یا پایین) حرکت کند، پس بازه‌های زمانی پایین‌تر/کوتاه‌تر باید از آن تبعیت کنند – هیچ راه دیگری وجود ندارد! به بیان ساده‌تر، اگر فرضیه‌ی من ("A") قرار باشد محقق شود، یک بازه‌ی زمانی کوتاه‌تر ("B") از نظر رفتار قیمت، حتماً باید مطابقت داشته باشد.

علاوه بر این، یک بازه‌ی زمانی حتی کوتاه‌تر، شواهدی ("C") را نشان خواهد داد که نشان می‌دهد بازه‌ی زمانی اجباری واقعاً در حال وقوع است. این همان پدیده‌ای است که باعث می‌شود سبک معاملاتی مورد استفاده‌ی من و منطق A-B-C ترکیبی مؤثر باشند. توجه کنید که در این گفته هیچ پیش‌بینی‌ای وجود ندارد. این موضوع به طور عمدی در قالب یک جمله‌ی "اگر... آنگاه..." بیان شده است. در حالی که A-B-C، سبک معاملاتی داخلی من است. این امر مرا از حالت پیش‌بینی خارج کرده و در عین حال به من اجازه می‌دهد تا ساختار را تا حد امکان به صورت عینی بررسی کنم.

باور سوم: واکنش بازار در صورت عدم تحقق فرضیه

اگر بازار آنطور که "انتظار می‌رود" رفتار نکند، پس عکس آن اتفاق می‌افتد. علاوه بر این، احتمالاً عکس آن به صورت قوی و گسترده رخ می‌دهد.

با این حال، این نکته‌ی ساده بسیار قدرتمند است: بازارها یا در حال صعود هستند یا در حال نزول. واقعاً هیچ گزینه‌ی دیگری وجود ندارد. البته، ممکن است برای مدت کوتاهی به نظر برسد که بازارها "راکد" هستند، اما برای وجود بازارها، حرکت ضروری است (به نظر من این خود یک باور دیگر است). بازارها صرفاً ساکن نمی‌شوند، مگر در موارد واضح توقف معاملات یک دارایی. به طور مشخص، اگر ساختار بازار نشان دهد که فرضیه‌ی اولیه محقق نمی‌شود، پس در واقع عکس آن باید رخ دهد. و در تمامی موارد، سبک معاملاتی من این امکان را فراهم می‌کند که گزینه‌ی مقابل به صورت عینی تعریف شود.

آگاهی از باورها: گامی حیاتی برای موفقیت در معامله‌گری

توجه کنید که باورهای معامله‌گر حرفه‌ای، آگاهانه هستند. او سیستمی از باورها را انتخاب می‌کند که در معامله‌گری (و بخش بزرگی از زندگی‌اش) از آنها استفاده می‌کند. باورهای ناآزموده‌ای که نسبت به آنها ناآگاه هستید، در معامله‌گری بسیار خطرناک هستند.

بنابراین، از شما می‌خواهم تا به کاوش در مورد باورهای خود در مورد بازار بپردازید. به یاد داشته باشید، این باورها لزوماً "باورهای شما" نیستند. این‌ها باورهایی هستند که از طریق نسل‌ها به شما منتقل شده و در خانواده و فرهنگ شما ریشه دوانده‌اند. این همان "سوپ هستی‌شناختی" است که در آن متولد شده‌اید. در تعامل بین محیط و سازگاری، شما در یک نقشه‌ی ادراکی خاص سازماندهی شده‌اید که نحوه‌ی تفسیر شما از دنیای (از جمله بازار) که در آن زندگی می‌کنید را تعیین می‌کند. شما به سادگی نسل بعدی هستید. و در نهایت، باید به این سؤال پاسخ دهید: "برای معامله‌گری موفق، چه باورهایی لازم است داشته باشم؟"

ریشه‌های روانشناختی رفتار معاملاتی: سفری به اعماق "خود"

در بخش قبلی، به چگونگی تعامل هستی‌شناسی (احساس معنا) و زیست‌شناسی (مغز) برای شکل‌گیری باورها، انتظارات و نقشه‌های ادراکی (مناطق امن شخصی) پرداختیم. اکنون، به چگونگی ارتباط این مفاهیم با روانشناسی شخصی شما و تأثیر آن بر معاملاتتان می‌پردازیم. در اینجا، مکانیزمی را بررسی خواهیم کرد که از طریق آن معنا و باور به زیست‌شناسی شما متصل می‌شوند و نحوه‌ی تفسیر شما از جهان را شکل می‌دهند. این مکانیسم، "پیوند" نامیده می‌شود و درک شما از بازار در حین معامله را به کلی تغییر می‌دهد.

در اینجا است که بدن، احساسات، ذهن و روح، یک واحد یکپارچه به نام "شما" را تشکیل می‌دهند. به عنوان انسان (و به عنوان پستانداران اجتماعی)، شما با نیازی قدرتمند به ارتباط (احساس تعلق) و گرمی داشته شدن (احساس دوست داشتنی بودن) در چارچوب امنیت متولد می‌شوید. از آنجایی که نوزاد انسان به شدت برای زنده ماندن به تنهایی ناتوان است، به مراقبان و محافظانی وابسته می‌شود که بقا و رشد او را تضمین می‌کنند. بدون امنیت ناشی از حس قوی پیوند (گرمی داشته شدن و تعلق)، بقای ما غیرممکن بود.

در زمینه‌ی معامله‌گری، درک سازماندهی عاطفی این پیوند بسیار حیاتی است. حس معنا، اعتماد، ماجراجویی و ترس شما، از این پیوند عاطفی نشأت می‌گیرد. احساس "خود" و نحوه‌ی تعامل عاطفی شما با عدم قطعیت (که در معامله‌گری بسیار مهم است) از این

فرایند پیوند ناشی می‌شود. آیا عدم قطعیت را به عنوان یک تهدید و حمله می‌بینید؟ از آن اجتناب می‌کنید؟ یا با کنجکاو به آن نزدیک می‌شوید؟ این نگرش در مکانیزم پیوند در نقشه ادراکی در حال توسعه شما ریشه دارد.

سازماندهی اولیه‌ی این پیوند در مراحل مختلف رشد و با بالغ شدن مغز و ذهن، پیشرفت می‌کند. اما پارامترهای اولیه‌ی پیوند در طول دوران کودکی دست نخورده باقی می‌مانند و تأثیر عمیقی بر شکل‌گیری شخصیت و هویت عاطفی شما به عنوان یک معامله‌گر می‌گذارند.

کودک با انگیزه‌ی یک احساس سازمان‌یافته و قدرتمند به نام "ترس از رها شدن یا طرد شدن"، خود را سازماندهی می‌کند تا مراقبان و محافظان، پیوندی قوی با او برقرار کنند. متقابلاً، مراقبان نیز نیروهای پیوند خود را دارند که آنها را به محافظت و پرورش کودک وا می‌دارد. از نظر زیست‌شناسی، این پیوند برای افزایش احتمال بقای کودک و تداوم نسل ضروری است. این پیوند به کودک معنا و ارزش برای وجودش می‌بخشد. اما انسان‌ها، این نیاز به پیوند را از سطح نیاز به بقا به سطحی بالاتر ارتقا می‌دهند.

انسان‌ها، از جمله شما و من، در دوران شکل‌گیری خود، معنای روانشناختی را از کیفیت پیوند به دست می‌آوریم. برای انسان‌ها، نه تنها اختلال در احساس دلبستگی ایمن، ترس ذاتی از مرگ را ایجاد می‌کند (که این ترس با بزرگ شدن فرد به انواع دیگر ترس‌ها تبدیل می‌شود)، بلکه همچنین باوری روان‌شناختی در مورد خود و شایستگی‌اش برای دریافت محبت و ارتباط شکل می‌دهد. این تمایزی اساسی بین انسان و سایر پستانداران اجتماعی است.

این فرایند پیوند با لحظات بسیار قدرتمند رشدی برای کودک همراه است. همانطور که در مورد تعامل بین پیوند و توسعه بحث می‌کنیم، به چگونگی ارتباط این فرایند با چالش‌ها و دغدغه‌های معاملاتی خود توجه کنید.

بر اساس نظریه رشد روانی-اجتماعی اریک اریکسون، کودکی که ۱۲ ماه اول زندگی خود را سپری می‌کند، معنای دنیای اطراف خود را حول محور تکلیف رشدی "امید": "اعتماد در برابر بی‌اعتمادی" سازماندهی می‌کند. آیا کودک می‌تواند به این اعتماد داشته باشد که دنیا از نیازهای او مراقبت می‌کند؟ اینجاست که "امید" شکل می‌گیرد. اگر با این فرض وارد اتاق

معامله‌گری خود شوید که بازار قصد نابودی شما را دارد، تجربه‌ای از نسخه بزرگسالانه این مرحله رشدی را تجربه کرده‌اید که منجر به معاملات ناموفق می‌شود. این فرضیه‌ای بررسی نشده است که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، باید آن را به چالش بکشید و دوباره سازماندهی کنید. اگر در حین تصور معاملات خود، "امید" وجود داشته باشد، حس خواهید کرد که می‌توانید به یادگیری نحوه کار با نیروهای بازار اعتماد کنید.

اگر همه چیز در رابطه با دلبستگی به خوبی پیش برود، مرحله بعدی رشد (۲ تا ۳ سالگی) در تکامل مهارت‌های معاملاتی بسیار جالب می‌شود. کودک وارد مرحله‌ای به نام "اراده": "استقلال در برابر شرم و شک" می‌شود. اگر در حین معامله‌گری احساس ناکافی بودن یا تردید به خود می‌کنید، باورهای محدودکننده‌ای را تجربه کرده‌اید که در این مرحله رشدی در مدارهای عصبی شما جای گرفته‌اند. توجه داشته باشید که این "شما" نیستید که "استقلال" یا "شک" را ایجاد می‌کنید، بلکه این نیروهای محیطی هستند که مغز شما برای بقا در برابر آنها سازماندهی می‌کند. اغلب، اعتمادی که در این مرحله از رشد از بین رفته است، باید دوباره کشف شود. آن اعتماد هنوز وجود دارد، فقط پنهان شده است.

مرحله جالب بعدی در رشد یک معامله‌گر جوان، مرحله‌ای است که اریکسون آن را "هدف": "ابتکار در برابر گناه" نامید. این مرحله بین ۴ تا ۶ سالگی رخ می‌دهد. اگر تا به حال خود را در حالت تعویق در حین توسعه و حفظ یک برنامه معاملاتی یافته‌اید، انقباض "امکان‌پذیری" را از روابط دلبستگی که از آنها رشد کرده‌اید، تجربه کرده‌اید.

آخرین مرحله رشدی که برای کسی - که قصد توسعه خود به عنوان یک معامله‌گر را دارد، "صلاحیت": "کوشش در برابر حقارت" است. این مرحله بین سنین ۶ تا ۱۱ سالگی اتفاق می‌افتد. اگر احساس ناکافی بودن شما را آزار می‌دهد و احساس می‌کنید که به اندازه کافی خوب نیستید، به نقطه حساسی در توسعه روابط دلبستگی رسیده‌اید که نیاز به بازنگری و بازسازی دارد.

همه این مراحل نشان‌دهنده باز و بسته شدن "امکان‌پذیری" هستند. این امکان‌پذیری شکل گرفته در مدارهای عصبی شما جای می‌گیرد تا یک سیستم اعتقادی خاص به نام "شما"

را تولید کند. این سیستم اعتقادی به عنوان گفتگوی "امکان‌پذیری" در ذهن شما ظاهر می‌شود. این گفتگوی "امکان‌پذیری"، شما را یا در یک نقشه ادراکی از "میان‌مایگی" محدود می‌کند یا شما را برای مواجهه با آینده با باوری در مورد خود آماده می‌کند که نگرشی را ایجاد می‌کند که عدم قطعیت را به عنوان بخشی از زندگی می‌پذیرد.

تفاوت این است که در یک حالت، شما آماده پذیرش عدم قطعیت هستید و می‌دانید که مشکلی پیش نخواهد آمد، در حالی که حالت دیگر سعی می‌کند از بازاری که ذاتاً نامعلوم است، قطعیت ایجاد کند.

آنچه در این بحث شما را به آن تشویق می‌کنم، این است که چگونگی ارتباط این مدل‌های ترکیبی با معاملات خود را ببینید. این "چراپی" پشت "چرا من بهتر از این معامله نمی‌کنم؟" است. چه چیزی مانع پیشرفت من می‌شود؟ اکنون در حال بررسی چگونگی تعامل توسعه و وابستگی برای ایجاد معنا و هویتی هستید که با آن سازگار شده‌اید. این همان کسی است که در اتاق معامله ظاهر می‌شود. و مگر اینکه شما یک معامله‌گر فوق‌العاده باشید، اینها حوزه‌هایی هستند که باید به نحوی به آنها پردازید تا خود را به عنوان معامله‌گر مورد نظر خود بازسازی کنید، نه انسانی که توسعه‌اش مانع از تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق شده است.

خوشبختانه، شما می‌توانید معنایی را که در دوران اولیه رشدتان در شما جای گرفته است، بازتعریف و بازسازی کنید و در مورد باورهای خود دوباره تصمیم بگیرید. برای تسلط بر معامله‌گری، باید بر تمام باورهای محدودکننده‌ای که در دوران کودکی و نوجوانی در شما شکل گرفته‌اند، غلبه کنید. این همان فرآیند "بیدار شدن" است که در بخش‌های بعدی به آن خواهیم پرداخت.

چرا روانشناسی معامله‌گری به دل بستگی و توسعه می‌پردازد؟

دلیل اینکه در روانشناسی معامله‌گری در مورد دل بستگی و توسعه صحبت می‌کنیم این است که "شما"ی بالغ، نسخه‌ای بالغ‌شده از کیفیت روابط دل بستگی اولیه و مراحل رشدی هستید که شما را به عنوان یک موجود تاریخی شکل داده‌اند. در مطالعه‌ای که توسط دکتر جوانا

ماسکو از دانشکده پزشکی دانشگاه دوک انجام شد و در مجله‌ی "اپیدمیولوژی و سلامت جامعه" منتشر گردید، ۵۰۰ نوزاد تا ۳۰ سالگی مورد بررسی قرار گرفتند. دکتر ماسکو گزارش می‌دهد: "دلبستگی سالم بین کودک و والدین برای رشد عاطفی کودک بسیار حیاتی است."

این یافته را با شکایت رایج معامله‌گرانی که در باورهای محدودکننده گرفتار شده‌اند، مقایسه کنید: "من می‌دانم چگونه معامله کنم. مشکل این است که احساساتم مانع می‌شوند و تلاش‌هایم را خراب می‌کنند. من توسط احساساتم (به ویژه ترس) تسخیر می‌شوم و در نتیجه به طور مداوم ضرر می‌کنم."

اکنون می‌توانید درک کنید که این "احساساتی که قضاوت شما را تحت تأثیر قرار می‌دهند" از کجا می‌آیند و چگونه عمل می‌کنند. مشکل این است که شما نسبت به آنها ناآگاه بوده‌اید و از مواجهه با آنها اجتناب کرده‌اید. اینها همان مسائلی هستند که برای تبدیل شدن به معامله‌گری که می‌توانید باشید، باید آنها را شناسایی، مدیریت و بازسازی کنید.

دکتر ماسکو همچنین گزارش می‌دهد که کودکانی که والدین آنها دلبستگی نزدیک و امنی با آنها ایجاد کرده‌اند، کمتر مضطرب می‌شوند (اگر تا به حال در معامله‌گری اضطراب را تجربه کرده‌اید، اکنون می‌توانید برخی از دلایل آن را درک کنید). علاوه بر این، آنها کمتر احتمال داشت که خصومت، مشکلات در تعاملات اجتماعی و علائم روان‌تنی (مانند احساس گرفتگی در شکم یا قفسه‌ی سینه) را تجربه کنند. این یافته همچنین به توضیح و درک بهتر ارتباط دوگانه‌ی بین عشق و نفرت در بسیاری از معامله‌گران با معامله‌گری، کمک می‌کند. کیفیت این روابط اولیه‌ی دلبستگی است که به ما احساس "خود" بودن می‌دهد و باورهایمان را در مورد شایستگی‌مان برای مواجهه با ناشناخته‌های آینده آماده می‌کند.

وقتی این باورها در مورد "خود" در سیستم عصبی ما تثبیت می‌شوند، آنها به بخشی از "شما" تبدیل می‌شوند. دکتر جوآنا ماسکو به این نتیجه رسید که به جای جستجوی والدین ایده‌آل، "به اندازه کافی خوب" بودن والدین کافی است. در طی این دوره از شکل‌گیری رشدی، مغز در حال سیم‌کشی—معنا بود و کودکان باورهای را که در "سوپ رشدی" به نام خانواده‌های چند نسلی جریان داشت، جذب می‌کردند. اینها باورهای بودند که مغز در حال

رشد در دستگاه سازندهی معنای روانشناختی به نام "ذهن"، در خود جای می‌داد. از آنجا که والدین، خود از دنیایی ناقص آمده‌اند و انسان‌هایی خطاپذیر هستند، این باورها به عنوان گفتگویی تاریخی از باورها از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌شوند. این دقیقاً همان سیستم اعتقادی است که شما به عنوان یک معامله‌گر باید آن را بررسی و در صورت لزوم تغییر دهید. به دلیل انسان بودن شما و نیاز اولیه‌تان به جستجوی تأیید بیرونی (شما باید خود را سازماندهی کنید تا سیستم خانوادگی‌تان از شما مراقبت کند)، مغز شما، شما را در روانشناسی‌ای سازماندهی کرده است که یک دلبستگی "به اندازه کافی خوب" برای بقای شما ایجاد می‌کند، چه خوب چه بد. این روش عملکرد مغز است و باید با آن کار کرد، زیرا همیشه ناقص است.

بنابراین، هنگامی که وارد معامله می‌شوید، این نقص‌های روانشناختی در شما وجود خواهند داشت. اگر آنها را تغییر ندهید، حساب معاملاتی شما آسیب خواهد دید و رویای زندگی مستقل از طریق معامله‌گری، همراه با سرمایه‌ی شما، محو خواهد شد.

ارتباط با ترس از اشتباه

بیاید این موضوع را در زمینه چگونگی ارتباط آن با معامله‌گری که از اشتباه کردن می‌ترسد، بررسی کنیم. **ترس از اشتباه در معامله‌گری** می‌تواند ریشه در تجربیات دلبستگی اولیه و باورهای شکل گرفته در دوران کودکی داشته باشد. برای مثال، کودکی که به دلیل اشتباهاتش مورد انتقاد شدید یا طرد والدین قرار گرفته، ممکن است در بزرگسالی نیز از اشتباه کردن و پیامدهای احتمالی آن (مانند از دست دادن سرمایه در معامله‌گری) به شدت بترسد. این ترس می‌تواند منجر به اجتناب از ریسک‌های محاسبه‌شده، تصمیم‌گیری‌های ضعیف و در نهایت، عدم موفقیت در معامله‌گری شود.

تأثیر تجربیات کودکی بر عملکرد معامله‌گری: داستان یک معامله‌گر

“من در خانه‌ای با فضای بسیار انتقادی بزرگ شدم. می‌دانم که پدر و مادرم مرا دوست داشتند؛ این موضوع هرگز جای تردید نداشت. مشکل اینجا بود که من هرگز به اندازه‌ی کافی خوب نبودم. مهم نبود نمراتم چقدر خوب بود، آن‌ها همیشه چیزی برای انتقاد پیدا می‌کردند. می‌دانم که قصدشان انتقاد سازنده بود، اما اینگونه به نظر نمی‌رسید و انگیزه‌بخش نبود. من به این باور رسیده بودم که هرگز به اندازه‌ی کافی خوب نیستم و مدام تلاش می‌کردم خودم را ثابت کنم. به جایی رسیدم که حتی وقتی به عملکرد خوب نزدیک می‌شدم، دچار استرس شدید می‌شدم. با خودم می‌گفتم: "نکنه خرابش کنم!" احساس می‌کردم نگرانی آن‌ها درباره‌ی من، صرفاً بر اساس عملکردم بود.”

“وقتی در بزرگسالی وارد دنیای معامله‌گری شدم، فکر می‌کردم که همه‌ی این مسائل را پشت سر گذاشته‌ام. اما تقریباً بلافاصله این الگوها دوباره ظاهر شدند. سعی می‌کردم بی‌نقص باشم. اگر اشتباهی می‌کردم، از نظر احساسی به هم می‌ریختم. حتی برای ورود به معاملات مردد می‌شدم، چون می‌ترسیدم ببازم. باختن برایم به معنای ناکافی بودن بود. این موضوع برایم به یک ماریج نزولی تبدیل شد و تقریباً باعث شد که رویای معامله‌گر شدن را کنار بگذارم. وقتی ارتباط بین سبک دل بستگی و مراحل رشد را درک کردم، مسئله‌ی دل بستگی برایم کاملاً منطقی شد. متوجه شدم که این مسئله بیشتر به خاطر باورهایی بود که در آن محیط بزرگ شده بودم، نه به خاطر خود من. خوشبختانه توانستم این الگو را بشکنم و باورهاییم را بازسازی کنم و رابطه‌ی متفاوتی با عملکردم و خودم برقرار کنم. این تغییر برایم بسیار حیاتی بود.”

تأثیر اختلالات دل بستگی بر رفتار معاملاتی: بررسی "زخم هسته‌ای" و سبک‌های دل بستگی نایمن

بیاید به بررسی چگونگی تأثیر اختلالات دل بستگی بر رفتار معاملاتی، به‌ویژه از طریق مفهوم "زخم هسته‌ای" و دو سبک دل بستگی نایمن (نگران/بدبین و اجتناب‌گرا) پردازیم. این بررسی

نشان می‌دهد که چگونه تجربیات اولیه‌ی زندگی می‌توانند عمیقاً بر تصمیمات و واکنش‌های ما در بازارهای مالی تأثیر بگذارند.

“زخم هسته‌ای” چیست؟

در دلبستگی ناایمن، فرد باورهای محدودکننده‌ی قدرتمندی را در خود پرورش می‌دهد که در عرصه‌ی معامله‌گری آشکار می‌شوند. این باورهای ریشه‌دار “زخم هسته‌ای” نامیده می‌شوند. نحوه‌ی مواجهه و سازگاری شما با این زخم، مستقیماً بر معاملات شما تأثیر می‌گذارد. در معامله‌گری، تا زمانی که مایل به رویارویی با این بخش ناخوشایند از خود نباشید، ترس‌ها و خودبزرگ‌بینی‌های شما سرمایه‌ی معاملاتی‌تان را به خطر می‌اندازند. همانطور که یکی از معامله‌گران موفق به درستی بیان کرده است: “معامله‌گری مانند تیغ جراحی است که روان شما را تا عمق وجود می‌شکافد. پذیرش این رویارویی، بخشی- ضروری از رشد شما به عنوان یک معامله‌گر است.”

دو سبک دلبستگی ناایمن و تأثیر آنها بر معامله‌گری

از انواع سبک‌های دلبستگی، دو سبک ناایمن به‌طور خاص در معامله‌گران مشاهده می‌شود:

1. **دلبستگی نگران/بدبین**: در این سبک، کودک در صورت تجربه‌ی اختلال در دلبستگی، دچار ترس از طرد شدن یا رها شدن می‌شود. این ترس در ناخودآگاه او نهادینه شده و در بزرگسالی، درک او از جهان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. این افراد دائماً به دنبال نشانه‌های ترس و ناامنی هستند و می‌خواهند در محدوده‌ی “امنیت” خود باقی بمانند و از عدم قطعیت دوری کنند. در معامله‌گری، این سبک دلبستگی به صورت تردید، دودلی و اضطراب ناتوان‌کننده هنگام ورود سرمایه به معامله بروز می‌کند. بسیاری از معامله‌گران، نمونه‌های بزرگسال‌شده‌ی این سبک دلبستگی ناایمن هستند. اگر شما نیز ترس و تردید به خود را در معامله‌گری تجربه می‌کنید، ممکن

است این سبک را داشته باشید. خوشبختانه، این الگو قابل تغییر است. باورهای ما در مورد پول، در واقع تجلی بزرگسالانه‌ی نیاز ما به امنیت، معنا و قدرت هستند که بنیان هویت ما را شکل می‌دهند. وقتی ریسک واقعی با سرمایه‌ی شخصی در معامله رخ می‌دهد، شما تهدیدی برای تمامیت “خود” احساس می‌کنید. این تجربه‌ای مشابه ترس از مرگ است. برخی معامله‌گران پس از ضررهای سنگین، احساس “ناپدید شدن” و از دست دادن معنای زندگی را گزارش کرده‌اند.

2. **دلبستگی اجتناب‌گرا:** این سبک به عنوان روشی برای مقابله با دلبستگی نایمن تجربه می‌شود. افراد با این سبک، ممکن است احساس ناامنی یا ناراحتی عاطفی داشته باشند، اما وقتی کسی قصد آرام کردن آنها را دارد، با عصبانیت او را از خود دور می‌کنند و تمایلی به احساس نزدیکی ندارند. در معامله‌گری، این سبک به صورت “معامله‌ی انتقام‌جویانه” خود را نشان می‌دهد. فرد به دلیل ضررهای قبلی می‌ترسد، اما به جای آرامش و تحلیل منطقی، با خشم و اجبار به دنبال “جبران” ضرر است. این الگو نیز در دوران کودکی شکل می‌گیرد و در بزرگسالی به صورت معامله‌ی انتقام‌جویانه یا تکانشی بروز می‌کند

ریشه‌های ترس در معامله‌گری

اختلالات در دلبستگی ایمن، فرد را در یک منطقه‌ی امن (نقشه‌ی ادراکی) محدود می‌کند که به او کمک می‌کند از ناراحتی و اضطراب اجتناب کند. این ترس‌های اولیه با رشد فرد ظریف‌تر شده و از سطح زیست‌شناسی بقا به روانشناسی اجتناب از ناراحتی تبدیل می‌شوند. هنگامی که در اتاق معامله احساس ترس می‌کنید، در واقع “زخم هسته‌ای” شما فعال می‌شود. برای مغز اولیه، این ترس مترادف با ترس از مرگ است، اما برای مغز پیچیده‌ی انسان بالغ، فرد ناراحتی و ترسی ظریف‌تر را تجربه می‌کند. مغز نمی‌تواند این تفاوت را به درستی تشخیص دهد و نقشه‌ی ادراکی فرد مختل می‌شود. این تجربه اغلب به عنوان “یک روز بد معاملاتی”

تفسیر می‌شود، در حالی که در واقع، این اجتناب از ناراحتی روانشناختی است که این الگوها را حفظ می‌کند.

با درک ارتباط بین دلبستگی، رشد روانی و روانشناسی معنا، و همچنین نقش ترس به عنوان نیروی سازماندهی‌کننده مغز، می‌توانیم الگوهای رفتاری خود در معامله‌گری را بهتر درک کنیم. شناخت “زخم هسته‌ای” و سبک‌های دلبستگی ناایمن، گامی اساسی در جهت غلبه بر ترس‌ها، بهبود عملکرد معاملاتی و دستیابی به خودآگاهی بیشتر است.

فصل دوم

هماهنگی مغز برای تصمیم گیری های معاملاتی

"تنها چیزی که باید از آن ترسید، خود ترس است"

فرانکلین دی. روزولت

داستان جک: تردید و تأثیر آن بر معامله‌گری

شک و تردید، تمام وجود جک را فرا گرفته بود. او نمی‌توانست تصمیم بگیرد چه زمانی وارد معامله شود. برنامه‌ی معاملاتی‌اش نشان می‌داد که از نقطه‌ی ورود ایده‌آل عبور کرده است، اما تردید رهایش نمی‌کرد. با خود فکر می‌کرد: “اگر اشتباه کنم چه؟” تصمیم گرفت کمی بیشتر صبر کند و روند بازار را زیر نظر بگیرد - فقط برای اطمینان بیشتر. این به بخشی - از داستان زندگی معاملاتی او تبدیل شده بود: ماندن در حاشیه و فلج شدن از ترس عدم قطعیت.

“اگر بیرون بمانم، در امان خواهم بود.” این جمله‌ای بود که با آن به خود دلداری می‌داد. قیمت را می‌دید که مدام بالا می‌رود، اما همچنان مردد بود. او که سابقه‌ی کار در بانک را داشت، وسواس زیادی روی اطمینان داشت.

اما در حالی که در مورد ورود به معامله تردید داشت، ترس از دست دادن یک سود احتمالی نیز در او شکل گرفت. او می‌خواست وارد معامله شود و احساس فوریت می‌کرد. جنبه‌ی محتاط وجودش زمزمه می‌کرد: “فقط کمی تایید بیشتر لازم است.” و جنبه‌ی تکانشی‌اش اصرار داشت: “قبل از اینکه خیلی دیر شود، وارد شو! نشستن در حاشیه تو را به جایی نمی‌رساند. برای برد، باید وارد بازی شوی.”

این کشمکش درونی در ذهن جک بالا گرفت. سرانجام، برای اثبات شجاعت خود در مواجهه با ترس‌ها، وارد معامله شد. تمایل به ورود، بر ترس از عدم قطعیت غلبه کرد.

با این حال، بلافاصله قیمت شروع به سقوط کرد و به حد ضرر او رسید. به دلیل تردید و تعلل، جک در قیمتی بالاتر از محدوده‌ی ورود ایده‌آل خرید کرده بود. او فرصت سود را از دست داده و متحمل ضرر شد. تردید، نتیجه‌ای فاجعه‌بار داشت. با کوبیدن مشتش روی میز، با عصبانیت از خود پرسید: “من که بلام معامله کنم - پس مشکلم چیست؟”

تأثیر متقابل احساسات و معامله‌گری: چالش ناهماهنگی شناختی

آیا تجربه‌ای مشابه جک داشته‌اید؟ جایی که کشمکش بین منطق و احساسات، عملکرد شما را تحت تأثیر قرار داده باشد؟ در چنین مواقعی، بخش احساسی مغز (مغز راست) بر استدلال منطقی (مغز چپ) غلبه می‌کند و آموزش‌ها و روش‌های آموخته شده مختل می‌شوند. برای جک و بسیاری دیگر از معامله‌گران، معامله‌گری در ابتدا ساده به نظر می‌رسد. به آن‌ها گفته می‌شود که فقط از قوانین متدولوژی و برنامه‌ی معاملاتی خود پیروی کنند و به اهدافشان خواهند رسید. اما نکته‌ی ظریف و اغلب نادیده گرفته شده، “کنترل احساسات” است.

این عبارت کوتاه، “فقط احساسات خود را کنترل کنید”، تقریباً هر معامله‌گری را درگیر چالش می‌کند تا زمانی که یاد بگیرند چگونه با احساسات خود کنار بیایند و از آن‌ها بیاموزند. منظور از کنترل احساسات، نادیده گرفتن آن‌ها یا تظاهر به بی‌احساسی نیست، بلکه پذیرش ماهیت احساسی انسان، مدیریت مؤثر احساسات و یادگیری از آن‌هاست. این نیازمند مهارت‌هایی است که کمتر معامله‌گری به طور ذاتی از آن برخوردار است.

نکته‌ی قابل توجه این است که تمرکز بیش از حد سیستم‌های آموزشی معامله‌گری بر مهارت‌های منطقی و تحلیلی (مغز چپ) باعث می‌شود که تأثیر مغز راست (مغز احساسی) بر تفکر مؤثر نادیده گرفته شود. به نظر می‌رسد که بسیاری از معامله‌گران اهمیت تعامل بین مغز چپ (استدلال منطقی) و مغز راست (استدلال احساسی) را برای عملکرد بهینه در معامله‌گری درک نمی‌کنند. این در حالی است که تلفیق این دو بخش مغز ضروری است. در غیر این صورت، همانطور که جک نشان داد، حتی با دانش فنی کافی، معامله‌گر توانایی خود برای معامله‌ی موفق را از دست می‌دهد.

مشکل اصلی در تضاد با ذهنیت عقل‌گرایانه‌ای است که به معامله‌گران آموزش داده می‌شود. آن‌ها به دنبال قطعیت و پیش‌بینی‌پذیری در بازاری هستند که اساساً با عدم قطعیت تعریف می‌شود. این باور وجود دارد که با یافتن قوانین منطقی حاکم بر بازار، می‌توان به موفقیت قطعی دست یافت. این جوهره‌ی تفکر چپ‌مغزی است که به دنبال قوانین “بیرونی” برای رسیدن به “جام مقدس” موفقیت است.

با این حال، یافته‌های علوم اعصاب، درک ما از تفکر و حالات ذهنی را تغییر داده است. نوع تفکری که یک معامله‌گر دارد (چه خوب و چه بد) از حالت عاطفی او ناشی می‌شود و این حالت عاطفی بر نحوه‌ی دیدن و واکنش او به جهان تأثیر می‌گذارد. هیچ دنیای "بیرونی" مطلق وجود ندارد. دنیایی که معامله‌گر می‌بیند، با ذهنیت و برداشت او از جهان شکل گرفته است. اینجاست که مشکلات آغاز می‌شوند. احساسات و تفکر از هم جدا نیستند.

ما به "دیدن" جهان و بازار از زاویه‌ای خاص عادت می‌کنیم و در آن دیدگاه محدود می‌شویم. در روانشناسی اجتماعی، این پدیده "ناهماهنگی شناختی" نامیده می‌شود و در معامله‌گری بسیار خطرناک است. ذهن معامله‌گر نسبت به احتمالات جدید بسته می‌شود و نمی‌تواند اطلاعات بازار را به شکل جدیدی درک کند. بدون این گشودگی ذهنی، باورها در برابر ایده‌های جدید نفوذناپذیر می‌شوند و رشد متوقف می‌شود.

جک به دنبال قطعیت در بازاری بود که ذاتاً با ریسک و عدم قطعیت همراه است. این می‌تواند برای افرادی که در مشاغل سنتی و منطقی مانند پزشکی، حقوق، مهندسی، بانکداری یا حسابداری موفق بوده‌اند، چالش‌برانگیز باشد. در این مشاغل، روش مشخصی برای دیدن جهان و مجموعه‌ای از قوانین و تعصبات آموزش داده می‌شود که نتیجه‌ی "درست" را تعیین می‌کند. اما این روش تفکر در بلندمدت در بازار جوابگو نیست. بازار مدام در حال تغییر است و آنچه در گذشته جواب داده، ممکن است دیگر کارساز نباشد.

دنیای قطعی وجود نداشت که جک بتواند آن را به طور عینی و بدون تأثیر احساسات پیش‌بینی کند. او بازار را از دریچه‌ی ترس‌های خود می‌دید و آنچه به عنوان مدیریت ریسک شروع کرده بود، به تشدید ریسک تبدیل شد. ترس از عدم قطعیت، مانع از دید بی‌طرفانه و انضباط لازم برای مدیریت مؤثر ریسک شد. این اختلال عاطفی، تفکر او را در چرخه‌ی شکست گرفتار کرد. این همان ناهماهنگی شناختی جک بود. او در روش خاصی برای تفسیر دنیای خود گرفتار شده بود و نمی‌توانست ببیند که چگونه توسط باورهای عمیق خود محدود شده است.

تمام تفکر وابسته به حالت احساسی است

تقابل با درک عقل گرایانه از جهان

فشار تکاملی، سازگاری و علوم اعصاب نشان می‌دهند که داشتن درک عقل گرایانه‌ی صرف از جهان، ناکافی است. در داستان جک، ذهن و بدن به عنوان دو موجودیت جدا از هم در نظر گرفته می‌شدند، در حالی که واقعیت این است که تفکر و حالت ذهنی از احساسات (که ریشه در زیست‌شناسی دارند) نشأت می‌گیرند. احساسات از فکر پیروی نمی‌کنند، بلکه بر آن مقدم هستند. هرگاه الگوی رفتاری آشنایی مختل شود، احساسات برانگیخته می‌شوند. این پدیده به وضوح در معامله‌گری قابل مشاهده است؛ فشردن دکمه‌ی معامله، تغییری در وضعیت فعلی ایجاد می‌کند و به طور خودکار احساسات را برمی‌انگیزد (حال، سوال این است که کدام احساس). سپس، تفکر و استدلال بر پایه این بسته‌ی احساسی آغاز می‌شود.

در مورد جک و بسیاری از معامله‌گران، این تغییر، عدم قطعیت ایجاد می‌کند که با ترس از دست دادن مرتبط است. جک در دوران رکود بزرگ در خانواده‌ای بزرگ شد که در آن عدم قطعیت به شدت منفی تلقی می‌شد. خانواده‌ی او به حدی محتاط بودند که حتی در مواقعی که شانس با آنها بود، فرصت‌ها را به خاطر امنیت از دست می‌دادند. این رفتار، از دیدگاه منطقی، قابل توجیه نیست. اما جهان همواره منطقی نیست و تلاش ما برای توضیح آن با ذهنیت منطقی، اغلب به نتایج مطلوبی منجر نمی‌شود. در یک ذهنیت منطقی قطعی، ما سعی در پیش‌بینی رفتار بازار داریم، در حالی که در رویکرد یکپارچه‌تر که شامل هر دو نیمکره‌ی چپ و راست مغز می‌شود، خود را در برابر آنچه بازار ارائه می‌دهد، گشوده می‌گذاریم.

برای روشن شدن این مفهوم، مثالی از زندگی روزمره می‌آوریم. من و همسریم در ساحل جزیره‌ای دورافتاده که به خاطر صدف‌های دریایی‌اش شهرت دارد، تعطیلات می‌گذرانیم. ابتدا، همسریم به دنبال صدف‌های خاصی بود تا آن‌ها را در مجموعه‌اش ثبت کند. اما اغلب ناامید برمی‌گشت، زیرا آنچه را که می‌خواست پیدا نمی‌کرد. او در ذهنیت پیش‌بینی آنچه

اقیانوس به او می‌دهد، گرفتار شده بود. (آیا این شبیه به تلاش معامله‌گران برای پیش‌بینی بازار نیست؟)

با گذشت زمان، رویکرد او تغییر کرد. او شروع به پذیرش آنچه اقیانوس به او هدیه می‌داد، کرد. برخی روزها پر از صدف‌های شکسته و برخی دیگر پر از صدف‌های گوش‌دریایی بودند. او هر روز، خود را با آنچه دریا مایل به ارائه بود، تطبیق می‌داد، به جای اینکه بخواهد اراده‌ی خود را بر اقیانوس وسیع و غیرقابل پیش‌بینی تحمیل کند (مشابه بازار). او متوجه شد که تمرکز بیش از حد بر آنچه می‌خواهد، باعث می‌شد که “گنجینه‌های دریا” را نبیند. گنجینه‌ها همیشه آنجا بودند، اما او باید دیدگاه خود را تغییر می‌داد تا آن‌ها را ببیند.

این تغییر رویکرد، چه تأثیری بر نحوه‌ی ایجاد و استفاده از برنامه‌ی معاملاتی دارد؟ یک معامله‌گر موفق که آموزش‌های مرتبط با این مفاهیم را گذرانده است، اینطور توضیح می‌دهد: “وقتی روز معاملاتی خود را برنامه‌ریزی می‌کنم، استراتژی‌های مختلفی را برای اقدامات معاملاتی تعیین می‌کنم تا برای هر آنچه بازار ارائه می‌دهد، آماده باشم. من باور ندارم که می‌توانم رفتار بازار را پیش‌بینی کنم، اما معتقدم می‌توانم خود را برای آنچه بازار به من می‌دهد، آماده کنم. با کنار گذاشتن ذهنیت قطعی‌گرایانه، دنیایی از احتمالات جدید نمایان می‌شود. به جای تحمیل اراده‌ی خود بر بازار، یاد گرفته‌ام که خود را با آن هماهنگ کنم. از نظر احساسی، اکنون بسیار آرام‌تر هستم و معاملاتم منظم‌تر و سودآورتر شده‌اند.”

همانطور که در این دو داستان، تعامل بین خود و بازار را مشاهده می‌کنید، چه چیزی برای شما آشکار می‌شود؟ ما درک خود از جهان را بر اساس عمیق‌ترین ترس‌ها و خواسته‌هایمان شکل می‌دهیم. تلاش برای تحمیل اراده‌ی خود بر دنیایی نامعلوم، توهمی از قابل پیش‌بینی بودن ایجاد می‌کند، اما این طرز فکر، پتانسیل ما را به عنوان معامله‌گر محدود می‌کند. این سوگیری بیولوژیکی، در گذشته برای بقا ارزش بالایی داشت و به اجداد ما کمک می‌کرد تا در کوتاه‌مدت زنده بمانند. اما وقتی معامله‌گران با این ترس‌ها به عنوان موجودات روانشناختی مواجه می‌شوند، معاملاتشان آسیب می‌بیند. مغز احساسی که برای کمک به انسان‌ها در اجتناب از تهدیدهای مرگبار تکامل یافته است، در صورت مدیریت نادرست، می‌تواند به دشمن معامله‌گر تبدیل شود.

معامله‌گر در طول روز معاملاتی، تنها با افکار خود و صفحات نمایشگرش روبه‌روست. هیچ عامل خارجی حواس او را از افکاری که در ذهنش جریان دارند، پرت نمی‌کند. این تنهایی، معامله‌گری را دشوار می‌سازد. هیچ راه‌گیزی از عمیق‌ترین باورها و ترس‌های ناخودآگاه وجود ندارد. این دقیقاً همان چیزی است که برای جک اتفاق افتاد. او که در چنگال ترس از عدم قطعیت گرفتار شده بود، هر حرکت خود را زیر سوال می‌برد. تردید و دودلی ناشی از ترس، منطق او را به گروگان می‌گیرد. در نتیجه، به جای غلبه بر ترس، تردید می‌کند تا فرصت از دست برود. احساسات بر عقل چیره می‌شوند و آن را تحت‌الشعاع قرار می‌دهند.

به عنوان نمونه‌ای از غلبه‌ی احساسات بر عقل، فاجعه‌ی حباب مسکن را در نظر بگیرید. پس از ترکیدن حباب، ناظران بیرونی متعجب بودند که چگونه وام‌دهندگان به افرادی که توان بازپرداخت وام را نداشتند، وام مسکن می‌دادند. حتی کسانی بودند که قادر به پرداخت قسط اول هم نبودند. با این حال، این وضعیت ناپایدار ادامه داشت. همه این کار را انجام می‌دادند و هیچ‌کس مشکلی را "نمی‌دید". کل صنعت، فاجعه‌ی قریب‌الوقوع را نادیده گرفت. حرص و طمع، اگر کنترل نشود، انسان را نسبت به فریبکاری خود کور می‌کند. این ذات طمع است.

هنگامی که حباب مسکن ترکید، اکثر وام‌دهندگان غافلگیر شدند. اما افرادی که تحت تأثیر حرص و طمع (ترس از دست دادن) قرار نگرفته بودند، این فاجعه را پیش‌بینی کرده و بر خلاف آن شرط بستند. آن‌ها غافلگیر نشدند. حتی افراد باهوش نیز توسط حرص و طمع وسوسه شدند و در طرز فکری که از آن ناشی می‌شد، نسبت به عواقب بلندمدت این احساس کوتاه مدت کور شدند.

آن‌ها "مست" حرص و طمع شده و تفکرشان مختل شد. وقتی واقعیت آشکار شد، با عواقب سنگینی مواجه شدند. آن‌ها نمی‌دیدند که در گردابی که توسط تفکر مختل‌شده‌ی ناشی از حرص و طمع ایجاد شده، گرفتار شده‌اند. بسیاری از مردم در حالی که ادراک و تفکرشان تحت تأثیر حرص و طمع بود، مبالغه‌ی زیادی را از دست دادند و با خود می‌گفتند: "به چه فکر می‌کردم؟ چطور نتوانستم این را پیش‌بینی کنم؟ حتماً مشکلی در من وجود دارد."

تأثیر بی‌فکری و ترس بر معامله‌گری

اکثر معامله‌گران به دلیل بی‌توجهی به عواملی که از آن‌ها غافلند، دچار مشکل می‌شوند. آن‌ها نمی‌دانند که “نمی‌دانند”. گرفتار در تمایل مغز به ایجاد الگوهای آشنا و سپس راندن آن‌ها به پس‌زمینه‌ی آگاهی، نسبت به همان الگوهای آشنا “کور” می‌شوند. این نوع بی‌فکری، معامله‌گر را در معرض فریب قرار می‌دهد.

این عملکرد مغز در زندگی روزمره چگونه است؟ به عنوان مثال، رانندگی را در نظر بگیرید. راننده‌ای که برای اولین بار پشت فرمان می‌نشیند، کاملاً به صدای موتور آگاه است. اما پس از مدتی، وقتی وارد ترافیک می‌شود و تمرکز ذهن معطوف به تغییرات مداوم محیط اطراف می‌شود، صدای موتور به بخشی- آشنا و ناخودآگاه از محیط تبدیل می‌شود. این صدا به پس‌زمینه‌ی آگاهی راننده می‌شود. صدا همچنان وجود دارد، اما راننده نسبت به آن “نابینا” شده و حضورش را تشخیص نمی‌دهد.

اگر راننده آگاهانه به صدای موتور توجه کند (یا اگر صدا به طور ناگهانی تغییر کند)، صدا دوباره به آگاهی بازمی‌گردد. تا آن زمان، راننده نسبت به صدای موتور بی‌فکر می‌ماند. معامله‌گران دقیقاً همین کار را با ترس‌های خود می‌کنند؛ نسبت به آن‌ها بی‌فکر می‌شوند و این سرآغاز مشکلات است.

آن‌ها، مانند جک، از همان ابتدای روز معاملاتی شکست می‌خورند. روز خود را با ترس ناخودآگاه آغاز می‌کنند. (بسیاری از آن‌ها آگاهانه ترس را از ذهن خود دور می‌کنند تا از مواجهه با آن اجتناب کنند، که بزرگ‌ترین اشتباه یک معامله‌گر است.) این حالت ترس، مغز راست آن‌ها را به سمت ارزیابی منفی فرصت‌های معاملاتی سوق می‌دهد. هیجان افزایش می‌یابد و هرگونه ارزیابی بی‌طرفانه از بین می‌رود. معامله‌گر یا به طور تکانشی- وارد معامله می‌شود تا از تحمل بیشتر ترس جلوگیری کند، یا در حاشیه می‌ماند و منتظر تأیید بیشتر می‌ماند تا فرصت از دست برود.

جک، بیست و پنج سال به عنوان بانکدار کار کرده بود تا اینکه پس از ادغام شرکتش با یک بانک بزرگ‌تر، اخراج شد. او همیشه به خود می‌بالید که سرمایه‌گذاری محافظه‌کار است و

معمولاً با تصمیمات سرمایه‌گذاری بخش مخالف بود. او همیشه به دنبال شواهد بیشتر بود. این رویکرد محافظه‌کارانه تا زمانی که بانک جدید، سود بیشتری از پرتفوی او طلب نکرد، مشکلی نداشت. او برای خود و دیگران اینگونه توجیه می‌کرد که بانک جدید فلسفه‌ی ریسک مشابه او ندارد و به همین دلیل اخراج شده است. افراد جوان‌تر و تهاجمی‌تر جایگزین او شدند.

اما جک با ورود به معامله‌گری روزانه به عنوان شغل دوم، متوجه مشکل بزرگ‌تری شد. حقیقت این بود که تصمیم‌گیری او تحت سلطه‌ی ترس از عدم قطعیت بود، ترسی که در خانواده‌اش آموخته بود. او طوری “برنامه‌ریزی” شده بود که قبل از پذیرش ریسک، به دنبال قطعیت باشد. معامله‌گری روزانه، زنگ هشدار دائمی در مغز جک بود. مغزی که برای یافتن قطعیت و احساس امنیت برنامه‌ریزی شده بود، در بازار فقط با عدم قطعیت مواجه می‌شد. این امر، توانایی تصمیم‌گیری او را مختل می‌کرد و او را از یک سرمایه‌گذار ریسک‌گریز به سمت تصمیمات تکانشی در بحبوحه‌ی معامله سوق می‌داد.

نکته‌ی کلیدی اینجا است: وقتی جک معاملات خود را بررسی می‌کند، با ناباوری به آن‌ها نگاه می‌کند و از خود می‌پرسد: “به چه فکر می‌کردم؟ من که معامله‌گری بلدم، چطور چنین تصمیم احمقانه‌ای گرفتم؟” تفاوت بین تفکری که معاملات را پس از انجام ارزیابی می‌کند و تفکری که در حین انجام معامله بر آن حاکم است، در حالت عاطفی اوست.

در یک تسخیر عاطفی چه اتفاقی می‌افتد و چرا درک آن برای یک معامله‌گر مهم است؟

درک این موضوع برای معامله‌گران حیاتی است، زیرا زیست‌شناسی ما، و به تبع آن مغز و ذهن ما، تحت تأثیر احساسات قرار دارند. احساسات اجتناب‌ناپذیرند و تا زمانی که سازوکار آن‌ها را درک نکنیم، نمی‌توانیم آن‌ها را مدیریت کنیم و در نتیجه، آن‌ها ما را مدیریت خواهند کرد.

داستان جک: نمونه‌ای از تسخیر عاطفی

جک به تسلط منطق بر احساساتش افتخار می‌کرد. اما در واقع، "طرز فکر منطقی" او پوششی برای اجتناب از ناراحتی ناشی از مواجهه با ریسک بود. او همواره در احتمال موفقیت تردید می‌کرد، مگر آنکه تقریباً به قطعیت رسیده باشد. تربیت او در خانواده‌ای کشاورز که دوران رکود بزرگ را تجربه کرده بودند، اجتناب از ریسک و جستجوی قطعیت را به اساس مدیریت مالی آن‌ها تبدیل کرده بود. جک با این پیشینه بزرگ شد و مغزش با این دیدگاه محافظه‌کارانه و ریسک‌گریز سازگار شد. این طرز فکر، نه به دلیل درستی، بلکه به دلیل آشنایی با آن، به الگوی فکری او تبدیل شد.

مانند جک، بسیاری از معامله‌گران هرگز در مورد فرضیات خود درباره‌ی ریسک و پول سؤال نمی‌کنند. در زبان چینی، نمادهای جداگانه‌ای برای ریسک و فرصت وجود ندارد و هر دو در یک نماد گنجانده شده‌اند، زیرا این دو ذاتاً به هم مرتبط هستند. مدیریت ریسک، لازمی کسب پاداش است و هر فرصتی با ریسکی همراه است. برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، باید بر دستورات زیست‌شناسی تکاملی خود مبنی بر ایجاد ترس و اجتناب از ریسک در هنگام ظهور فرصت‌ها غلبه کنیم و نگرشی جدید نسبت به ریسک، نه به عنوان ترس، بلکه به عنوان بخشی از فرصت، ایجاد کنیم.

ترس، ابتدایی‌ترین احساس است و هدف آن، اجتناب از تهدید است که برای بقا بسیار مفید است. در دوران زندگی اجداد ما در غارها، تهدیدهای واقعی مرگ و زندگی، امری روزمره بود. مغز ما باید به سرعت تهدیدها را شناسایی و بدون اتلاف وقت برای تفکر، ما را برای واکنش آماده می‌کرد تا از خورده شدن توسط حیوانات درنده جلوگیری کنیم. این کار از طریق فرایندهایی به نام "نسبت دادن منفی" (Negative Attribution) و "تعمیم پاسخ" (Response Generalization) انجام می‌شد.

- **نسبت دادن منفی:** تمایل به تفسیر وقایع مبهم یا خنثی به صورت منفی. برای اجداد ما، صدای خش خش بوته می‌توانست به معنای حضور یک حیوان درنده باشد، حتی اگر واقعاً باد می‌وزید.

• **تعمیم پاسخ:** تعمیم پاسخ‌های ترسناک به محرک‌های مشابه. اگر اجداد ما یک بار توسط یک نوع مار گزیده می‌شدند، ممکن بود از تمام مارها بترسند.

برای اجداد اولیه، بهتر بود که فرض کنند پشت هر بوته‌ای یک ببر دندان‌شمشیری وجود دارد و از خطر احتمالی اجتناب کنند (حتی اگر این اتفاق به ندرت می‌افتاد)، تا اینکه احتمال ناچیز خورده شدن را نادیده بگیرند. ترس (اگر به صورت خودکار عمل کند)، همواره بر عقلانیت غلبه می‌کند و ما این واقعیت را که دیگر ببر دندان‌شمشیری وجود ندارد، نادیده می‌گیریم.

اگر شما هم صبح از خواب بیدار شده‌اید و از رفتن به سراغ کامپیوتر و اتاق معامله‌گری اجتناب کرده‌اید، احتمالاً هر دو فرایند نسبت دادن منفی و تعمیم پاسخ را تجربه کرده‌اید.

مشکل اینجاست که مغز احساسی ابتدایی ما که بر بقا متمرکز است، نمی‌تواند بین ترس ناشی از تهدید زیستی (مانند خطر فیزیکی) و ترس از ناراحتی روانی (مانند ریسک مالی برای یک معامله‌گر) تمایز قائل شود. مغز، ناراحتی روانی ناشی از پیش‌بینی یک روز معاملاتی بد (نسبت دادن منفی) را به عنوان تهدیدی که قبلاً تجربه کرده (تعمیم پاسخ) تفسیر می‌کند.

این دقیقاً همان چیزی است که برای بسیاری از معامله‌گران اتفاق می‌افتد. امنیت با درک خطر مختل می‌شود. اختلال در الگو به طور خودکار احساسات را فعال می‌کند. این یک الگوی شناختی واکنشی است که ترس را به عنوان راهی برای اجتناب از تهدید تحریک می‌کند. معنا اکنون در مدارهای عصبی احساسی اولیه مغز تثبیت شده است. عمل معامله‌گری توسط مغز اولیه به عنوان یک "ببر دندان‌شمشیری خطرناک" تلقی می‌شود که در کمین است تا ما را از پای درآورد.

به طور خلاصه، تسخیر عاطفی به وضعیتی گفته می‌شود که در آن احساسات، به ویژه ترس، بر تفکر منطقی و تصمیم‌گیری ما غلبه می‌کنند. این امر ناشی از سازوکارهای تکاملی مغز ماست که برای بقا در محیط‌های خطرناک طراحی شده‌اند. درک این موضوع برای معامله‌گران بسیار مهم است، زیرا آن‌ها باید بتوانند این واکنش‌های خودکار را مدیریت کنند و به جای تسلیم شدن به ترس، به صورت منطقی و بر اساس استراتژی خود معامله کنند.

حالت عاطفی ترس، توانایی تفکر منطقی و بی طرفانه را مختل می کند و فرد را به سمت واکنش های اجتنابی سوق می دهد. کیفیت تفکر و معاملات، مستقیماً تحت تأثیر ترس و رفتارهای اجتنابی ناشی از آن قرار می گیرد.

هنگامی که ترس فعال می شود، اکسیژن و گلوکز (سوخت مغز) از نئوکورتکس (بخش منطقی مغز که برای معامله گری ضروری است) منحرف شده و به عضلات بدن هدایت می شود تا بدن را برای واکنش "جنگ یا گریز" آماده کند. معامله گر این حالت را به صورت گرفتگی عضلات، انقباض معده، تنفس سریع و سطحی و افکار ترسناک تجربه می کند. با افزایش تحریک ترس در بدن و ذهن، معامله گر ممکن است به انجام معاملات تکانشی. برای رهایی از احساس ناخوشایند و قریب الوقوعی که تجربه می کند، سوق داده شود. یا برعکس، ممکن است ترس او را فلج کند و مانع از اقدام و انجام معامله شود. این عملکرد مغز احساسی آموزش ندیده است.

اگر تجربه ای معاملات مبتنی بر ترس را داشته باشید، این حالات برایتان آشنا خواهد بود. خبر خوب این است که می توان مغز و ذهن را برای پاسخ های متفاوت آموزش داد. اولین قدم، تشخیص تفاوت بین ترس بیولوژیکی (مانند ترس از یک خطر فیزیکی واقعی) و ناراحتی روانشناختی (مانند ترس از ضرر مالی در معامله) است. در ادامه، چگونگی مدیریت تحریکات احساسی و کنترل آنها به گونه ای که مانع عملکرد صحیح نشوند، توضیح داده خواهد شد.

ترس و مدیریت ریسک: چیرگی مغز احساسی

مغز احساسی ما، به شیوه ای متفاوت از تفکر منطقی عمل می کند. این بخش از مغز طی میلیون ها سال تکامل یافته تا بقا و تولید مثل ما را تضمین کند. از نظر زیست شناسی، این مغز بر اساس ترس و اجتناب از آن به عنوان یک مکانیسم بقا شکل گرفته است. نکته ی کلیدی اینجاست: مغز احساسی قادر به تمایز بین ترس واقعی بیولوژیکی (تهدید مستقیم زندگی) و ناراحتی روانشناختی ناشی از ریسک (مانند ریسک مالی در معامله) نیست. بنابراین، این بخش از مغز نمی تواند ریسک را به درستی مدیریت کند.

مدیریت ریسک، جوهری معامله‌گری موفق است. این فرآیندی است که در آن سطوح ریسک را به گونه‌ای تعیین می‌کنیم که احتمال سودآوری بیشتر از احتمال ضرر باشد. معامله‌گری پیوسته و سودآور در بلندمدت، تنها با مدیریت ریسک صحیح امکان‌پذیر است. با این حال، از دیدگاه کوتاه‌مدت و فوری مغز احساسی، هر ریسکی به عنوان تهدیدی برای بقا تلقی می‌شود. برای مغز و ذهن آموزش ندیده، هرگونه تحریک ناشی از ریسک، به طور خودکار پاسخی از جنس ترس بیولوژیکی را از مغز اولیه برمی‌انگیزد.

آموزش مغز برای تنظیم تکانه‌ها

مغز باید آموزش ببیند تا تکانه‌ها را تنظیم کند و بتوانیم بین ترس بیولوژیکی و ناراحتی روانشناختی ناشی از مدیریت ریسک تمایز قائل شویم. این دقیقاً همان هدفی است که این کتاب دنبال می‌کند. درک ماهیت بیولوژیکی احساسات و افکار (و نحوه‌ی ارتباط آن‌ها با یکدیگر) ضروری است. با این درک، نیازی نیست که خود را کاملاً با احساسات یا افکارمان یکی بدانیم. می‌توانیم درک کنیم که چگونه هدف، معنا، هویت، احساسات و افکار در کنار هم، "ما" را شکل می‌دهند و نحوه‌ی واکنش ما به شرایط محیطی را تعیین می‌کنند. این درک، پایه‌ای برای تغییر نحوه‌ی ادراک و پاسخگویی ما به دنیایی که در صفحه‌های معاملاتی می‌بینیم، فراهم می‌کند.

نگاه به آینده

در فصل بعد، به بررسی عمیق‌تر ترس و تأثیر خاص آن بر معامله‌گری خواهیم پرداخت. تنها با رهایی از سلطه‌ی ترس است که می‌توانیم ماهیت خود و شیوه‌ی معامله‌گری‌مان را تغییر دهیم. تا زمانی که مهارت‌ها و ابزارهای لازم برای مواجهه با ترس‌های خود را توسعه ندهیم، آن‌ها بر ما و معاملاتمان مسلط خواهند بود. نامگذاری ترس‌ها و تشخیص اینکه آن‌ها می‌توانند درس‌های زیادی درباره‌ی خودمان به ما بیاموزند، برای رشد ضروری است. پذیرش

ترس‌ها و ایجاد شجاعت برای عبور از آن‌ها، برای رشد ما به عنوان یک معامله‌گر حیاتی است. زیست‌شناسی ما در هر قدم از این مسیر با ما مبارزه خواهد کرد. بنابراین، باید یاد بگیریم که چگونه زیست‌شناسی خود را مدیریت و آرام کنیم.

فصل سوم

شناسایی و غلبه بر ترس‌های معاملاتی

"من بسیاری از مصیبت‌های وحشتناک را در زندگی‌ام تجربه کرده‌ام. و برخی از آنها واقعاً اتفاق افتاده است."

مارک تواین

هری، قربانی طمع و هیجان در بازار

هری با انگیزه‌ای وسوسه‌انگیز وارد معامله شد: "پولی که دیروز از دست دادم رو امروز پس می‌گیرم!" او با دیدن شکل‌گیری یک معامله در صفحه نمایش خود، با خود فکر می‌کرد: "خیلی فرصت‌ها رو از دست دادم، می‌توانستم سود زیادی بکنم - پس روی این معامله سرمایه‌گذاری می‌کنم و همه چیز رو جبران می‌کنم." هیجان تمام وجود هری را فرا گرفته بود و به سختی می‌توانست خود را کنترل کند. او تصمیم گرفت تمام برنامه‌ریزی‌های قبلی‌اش را کنار بگذارد، با این باور که این معامله حتماً سودآور خواهد بود و تمام ضررهایش را جبران می‌کند. احساس سرخوشی عجیبی داشت، با دیدن افزایش لحظه‌ای قیمت‌ها، هیجان‌ش بیشتر و بیشتر می‌شد و با خود می‌گفت: "یه ماهی بزرگ گیر آوردم - بهشون نشون می‌دم معامله‌گر واقعی کیه!"

ناگهان و بدون هیچ دلیلی، قیمت شروع به کاهش کرد. هری همچنان منتظر بود که این روند نزولی اصلاح شود، اما این اتفاق نیفتاد. او حد ضرر خود را تغییر داد، با این امید واهی که قیمت دوباره افزایش پیدا کند. باز هم اتفاقی نیفتاد. سرانجام، هری با اکراه و با پذیرش ضرری دیگر، از معامله خارج شد. احساس ناامیدی و سرخوردگی تمام وجودش را گرفته بود.

به جای برداشت بخشی از سود خود در زمانی که معامله طبق برنامه‌اش پیش می‌رفت، هری تحت تأثیر طمع و حرص (یا همان تکانشگری) تمام موقعیت‌های خود را نگه داشت، به امید یک سود بزرگ‌تر. وقتی اوضاع برعکس شد، هیچ استراتژی خروجی نداشت و شاهد از بین رفتن تمام سودش و سپس ضرری فراتر از حد ضرر اولیه‌اش بود.

او دوباره به خودش ضربه زده بود. حالا احساس شرمندگی می‌کرد و با خود فکر می‌کرد: "شاید من لیاقت معامله‌گر بودن رو ندارم. به نظر نمی‌رسه این کار برای من ساخته شده باشه. شاید به همین دلیل که هر وقت اوضاع خوب به نظر می‌رسه، خودم همه‌چیز رو خراب می‌کنم."

معامله‌ی انتقامی: گردابی ناخودآگاه

هری متوجه شد شرایطی که تجربه کرده، نامی دارد: “معامله‌ی انتقامی”. او چنان تحت تأثیر ترس ناشی از ضرر روز قبل و تمایل به جبران سریع آن قرار گرفته بود که متوجه نشد به دام این رفتار مخرب افتاده است. او از حالت منطقی و منتظر برای فرصت‌های مناسب، به وضعیتی تکانشی- تبدیل شده بود و معاملاتی خارج از چارچوب برنامه‌ی معاملاتی‌اش انجام می‌داد. هری و بسیاری از معامله‌گران، تأثیر ناخودآگاه احساسات بر تصمیمات خود را نادیده می‌گیرند. حتی اگر معامله‌گری به طور آگاهانه احساسی را تجربه نکند، آن احساس همچنان بر وضعیت ذهنی و رفتارش، خارج از حیطه‌ی آگاهی، تأثیر می‌گذارد. تا زمانی که معامله‌گر قدرت احساسات، به ویژه ترس و طمع، بر تفکر خود را درک نکند، نمی‌تواند ماهیت احساسی خود را مدیریت کند.

معامله‌گری، ترس و شکل‌گیری هویت

مسئله‌ی مهم‌تر برای هری، تهدیدی بود که متوجه هویتش شده بود. بخش اساسی هویت او، نقش “تأمین‌کننده‌ی قوی” برای خانواده‌اش بود. اما مهم‌تر از آن، باور او به لزوم اثبات خود به دیگران و حتی به خودش بود. او نیازی درونی به “بهتر بودن از دیگران” داشت. این یک آسیب‌پذیری پنهان بود که از آگاهی او دور بود. او باید “مرد” می‌بود و شکست با تصویری که از خود ساخته بود، همخوانی نداشت. ضرر مالی (یا نبردن در تمام معاملات) به عنوان حمله‌ای به حس هویت او تلقی می‌شد. نگرش “همه چیز یا هیچ” که در طول زندگی‌اش به عنوان یک ورزشکار و فروشنده‌ی موفق پرورش داده بود، در معامله‌گری کارساز نبود. برای اجتناب از ترس نرسیدن به اهدافش، ناخودآگاه شخصیتی از یک “مرد واقعی” برای خود ساخته بود که در نهایت در معامله‌گری، او را نابود کرد.

ریشه‌ی ترس از ناکافی بودن

ترس از ناکافی بودن، کابوس همیشگی هری (و بسیاری از ما) در طول زندگی‌اش بود. راه‌حل او برای مقابله با این ترس، تلاش برای موفقیت در همه چیز و نه فقط موفقیت، بلکه “بهترین بودن” بود. با پیروزی، او مجبور نبود با احساس ناکافی بودن و ترس از نرسیدن به معیارها روبرو شود. نقاب شکست‌ناپذیری و بی‌باکی‌اش در دوران فروشنده‌گی‌اش به خوبی جواب می‌داد. مردم می‌خواستند از او خرید کنند و در کنارش باشند. او انرژی مثبت و اعتماد به نفسی داشت که او را محبوب می‌کرد.

هری چنان به هیجان “بزرگ بودن و فرماندهی کردن” عادت کرده بود که این حالت ذهنی را “خود واقعی” می‌دانست. اما معامله‌گری، این تصویر را در هم شکست. او نمی‌توانست بازار را به اطاعت وادار کند. پنهان کردن جنبه‌های عمیق‌تر هویتش تا قبل از شروع معامله‌گری آسان بود. معامله‌گری، ماهیت احساسی و آسیب‌پذیری‌های او را به شکلی آشکار کرد که برای آن آماده نبود. این سناریو، متأسفانه، در معامله‌گری رایج است.

احساسات: ریشه‌های زیستی و تأثیر پنهان بر معامله‌گری

احساسات ما ریشه در زیست‌شناسی دارند و اغلب بر روان ما غلبه می‌کنند. آن‌ها ابتدایی و غریزی هستند و تمایز بین جنبه‌های روانشناختی و زیستی را درک نمی‌کنند. هدف اصلی آن‌ها، کمک به بقای ما به صورت غریزی است. هر احساسی، به ویژه ترس و طمع، دارای انگیزه (رفتاری که احساس ما را به آن سوق می‌دهد) و معنای درونی است. ترس، ما را به سمت اجتناب از ناراحتی و عدم قطعیت سوق می‌دهد، که برای بقا ضروری است.

اما معنای عمیق‌تری نیز با ترس همراه است. معامله‌گران در حین معامله با افکار خود تنها می‌مانند و هم با انگیزه‌ی اجتناب از ترس و هم با انگیزه‌ی طمع برای بهره‌برداری از فرصت‌ها قبل از دست رفتن آن‌ها روبرو می‌شوند. در این شرایط، حس ارزش و کفایت شخصی- با این احساسات گره می‌خورد. این همان چیزی است که هری (و بسیاری از معامله‌گران) تا

زمان شروع معامله‌گری و مواجهه با فشارهای احساسی ناشی از آن، از آن اجتناب می‌کردند. تمام سازوکارهای دفاعی و پنهان‌سازی‌های او در مواجهه با این تلاطم احساسی فرو ریخت.

معامله‌گری و احساسات ناشی از آن، تمام آسیب‌پذیری‌های پنهان فرد را آشکار می‌کند؛ جایی برای پنهان شدن وجود ندارد. به یاد داشته باشیم که احساسات صرفاً بخشی - از روان نیستند، بلکه ریشه در زیست‌شناسی دارند. اگر مانند هری سعی کنیم ترس را سرکوب کنیم، قطعاً در معاملات خود غافلگیر خواهیم شد. ترس را نمی‌توان نادیده گرفت؛ به راحتی بر تفکر ما مسلط می‌شود. احساسات عمیق‌تر، مرتبط با هویت، روان (درک ما از جهان) و تصویری که از خود در جهان داریم را شکل می‌دهند.

یک احساس قوی مانند ترس از دست دادن (FOMO) یا ترس از ضرر، در کسری از ثانیه در بدن ما جریان می‌یابد. آگاهی ذهن از برانگیختگی احساس حدود نیم ثانیه بعد اتفاق می‌افتد. بنابراین، احساس و قدرت آن در تأثیرگذاری بر تفکر، بسیار قبل از آگاهی ما از آن، توانایی تفکر شفاف را مختل می‌کند. عامل دیگری که "کوکتل احساسی" مرگباری برای معامله‌گری می‌سازد، ایجاد ناراحتی روانی توسط احساسات قوی است.

ترس، ابتدایی‌ترین و قوی‌ترین احساس ماست و مادر بقای زیستی محسوب می‌شود. به همین دلیل، یک معامله‌گر باید نحوه‌ی مدیریت ترس را بیاموزد، در غیر این صورت، ترس بر تفکر بی‌طرفانه، منظم، صبورانه و شجاعانه‌ای که اساس معامله‌گری موفق است، غلبه خواهد کرد. اگرچه ترس هرگز از روان یک معامله‌گر حذف نمی‌شود، اما می‌توان شدت آن را تنظیم کرد تا ذهن را در گرداب تفکر منفی که منجر به نتایج فاجعه‌بار می‌شود، غرق نکند. مدیریت ترس، ابزاری مؤثر برای مدیریت ریسک خواهد بود. (در ادامه به این موضوع خواهیم پرداخت.)

مشکل بیشتر معامله‌گران این است که سعی می‌کنند ترس را سرکوب یا نادیده بگیرند. این امر اغلب با اجتناب از نگاه کردن به خود واقعی و مواجهه با جنبه‌های تاریک وجودمان مرتبط است. این رویکرد ممکن است در کوتاه‌مدت جواب دهد، اما با کاهش موجودی حساب معاملاتی، مشخص می‌شود که اجتناب از ترس در معامله‌گری، در بلندمدت راه به جایی

نخواهد برد. معامله‌گران می‌توانند خود و دیگران را فریب دهند، اما نمی‌توانند حساب معاملاتی خود را فریب دهند. حساب معاملاتی، معیاری واقعی از اثربخشی- خودسازماندهی در معامله‌گری است، نه داستان‌هایی که برای خود یا دیگران تعریف می‌کنیم.

معامله‌گران باید یاد بگیرند که با مبارزه‌ی درونی خود با ترس‌ها کنار بیایند. برای این کار، باید به ترس نزدیک شد، نه اینکه از آن اجتناب کرد (با عقب‌نشینی از ورود به معامله) یا به صورت تهاجمی با آن مقابله کرد (انجام معاملات تکانشی-). مواجهه و آموختن از ترس‌ها، فرصتی برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر مؤثرتر را فراهم می‌کند.

ترس، امکان‌پذیری، معنا و خودسازماندهی

لحظه‌ای خود را جای هری بگذارید. ابتدا احساس “بزرگی و مسئولیت” می‌کند و آماده‌ی اثبات خود به جهان است. غرق در سرخوشی، هیجان و غرور می‌شود، اما در نهایت، به خاطر این غرور، متحمل ضرر می‌شود و شرمی را که از آن فرار می‌کرد، تجربه می‌کند. تحت تأثیر شرم، با خود می‌گوید: “دارم کی روگول می‌زنم؟ دارم خودمو نابود می‌کنم - چرا این کارو با خودم می‌کنم؟ شاید بهتر باشه تسلیم شم و برم دنبال یه کار دیگه. من به اندازه‌ی کافی خوب نیستم.”

هری “واقعی” کجاست؟ ابتدا، تحت سلطه‌ی احساس خودبزرگ‌بینی (“بزرگ و مسئول”) قرار دارد و به سمت معاملات تکانشی- کشیده می‌شود. در این حالت، احساس خوبی دارد و حس می‌کند بر قله‌ی دنیا است. حس کاذب کنترل، قدرت و ارزشمندی، او را فرا می‌گیرد. چه هیجانی! چه کسی- این حس را دوست ندارد؟ این حالت ذهنی او را از پایبندی به برنامه‌ی معاملاتی‌اش دور می‌کند و منجر به ضرر مالی می‌شود.

پس از شکست، خشمگین می‌شود. در شغل قبلی‌اش، خشم خود را به سمت دیگران هدایت می‌کرد و با سرزنش آن‌ها، حس از دست دادن را پنهان می‌کرد. یا شاید با لاف‌زدن درباره‌ی دستاوردهای واقعی یا خیالی، داستانی برای پوشاندن شکست خود می‌ساخت. اما حالا کسی-

برای سرزنش کردن وجود ندارد. او نمی‌توانست خشم خود را به راحتی به بیرون منتقل کند. فقط خودش، افکارش، کامپیوترش و جنگ درونی‌اش باقی مانده بود؛ جنگی که برای بیشتر عمرش از آن اجتناب کرده بود و حالا اجتناب‌ناپذیر شده است.

در این مرحله، هری با شرم خود روبرو می‌شود و می‌پذیرد که داستانی که برای خود و دیگران تعریف کرده، واقعیت نداشته است. او از نگاه کردن به درون و تجربه‌ی احساس ناکافی بودن بیزار بود.

هری واقعی کیست؟ موفقیت در معامله‌گری نیازمند صداقت با خود است. این عدم صداقت، یکی از بزرگترین موانع رشد یک معامله‌گر است و یکی از دلایل اصلی تبدیل نشدن بسیاری از افراد به معامله‌گران موفق، علی‌رغم آموزش‌های عالی در زمینه‌ی تکنیک‌های معامله‌گری است. در مثال هری می‌بینیم که او بیشتر عمرش با خود صادق نبوده است. هیچ‌کس و هیچ چیز او را مسئول رفتارش ندانسته، تا زمانی که حساب معاملاتی خود را باز کرد و با پول واقعی معامله کرد. در آن لحظه فهمید که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، باید نگاهی دقیق و طولانی به درون خود بیندازد.

ریشه‌های شکل‌گیری احساسات و ارتباط آن‌ها با معامله‌گری

مغز و ذهن (که در ادامه مباحث معنویت نیز به آن افزوده می‌شود) با هم، هویتی به نام “شما” را شکل می‌دهند. از بدو تولد، مغز شروع به تطبیق با محیط می‌کند. برای بقا به عنوان یک موجود اجتماعی، “شما”ی در حال رشد به ارتباط، مراقبت و امنیت نیاز دارد. این نیازهای اساسی از طریق دلبستگی به مادر و سپس خانواده، قبیله و جامعه برآورده می‌شوند.

در این دلبستگی‌ها، حس معنا و هویت فردی و اجتماعی ما شکل می‌گیرد. عمیق‌ترین معانی ما توسط احساساتی که حول محور این نیاز به دلبستگی شکل می‌گیرند، در ما نهادینه می‌شوند. از نظر زیستی، عدم وجود ارتباط، مراقبت و امنیت، بقای ما را تهدید می‌کند. بنابراین، ایجاد پیوندهای وابستگی قوی برای بقا حیاتی است و مغز، شخصیت در حال رشد ما را سازماندهی

می‌کند تا از این سیستم درهم‌تنیده مراقبت کند. این موضوع برای معامله‌گران اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند.

ریشه‌های ترس در معامله‌گری: تأثیر دل‌بستگی‌های اولیه

ترس ابتدایی ما، ترس از مرگ است. از این ترس اولیه، ترس‌های روانشناختی نشأت می‌گیرند که ذهن معامله‌گر را تحت تأثیر قرار می‌دهند. این ترس‌های ثانویه، مانع از معامله با ذهنی شفاف می‌شوند. کیفیت دل‌بستگی‌های اولیه بر حس ارزشمندی، کفایت، اهمیت، شایستگی، واکنش به شکست و موفقیت تأثیر می‌گذارد.

مغز در حال رشد، حس معنا را در “نقشه‌های ادراک” سازماندهی می‌کند که از آن‌ها برای تفسیر جهان و درک جایگاه خود در آن استفاده می‌کنیم. از این نقشه‌های ادراک، باورها و سوگیری‌های پنهان ما شکل می‌گیرند و به بخشی – از “ما” تبدیل می‌شوند. این الگوها در مدارهای عصبی ما سازماندهی شده و به الگوهای آشنا تبدیل می‌شوند، نه لزوماً به این دلیل که “درست” یا “حقیقت” هستند، بلکه صرفاً به این دلیل که پاسخی هستند که مغز برای سازماندهی ما برای بقا در محیطی خاص ارائه داده است.

این نقشه ادراک به “منطقه امن” ما تبدیل می‌شود. منطقه امن می‌تواند به یک جعبه یا زندان برای محدود کردن پتانسیل ما تبدیل شود. در واقع، ما در یک روش خاص برای دیدن جهان “گیر” می‌کنیم و تا زمانی که یاد نگیریم خودمان را از نظر احساسی تنظیم کنیم، هر تغییری برایمان ناراحت‌کننده خواهد بود. به این ترتیب، افراد در دام باورها و پیش‌بینی‌های محدودکننده درباره‌ی خود و معاملاتشان گرفتار می‌شوند.

خبر خوب این است که این باورها و پیش‌بینی‌ها قابل تغییر هستند. در ادامه، نحوه‌ی بازتعریف رابطه‌ی خود با ترس اولیه را بررسی خواهیم کرد. در حال حاضر، باید بدانیم که ترس، به طور ذاتی، امکان‌پذیری را محدود می‌کند و ما را در الگوهای قابل پیش‌بینی و واکنشی-تفکر و رفتار که برای اجتناب کوتاه‌مدت از تهدید مؤثر بوده‌اند، محدود می‌کند. این همان منطقه امن و نقشه‌ی ادراکی است که در حین معامله با آن مواجه می‌شویم. مشکل اینجاست

که این ترس اولیه نمی‌تواند بین تهدید واقعی برای زندگی و ناراحتی روانی ناشی از مدیریت ریسک تمایز قائل شود.

اولین وظیفه‌ی یک معامله‌گر، فراتر رفتن از الزامات زیستی ترس برای اجتناب از تهدید است، به گونه‌ای که ترس بر تفکر او مسلط نشود. در ادامه، مهارت‌ها و ابزارهای خاصی برای شروع این فرآیند ارائه خواهد شد.

اصول اولیه‌ی مدیریت حالت احساسی

برای شروع مدیریت احساسات، بدن، مغز و ذهن باید آرام شوند. در غیر این صورت، مواد شیمیایی ناشی از ترس در بدن به سرعت به سطوح بالایی از برانگیختگی می‌رسند و توانایی معامله‌گر برای حفظ آرامش ذهنی را مختل می‌کنند. تنفس ارادی و دیافراگمی (نفس‌های عمیق، آهسته و طولانی) بر ضربان قلب و پاسخ “جنگ یا گریز” مغز اولیه تأثیر می‌گذارد. بدون قطع کردن برانگیختگی احساس با این نوع تنفس، معامله‌گر در واقع به ترس دامن می‌زند. اگر این احساس مدیریت نشود، بر تفکر غلبه خواهد کرد و منجر به تردید، زیر سؤال بردن تصمیمات و در نهایت، تسلط ترس می‌شود. تنفس دیافراگمی، آتش احساس را خاموش و فرد را به حالت آرامش بازمی‌گرداند.

این روش، “درمانی” برای تفکر مختل شده نیست، بلکه تسکین اولیه‌ی یک هجوم احساسی است، مانند توقف خونریزی توسط پزشک اورژانس قبل از پرداختن به مشکل اصلی. آرامش، تنش را از بدن آزاد می‌کند و به کند شدن تفکر کمک می‌کند. ذهن آرام‌تر برای توسعه‌ی مهارت‌های نظم، صبر، بی‌طرفی و شجاعت، که برای عملکرد عالی در معامله‌گری ضروری هستند، لازم است. در این حالت است که ذهن معامله‌گر می‌تواند برای عملکرد بهینه آماده شود.

ذهن آگاهی: گامی فراتر در دستیابی به ذهنیت معاملاتی با عملکرد بالا

آرام کردن بدن، مغز و ذهن، به تنهایی مشکل ایجاد حالت ذهنی مناسب برای معامله‌گری را حل نمی‌کند، بلکه صرفاً ابزارهایی برای مدیریت اولیه‌ی احساسات فراهم می‌کند. گام بعدی، بیدار شدن از “بی‌فکری” است. باید نسبت به افکار خود آگاه باشیم و آن‌ها را بررسی کنیم، نه اینکه کورکورانه دنباله‌روی آن‌ها باشیم. باید به مشاهده‌گر افکار خود تبدیل شویم.

برای مثال، فرض کنید مقابل صفحه‌نمایش نشسته‌اید و منتظر موقعیت معاملاتی هستید. با پیش‌بینی، منتظر ظاهر شدن احتمالات می‌مانید. با نزدیک شدن معامله به نقطه‌ی ورود، به دنبال تأیید بیشتر هستید. در این حین، به گفتگوی ذهنی خود گوش دهید: “آیا باید این معامله را انجام دهم؟ اگر اشتباه کنم چه؟ کمی تأیید بیشتر قبل از اقدام! این فرصته، قبل از اینکه از دست بره، بزنم؟ مطمئن؟”

اگر صادق باشید، حتماً چنین گفتگویی را تجربه کرده‌اید. در اینجا، از شما خواسته می‌شود به افکارتان “توجه” کنید، نه اینکه بدون مشاهده‌ی آن‌ها، تحت تأثیرشان قرار بگیرید. بدون آموزش، بیشتر ما بدون آگاهی از افکار در حال جریان در ذهنمان، درگیر این نوع تفکر می‌شویم. این “بی‌فکری” نامیده می‌شود و نتایج معاملاتی فاجعه‌باری به بار می‌آورد. معامله در حالت بی‌فکری، مقدمه‌ای بر شکست است.

در حالت بی‌فکری، معامله‌گر نسبت به افکار خود کور می‌شود و تحت سلطه‌ی آن‌ها قرار می‌گیرد. ممکن است حتی متوجه افکارش نشود یا تصور کند که “این‌ها فقط افکار من هستند”. ذهن آگاهی نسبت به افکار، قدرت آن‌ها را برای ربودن ذهن و هدایت آن به هر سمتی که می‌خواهند، از بین می‌برد. در معامله‌گری، بی‌فکری منجر به نتایج ضعیف می‌شود.

با تمرین ذهن آگاهی به طور خاص برای معامله‌گری، معامله‌گر به جای قربانی شدن توسط افکار درونی خود، به ناظری بر آن‌ها تبدیل می‌شود. این “تفکری” که نسبت به آن آگاه می‌شویم، اکنون قابل بررسی است. در توسعه‌ی ذهن آگاهی یاد می‌گیریم که “ما” با افکارمان یکسان نیستیم. پرسش قدرتمندتر این است: این افکار از کجا می‌آیند؟

با تبدیل شدن به ناظری هوشیار بر افکار، می‌توانیم الگوهای را که باورها و رفتارهایمان را شکل می‌دهند، درک کنیم. می‌توانیم ببینیم که تجربیات گذشته، شرطی‌سازی فرهنگی و تعصبات شخصی چگونه بر تفکر ما تأثیر می‌گذارند. این خودآگاهی برای تصمیم‌گیری آگاهانه و اجتناب از اقدامات عجولانه حیاتی است.

روانشناسی معامله: باورها و تعصبات پنهان

با ایجاد آرامش و اطمینان درونی از طریق ذهن‌آگاهی، متوجه می‌شویم که افکار ما تجلی عمیق‌ترین باورها و تعصبات ما درباره‌ی خودمان، ارزش‌مان، کفایت (یا ناکافی بودن) و قدرتمان برای تأثیرگذاری بر دنیای اطرافمان هستند. این‌ها عناصری کلیدی هستند که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر با عملکرد بالا، باید آن‌ها را بازآرایی کنیم.

اکثر ما (از جمله معامله‌گران) از کاوش درونی و بررسی عمیق‌ترین باورهایمان درباره‌ی خود و جایگاهمان در جهان اجتناب می‌کنیم. این کار در کوتاه‌مدت ناراحت‌کننده است و بدن ما به طور خودکار ما را به سمت اجتناب از این ناراحتی سوق می‌دهد. با این حال، این موضوع در معامله‌گری آشکار می‌شود و در واقع، غیرقابل فرار است. در معامله‌گری جایی برای پنهان شدن طولانی‌مدت از عمیق‌ترین ترس‌هایمان وجود ندارد. آن‌ها در گفتگوهای ذهنی ما در حین تصمیم‌گیری‌های معاملاتی آشکار می‌شوند.

تا زمانی که هوش هیجانی لازم برای رویارویی با ترس‌هایمان و یادگیری از آن‌ها را نداشته باشیم، عملکرد معاملاتی ما متوسط باقی می‌ماند و حساب معاملاتی ما دچار افت می‌شود.

با آرام کردن ترس به سطح قابل تحمل، معامله‌گر می‌تواند به سمت رویارویی با “دیوهای درونی” خود، که مانع تبدیل شدن او به یک معامله‌گر با عملکرد بالا می‌شوند، حرکت کند. در ذهن‌آگاهی، یاد می‌گیریم که هویت خود را از باورهای گذشته‌مان جدا کنیم. این امر، پتانسیل قدرتمندی را ایجاد می‌کند. با رهایی از قدرت ترس‌هایمان، می‌توانیم معنای عمیق‌تر و هدف قدرتمندتری را در زندگی خود کشف کنیم و از این حس عمیق‌تر از خود، نظم، صبر،

اعتماد به نفس، بی‌طرفی و شجاعت لازم برای تغییر خود و تبدیل شدن به معامله‌گری با عملکرد بالا را به دست آوریم.

این جنبه از توسعه‌ی ذهنیت معاملاتی را می‌توان “بازآفرینی خود” یا “بازسازماندهی خود” نامید. کنترل احساسات، معامله‌گر را به ثباتی می‌رساند که در آن می‌تواند در کنار ترس‌هایش بنشیند و آن‌ها را حل کند، نه اینکه از آن‌ها اجتناب کند. در تمرین ذهن‌آگاهی، معامله‌گر مهارت تفکیک هویت خود از افکارش را توسعه می‌دهد.

با توسعه‌ی بیشتر، معامله‌گر شروع به هدایت آگاهانه‌ی توجه خود می‌کند و نظم، اعتماد به نفس، بی‌طرفی، صبر و شجاعتی را که برای شکوفایی به عنوان یک معامله‌گر با عملکرد بالا لازم است، به سطح آگاهی خود می‌آورد.

این نبرد درونی در وجود هر معامله‌گری جریان دارد. این فرآیند شناخت خود و غلبه بر ترس‌هاست. نتیجه‌ی این نبرد، زندگی هدفمندتر، معنادارتر و شادمانه‌تری است و به عنوان یک مزیت جانبی، معامله‌گر به یک ذهنیت عملکرد بالا دست می‌یابد.

این مسیر با آمادگی برای پذیرش عمیق‌ترین احساسات و ترس‌هایی که در معاملات آشکار می‌شوند، آغاز می‌شود. با ذهنی باز، به کسی که برای تبدیل شدن به او متولد شده‌ایم، تبدیل می‌شویم و معامله‌گری، معلم ماست.

شناسایی ترس‌های محدودکننده

اما ابتدا باید ترس‌های خود را مشخص کنیم. باید از درک کلی و تعمیم‌یافته‌ی ترس که معاملات ما را مختل می‌کند، به درک مشخصی—از ترس‌هایی که حالت ذهنی خاص ما را در حین معامله تحت تأثیر قرار می‌دهند، برسیم. باید نام ترس‌های خاصی را که ما را در منطقه‌ی امن خود زندانی کرده‌اند، مشخص کنیم.

فصل چهارم

موانع ذهنی موفقیت در معامله‌گری

"نامگذاری ترس خود اولین گام در غلبه بر آن است."

J. Rande Howell

رویاری با ترس: داستانی از قطب شمال

زنی مسن در یک برنامه‌ی رادیویی درباره‌ی غلبه بر ترس صحبت می‌کرد. ابتدا با خود فکر کردم: "یک زن ۷۶ ساله چه چیزی می‌تواند درباره‌ی ترس به من بیاموزد؟" اما پس از شنیدن داستانش، شیفته شدم.

این زن، کاوشگر و ماجراجویی بود که ۵۰ سال از زندگی خود را صرف آزمایش محدودیت‌هایش در شرایطی کرده بود که من حتی تصورش را هم نمی‌کردم. او درباره‌ی سفر ۳۲۰ کیلومتری‌اش به قطب شمال، بدون کمک فناوری‌های مدرن، صحبت می‌کرد. او می‌خواست قطب را به همان روشی فتح کند که بومیان اینوئیت با استفاده از ابزار و روش‌های خود انجام می‌دادند. برای آماده‌سازی، سه ماه را در یک دهکده‌ی اینوئیت (در دهه‌ی هفتاد زندگی‌اش!) گذراند.

در بخشی- از آموزش، یکی از بزرگان روستا هدیه‌ی عجیبی به او داد: یک سنگ نگهبان خرس. از آنجا که او هیچ سلاحی حمل نمی‌کرد، این سنگ تنها دفاع او در برابر خرس‌های قطبی بود. (خرس‌های قطبی شکارچیان خطرناک هستند که از انسان‌ها نمی‌ترسند و ما را به عنوان طعمه می‌بینند.)

این زن یا بسیار شجاع بود یا روشی برای مدیریت ترس‌هایش حتی در شرایط بحرانی داشت. با درک شجاعت او، احترامی عمیق برایش قائل شدم و فهمیدم که او می‌تواند درس‌های ارزشمندی به معامله‌گران درباره‌ی مقابله با ترس‌هایشان بیاموزد. اگر او خود را برای رویاری با خرس قطبی آماده می‌کرد، معامله‌گران نیز می‌توانند برای رویاری با ترس‌های خود آموزش ببینند.

سنگ نگهبان خرس با انسان پیوند عمیقی برقرار می‌کند و رفتاری بسیار محافظه‌کارانه نسبت به همراه خود نشان می‌دهد. این سنگ روش منحصربه‌فردی برای مقابله با خرس قطبی گرسنه و خطرناک دارد: هرگز مستقیماً به خرس حمله نمی‌کند، زیرا این کار به معنای مرگ حتمی برای سنگ است. در عوض، مدام دور خرس می‌چرخد و به دنبال نقطه‌ی ضعف او، تاندون آشیل، می‌گردد. آرواره‌ی سنگ به اندازه‌ی قوی است که می‌تواند این تاندون را گاز

بگیرد و در صورت موفقیت، خرس به تدریج از پای درمی آید و به دنبال طعمه‌ی آسان‌تری می‌گردد. این کار، نیازمند شجاعت و ایمان است.

تصور کنید تنها چیزی که بین شما و یک خرس قطبی ۱۴۰۰ پوندی گرسنه قرار دارد، یک سگ باشد. این زن هم ترس بیولوژیکی و هم ترس روانی را به طور همزمان تجربه می‌کرد.

روز سفر فرا رسید. روستاییان اینوئیت برای او آرزوی موفقیت کردند و او به همراه سگش، راهی قطب شمال شد. این سفر، شباهت زیادی به روز یک معامله‌گر دارد. هر روز، معامله‌گران به تنهایی سفر خود را در دنیای معامله‌گری آغاز می‌کنند و آماده‌ی رویارویی با چالش‌های بازار هستند. اما چقدر از نظر روانی برای مقابله با ترس‌های خود آماده‌اند؟ هر معامله‌گری، “خرس” خود را دارد.

سؤال اینجاست: معامله‌گران چقدر برای مقابله با “خرس‌هایی” که قصد نابودی آن‌ها را دارند، آماده‌اند؟ این زن انتظار چالش را داشت. تفاوت او این بود که در طول آموزش و تمرین خود، روانشناسی قوی از قدرت درونی و بیرونی ساخته بود. او ریسک را نادیده نگرفت، بلکه ذهن خود را برای مواجهه با آن سازماندهی کرد.

این داستان به خوبی نشان می‌دهد که چگونه آمادگی ذهنی و روانی، حتی در مواجهه با خطرات بزرگ، می‌تواند سرنوشت‌ساز باشد. همانطور که آن زن برای رویارویی با خرس قطبی آماده شده بود، معامله‌گران نیز باید خود را برای مقابله با ترس‌ها و چالش‌های بازار آماده کنند. نادیده گرفتن ریسک و ترس، راه به جایی نمی‌برد؛ بلکه باید با شناخت و مدیریت آن‌ها، به موفقیت دست یافت. سگ نگهبان خرس نیز نمادی از استراتژی و روش مناسب است که به جای مقابله‌ی مستقیم و خطرناک، به دنبال نقطه‌ی ضعف حریف می‌گردد. معامله‌گران نیز باید استراتژی‌های مناسب خود را برای مدیریت ریسک و مقابله با ترس‌های خود پیدا کنند.

مصاحبه‌کننده از زن پرسید: “آیا با خرس روبرو شدید؟” زن شجاع پاسخ داد: “بله، سه بار.” مصاحبه‌کننده با تعجب پرسید: “نترسیدید؟” او پاسخ داد: “وحشت‌زده بودم. می‌دانید، قطب شمال مانند یک دشت صاف نیست که بتوانید خرس قطبی را از دور ببینید.

هیچ آمادگی قبلی وجود ندارد. همه چیز ناگهانی و غیرمنتظره است. قطب شمال مانند یک رشته کوه یخی و برفی بی‌صداست. در حال چرخیدن در پیچ و خم‌ها با دید کم یا بدون دید هستید و ناگهان خرس در چند قدمی شما ظاهر می‌شود. ” (شبهه یک روز معاملاتی است، مگر نه؟)

مصاحبه‌کننده پرسید: ”چه کار کردید؟“ ماجراجو پاسخ داد: ”من از ترس عبور کردم. ترس مانند یک در است. هر زمان که ترس را تجربه می‌کنید، باید از آن عبور کنید و ایمان داشته باشید که منابع مورد نیاز خود را در آن سوی آن خواهید یافت. اینگونه زندگی می‌کنم. اینگونه می‌توانید بفهمید چه کسی می‌توانید باشید، نه اینکه در زندان ترس خود گرفتار شوید. من اجازه نمی‌دهم ترس من را تعریف کند. رویارویی شجاعانه با ترس‌ها به شما فرصت رشد می‌دهد.“

تأثیر محدودکننده ترس و ضرورت رویارویی با آن

به محدودیت‌هایی فکر کنید که ترس در زندگی و معاملات شما ایجاد می‌کند، زیرا اغلب ما از فکر ترس می‌ترسیم، نه از خود ترس. زن ماجراجو در سفر خود سه بار با خرس قطبی روبرو شد. او به جای اجتناب از ترس‌هایش، اعتماد به نفس، نظم و شجاعت عمیق‌تری برای مواجهه با آن‌ها پیدا کرد. او با نگاه کردن به جهان از وضعیتی ذهنی آرام و قاطع، بر ترس‌هایش غلبه کرد. روانشناسی او مبتنی بر آرامش و قاطعیت بود، نه ترس. او خود را برای زندگی کردن از این حالت ذهنی آموزش داده بود. زندگی کردن از چنین حالتی، زندگی بسیار متفاوتی را نسبت به زندگی‌ای که با ذهنیت مبتنی بر ترس سپری می‌شد، رقم می‌زند. این موضوع برای معامله‌گران نیز صدق می‌کند.

هر معامله‌گر باید با ”خرس“ خود روبرو شود. این خرس فیزیکی نیست، بلکه یک چالش ذهنی است که اگر از آن اجتناب کنید، شما (یا حساب معاملاتی شما) را نابود خواهد کرد. زن ماجراجو می‌دانست که با خرس روبرو خواهد شد و ذهن، بدن و روح خود را برای این رویارویی آماده کرد. او با محدودیت‌های انسانی خود روبرو شد، همانطور که یک معامله‌گر

برای موفقیت در معاملات باید با خطاپذیری انسانی خود روبرو شود. همانطور که او ظرفیت زندگی از یک حالت ذهنی قدرتمند را در درون خود کشف کرد، شما نیز می‌توانید معامله‌گر قدرتمند درون خود را کشف کنید. با رویارویی، به چالش کشیدن و رشد از طریق ترس‌هایتان، عمیق‌ترین ارزش و قدرت خود را کشف خواهید کرد.

پرسش کلیدی برای تأمل

این سؤال را در دفترچه یادداشت خود بنویسید: اگر ترس‌های خود را پشت سر بگذارید و بدانید که منابع رشد ظاهر خواهند شد و آماده‌ی پذیرش آن‌ها هستید، به چه معامله‌گری می‌توانید تبدیل شوید؟

شناسایی ترس‌های معاملاتی

اگر یک مادر بزرگ می‌تواند بر ترس‌های عظیم خود غلبه کند، شما نیز می‌توانید نحوه‌ی رویارویی با ترس‌های خود در معاملات را بیاموزید. حال که می‌دانیم شما نیز توانایی غلبه بر ترس‌های محدودکننده و یافتن منابع برای بازتعریف رابطه‌تان با ترس را دارید، بیایید به ترس‌های خاصی که مانع موفقیت شما در معاملات می‌شوند، نگاهی دقیق‌تر بیندازیم. این ترس‌ها شما را در سطح متوسط معامله‌گری نگه می‌دارند.

ترس همیشه یک “جعبه‌ی واکنش” ایجاد می‌کند. این ذات ترس است. این جعبه بر اساس انگیزه‌ی زیستی و روانی برای اجتناب از ناراحتی ساخته شده است. ترس‌ها به الگوهای واکنشی—تبدیل می‌شوند که امکانات را محدود می‌کنند و تا زمانی که بر آن‌ها غلبه نکنید و شجاعت به چالش کشیدنشان را پیدا نکنید، “خرس‌های” بازی درونی معامله‌گری شما را خواهند بلعید.

در ادامه‌ی این فصل، به موانعی که در مسیر موفقیت معاملاتی شما قرار دارند، خواهیم پرداخت. هنگام مطالعه‌ی آن‌ها، تأمل کنید و اجازه دهید ذهن‌تان آن‌ها را پردازش کند. ببینید

کدام یک با شما همخوانی دارند. این‌ها همان ترس‌هایی هستند که برای عبور از سطح متوسط به سوی موفقیت باید بر آن‌ها غلبه کنید.

اگر از هایلاوتر استفاده می‌کنید، آن ترس‌هایی را که در حین معامله بر احساسات شما غلبه می‌کنند، علامت‌گذاری کنید. نکته‌ی مهم دیگر این است که این ترس‌ها قبل از شروع معاملات وجود داشته‌اند، اما شما در پنهان کردن آن‌ها بهتر عمل کرده‌اید. این موضوع در داستان‌ها و بحث‌ها مشخص خواهد شد. این ترس‌ها مدت‌ها پیش آموخته شده‌اند و صرفاً به دلیل معاملات، ظهور پیدا کرده‌اند. مشکل معامله‌گری این است که شما مجبور به رویارویی با ترس‌های خود خواهید بود. آن‌ها اجتناب‌ناپذیر می‌شوند.

اکنون فرصتی برای نام‌گذاری چیزی که احتمالاً در سایه‌های آگاهی خود پنهان کرده‌اید، فرا رسیده است. اینجاست که ترس بیشترین خطر را دارد، زیرا به نظر می‌رسد ناگهان (مانند خرس قطبی) ظاهر می‌شود تا شما را نابود کند. اکنون شما در جستجوی آن هستید. احساس کنید که با آمادگی برای نام‌گذاری ترس‌های خود، شجاعت در شما افزایش می‌یابد.

۱- ترس از عدم قطعیت

استیو، یک معامله‌گر، تجربه‌ی خود را اینگونه شرح می‌دهد: “من معمولاً فردی مثبت و برون‌گرا هستم، اما هنگام معامله، تردید تمام وجودم را فرا می‌گیرد. حتی زمانی که تمام شواهد منطقی و طبق برنامه‌ی معاملاتی‌ام، ورود به معامله را تأیید می‌کنند، صدایی در سرم مدام می‌پرسد: 'مطمئنی؟ به تأیید بیشتری نیاز داری.' همین تردید باعث از دست رفتن فرصت‌های معاملاتی زیادی شده است.”

استیو با ترس از عدم قطعیت دست و پنجه نرم می‌کند. این ترس، که نوعی اضطراب است، سال‌ها با او بوده، اما او معمولاً آن را پنهان کرده است. او از نظر فنی به سیستم معاملاتی خود مسلط است، اما تا زمانی که با باورهای عمیق خود در مورد نیاز به قطعیت مقابله

نکند، این ترس مانع موفقیتش خواهد شد. او نه تنها با جنبه‌های روانشناختی این باورها روبرو است، بلکه با دستور بیولوژیکی برای به حداقل رساندن عدم قطعیت نیز درگیر است.

طبیعت انسان به دنبال ایجاد نظم از آشوب است. سیستم‌های بیولوژیکی برای جلوگیری از ورود آشوب به سیستم، خود را سازماندهی می‌کنند. مغز الگوهایی ایجاد می‌کند تا پیش‌بینی کند چه اتفاقی در لحظه‌ی بعد، در معامله‌ی بعدی و در چرخه‌ی اقتصادی بعدی رخ خواهد داد. این نیاز به پیش‌بینی آینده، ریشه در غریزه‌ی بقا و احساسات ما دارد. ما طوری برنامه‌ریزی شده‌ایم که رابطه‌ی علت و معلولی را پیدا کنیم و به دنبال قطعیت باشیم.

در یک آزمایش، کبوترها با دیدن حرکت دست محقق (که قبلاً با پرتاب دانه همراه بود)، همان رفتاری را نشان دادند که هنگام دریافت غذا داشتند. آن‌ها به دنبال رابطه‌ی علت و معلولی و قطعیت بودند.

معامله‌گران ترس از عدم قطعیت را به صورت تردید تجربه می‌کنند و به دنبال تأیید قطعی وقوع چیزی هستند. اما در معاملات، قطعیت وجود ندارد؛ فقط احتمال وجود دارد. در مدیریت ریسک، معامله‌گر عدم قطعیت را با احتمال موفقیت مدیریت می‌کند و شانس باید به نفع او باشد. متأسفانه، مغز ما به دنبال قطعیت است، حتی اگر احتمال وقوع اتفاق بد، بسیار کم باشد (این "ارزیابی منفی" نامیده می‌شود). این ویژگی از نظر تکاملی برای بقای ما مفید بوده است، اما برای معامله‌گران، تمایز بین ترس و مدیریت ریسک را دشوار می‌کند.

برای عبور از نیاز زیستی به قطعیت و رسیدن به مدیریت ریسک و احتمال، نیاز به مدیریت وضعیت عاطفی و غلبه بر الزامات سخت‌افزاری بدن و طرز فکر روانشناختی برای مدیریت ریسک است. مغز بیولوژیکی باید آرام شود تا ترسی که با عدم قطعیت همراه است، تفکر بی‌طرفانه‌ی مورد نیاز برای مدیریت ریسک را مختل نکند.

۲- ترس از باخت (فشار دادن ماشه)

جیم در لحظه‌ی ورود به معامله، دچار استرس شدید می‌شود. دستش عرق می‌کند، نفسش بند می‌آید و افکار منفی در ذهنش می‌چرخند: “قراره ببازی. اگه ببازی چی؟ نمی‌تونی برنده شی.” او از فشار دادن ماشه می‌ترسد زیرا از باخت می‌ترسد. او منطقاً می‌داند که معامله‌گران درصدی از معاملات خود را می‌بازند، اما نمی‌تواند احساس فاجعه‌ای که در صورت باخت رخ می‌دهد را از بین ببرد.

او برای رهایی از تنش، به سرعت وارد معامله می‌شود، اما قیمت سقوط می‌کند و او ضرر می‌کند. احساس ناامیدی او را فرا می‌گیرد. این یکی از رایج‌ترین ترس‌ها در میان معامله‌گران است. ترس از باخت، مانع حضور معامله‌گر در حالت ذهنی آرام، منظم و بی‌طرف می‌شود. بدن و ذهن در اثر ترس منجمد می‌شوند و معامله‌گر گرفتار تردید به خود می‌شود.

ترس، انتظار باخت را در ذهن معامله‌گر ایجاد می‌کند و تمرکز او بر ضرر احتمالی است. او در تله‌ی موقعیت دوگانه‌ای که خودش ایجاد کرده، گرفتار می‌شود. ما معمولاً آنچه را که به دنبالش هستیم، پیدا می‌کنیم یا حداقل چیزی که توجه ذهن بر آن متمرکز است، برایمان رخ می‌دهد. ترس، حالتی ذهنی را ایجاد می‌کند که بر اساس آن، ذهن “می‌بیند” چه چیزی ممکن است رخ دهد.

ترس، امکاناتی را که معامله‌گر می‌تواند ببیند، محدود می‌کند. در حالت ترس، معامله‌گر توانایی ارزیابی بی‌طرفانه‌ی معاملات را از دست می‌دهد و به طور غریزی واکنش نشان می‌دهد و ممکن است برای فرار از ترس خود، به طور ناگهانی وارد یک معامله‌ی نامناسب شود.

مدیریت این ترس به گونه‌ای که مانع حالت ذهنی بی‌طرف و شجاعت عمل در چارچوب مدیریت ریسک نشود، ضروری است. ترس چیزی نیست که بتوان با صحبت کردن یا نادیده گرفتنش برطرف کرد. رها کردن احساسات هنگام معامله غیرممکن است، اما می‌توان توانایی مدیریت ترس را به گونه‌ای آموزش داد که معامله‌گر را به الگوهای واکنشی نکشاند.

هنگام شبیه‌سازی معاملات، ترس چندان محسوس نیست، زیرا خطر واقعی وجود ندارد. اما به محض ورود پول واقعی به معامله، ترس از باخت، ذهن منطقی را درهم می‌شکند و معامله‌گر در سیل تردید به خود غرق می‌شود. برای مغز احساسی، ترس از باخت با ترس عمیق‌تر از مرگ مرتبط است و مغز نمی‌تواند این دو را از هم تشخیص دهد. ضرر به عنوان یک تهدید تعبیر می‌شود و تا زمانی که قدرت این ترس برای مختل کردن تفکر منطقی مدیریت نشود، حالت ذهنی اضطراب‌آور، دانش معامله‌گر را بی‌اثر می‌کند.

فشار اجتماعی برای برد و موفقیت نیز این مشکل را تشدید می‌کند. تنظیم جنبه‌ی غریزی ترس از باخت ضروری است. با کاهش قدرت این ترس، می‌توان به حالتی ذهنی رسید که ریسک و باخت را به عنوان بخشی از معامله بپذیرد و ریسک را به گونه‌ای مدیریت کرد که احتمال برد بیشتر از باخت باشد.

۳- ترس از ضررهای قبلی و عجله برای جبران (انتقام از بازار)

جان، پس از چند روز ضرر متوالی، دچار اضطراب شدید شده بود. او نگران نحوه‌ی اطلاع دادن این موضوع به همسرش بود و با انگیزه‌ی قوی برای جبران ضررها، تصمیم گرفت به بازار بازگردد. او با خود می‌گفت: "امروز جبران می‌کنم. باید بی‌باک باشم. حمله کن!" او با این حالت ذهنی تهاجمی، معاملات خود را آغاز کرد و با وجود اشتباهات، همچنان بر جبران ضررها اصرار داشت. در نهایت، آن روز نیز با ضرر به پایان رسید و جان دچار ناامیدی شد.

ترس جان که ناشی از ضررهای قبلی و انگیزه‌ی جبران آنها بود، منجر به تصمیم‌گیری‌های عجولانه و غلبه‌ی احساسات بر منطق او شد. این احساس اغلب به صورت ترکیبی از اضطراب و سرخوشی تجربه می‌شود. احساس فوریت، مانع از حفظ حالت ذهنی بی‌طرف (که برای معامله‌گری ضروری است) می‌شود. جان در جنون این نبرد درونی گم شد و از دیدن اشتباهات خود بازماند.

این حالت ذهنی او را از دیدن خطرات پنهان و کمین‌ها کور کرد. انگیزه‌ی قوی برای جبران ضررها می‌تواند بسیار قدرتمند باشد و معامله‌گر را آنقدر “مست” پیروزی کند که متوجه‌ی تفکر عجولانه‌ی خود نشود. اعتقادات جان جایی برای باخت نداشت و آموزش نظامی او نگرشی فاتحانه به او داده بود. این نگرش ممکن است در میدان جنگ یا سایر رقابت‌ها مفید باشد، اما در معامله‌گری که نیازمند آرامش و پذیرش واقعیت‌های بازار است، کارساز نیست. در معامله‌گری، باید نوعی جداسازی بین احساسات و تصمیم‌گیری ایجاد شود تا احساسات قوی، معامله‌گر را به تصمیمات عجولانه سوق ندهند. این دقیقاً همان اتفاقی بود که برای جان افتاد. او متوجه‌ی تأثیر انگیزه‌ی قوی خود برای جبران ضررها نشد.

معامله‌گران موفق، ضررها را با فروتنی می‌پذیرند و از آن‌ها درس می‌گیرند. آن‌ها می‌دانند که ضررها اجتناب‌ناپذیر هستند. نکته‌ی مهم این است که از ضررها بیاموزیم تا به معامله‌گر بهتری تبدیل شویم. ضررها مربوط به **عملکرد** شما هستند (که قابل بهبود است)، نه **شخصیت** شما. عملکرد و هویت باید از هم جدا شوند. ضررها بخشی از زندگی یک معامله‌گر هستند و باید تحمل و از آن‌ها درس گرفت. ما از ضررها درس می‌گیریم، نه از موفقیت‌ها.

توسعه‌ی نگرش یادگیری فروتنانه از ضررها، معامله‌گر را به رویارویی با ترس سوق می‌دهد، اما از زاویه‌ای دیگر. هنگامی که عنصر— بیولوژیکی ترس (خطر جانی) وجود ندارد، معامله‌گر می‌تواند از ناراحتی روانی ناشی از ضررها درس بگیرد. در اینجا است که معامله‌گر باید نحوه‌ی تفکر خود در مورد بازارها و واکنش عاطفی خود به چالش‌ها را بازسازی کند.

تا زمانی که معامله‌گر منابع داخلی برای تنظیم این ترس را نداشته باشد، این ترس او را کنترل خواهد کرد و او به جای یادگیری از ضررها، به آن‌ها “حمله” خواهد کرد و الگوی باخت را تکرار خواهد کرد. تنظیم طبیعت عاطفی و آمادگی برای تغییر، حالت ذهنی لازم برای خروج از این چرخه‌ی معیوب است.

در نهایت، معامله‌گر باید درک خود از ضرر را از یک تمرکز کوتاه‌مدت بر تهدید، به دیدگاهی بلندمدت که در آن سود و ضرر بخشی از معامله‌گری است، تغییر دهد. هنگامی که معامله‌گر بتواند قدرت احساسات را به طور مؤثر تنظیم کند، مفهوم مدیریت ریسک تغییر می‌کند و

معامله‌گر بردهای بیشتری نسبت به باخت‌ها خواهد داشت و نسبت سود به ضرر نیز بهبود خواهد یافت. در این زمان، ترس از باخت به مدیریت ریسک تبدیل می‌شود.

۴- ترس از اشتباه نکردن (کمال‌گرایی)

افرادی که ذهنیت کمال‌گرایی دارند، در معامله‌گری با مشکل مواجه می‌شوند، زیرا نمی‌توانند درک خود از "خود" را تجزیه و تحلیل و بازسازی کنند. آن‌ها منطقاً می‌دانند که هیچ‌کس همیشه در معامله‌گری برنده نمی‌شود، اما از نظر احساسی خود را به استنادار پیروزی غیرممکن محدود می‌کنند. حتی اگر برنده شوند، باز هم ایرادهایی در عملکرد خود پیدا می‌کنند و این تردید مداوم، اعتماد به نفس آن‌ها را از بین می‌برد.

اگر شما تمایلات کمال‌گرایانه دارید، گفتگوی منفی مداومی در ذهن شما در جریان است و شما را برای کارهایی که باید انجام می‌دادید یا نباید انجام می‌دادید، سرزنش می‌کند.

جورج که یک معامله‌گر است، می‌گوید: "نمی‌توانم باخت را تحمل کنم. همیشه معاملاتم را مرور می‌کنم و به این نتیجه می‌رسم که چقدر احمقانه عمل کرده‌ام. حتی اگر سود کرده باشم، باید بهتر عمل می‌کردم. خوب بودن برایم کافی نیست. باید عالی باشم. وقتی می‌بازم، عصبانی می‌شوم و خودم را سرزنش می‌کنم و فکر می‌کنم تنبیه خودم انگیزه‌ای برای بهتر شدن خواهد بود."

جورج قبلاً صاحب کسب‌وکاری موفق بود و با سخت‌کوشی و تعیین استانداردهای بالا، به موفقیت مالی دست یافته بود. او با همان شور و اشتیاق و کمال‌گرایی وارد معامله‌گری شد، اما متوجه شد که همان روش‌ها در اینجا جواب نمی‌دهد. او در طول آموزش و معاملات شبیه‌سازی شده، بهترین بود، اما وقتی سعی کرد ذهنیت منطق‌محور خود را که در طول سال‌های فعالیتش به عنوان حسابدار رسمی توسعه داده بود، با دنیای احساسی معامله‌گری تطبیق دهد، با مشکل مواجه شد.

نیاز او به "حق داشتن" همیشگی و باور به اینکه نباید اشتباه کند، به تدریج خوش بینی او را در مورد تبدیل شدن به یک معامله گر موفق از بین می برد و حساب معاملاتی اش را خالی می کند. در پشت میل کمال گرایانه برای اشتباه نکردن، نیاز به کنترل و تأیید بیرونی نهفته است. اگر او همیشه حق داشته باشد، حس کفایت و اهمیت خود را کنترل می کند. مشکلی که یک کمال گرا در معامله گری با آن مواجه می شود این است که بازار قابل کنترل نیست و تلاش برای وابسته کردن حس هویت به آن، خطرناک است. معامله گران باید با فروتنی و احترام به این واقعیت که نمی توانند بازار را کنترل کنند، به آن نزدیک شوند. تفکر کمال گرایانه باید به چالش کشیده، مختل و بازسازی شود.

۵- ترس از ناکافی بودن (تأیید بیرونی)

نیاز ذاتی به تأمین مایحتاج، به ویژه در مردان، می تواند به معیاری برای سنجش ارزش شخصی تبدیل شود. این ویژگی تکاملی، اگر به درستی مدیریت نشود، می تواند مانعی در معامله گری باشد. در گذشته، ناتوانی در تأمین مایحتاج، بقای خانواده یا قبیله را به خطر می انداخت. این انگیزه در ژن های ما نهادینه شده است.

امروزه، با وجود تغییر نقش زنان در تأمین مالی، این ویژگی همچنان در هویت مردان نقش دارد. انگیزه تأمین کردن، وقتی به نیاز روانشناختی برای اثبات ارزش و کفایت تبدیل شود، در معامله گری مشکل ساز می شود. معامله گرانی که بازخورد مطلوب (سود کافی برای تأمین خانواده یا تأیید حس خودبزرگ بینی) را از معاملات خود دریافت نمی کنند، دچار احساس ناکافی بودن و شرم می شوند و از تجربه ی این احساس می ترسند.

در این حالت، موفقیت در معامله گری به معیاری برای ارزش شخصی— تبدیل می شود و معامله گر از تمرکز بر توسعه ی مهارت های خود بازمی ماند. تأیید بیرونی ارزش، معامله گر را تعریف می کند، نه تأیید درونی. استفاده از موفقیت در معامله گری به عنوان نشانه ای از کفایت، گمراه کننده و خطرناک است. عملکرد در معامله گری فقط در یک حوزه ی خاص نشانگر شایستگی است و به کفایت یا ارزش کلی انسان اشاره نمی کند.

در فرهنگ مصرف‌گرا، افراد اغلب به دنبال موفقیت بیرونی و تأیید آن از طریق دارایی‌ها و جایگاه اجتماعی هستند. این نمای بیرونی برای پنهان کردن احساس ناکافی بودن استفاده می‌شود. اما معامله‌گری این مسائل پنهان را آشکار می‌کند.

باب، معامله‌گری که در کودکی احساس می‌کرد هر کاری که انجام می‌دهد به اندازه‌ی کافی خوب نیست، با پشتکار و تلاش زیاد، در ورزش و سپس در بانکداری به موفقیت‌هایی رسید. اما حس عمیق ناکافی بودن او همچنان پابرجا بود و در معامله‌گری نیز خود را نشان داد. ذهنیت تهاجمی او که برای پوشاندن این ترس ایجاد شده بود، در معاملات به ضرر منجر شد. او به جای رویارویی با ترس خود، عوامل بیرونی را مقصر می‌دانست.

وقتی عملکرد با هویت اشتباه گرفته می‌شود، نیاز به تأیید بیرونی بر وضعیت روانی معامله‌گر غلبه می‌کند. با توسعه‌ی حس قوی از ارزش درونی، می‌توان عملکردها را به درستی ارزیابی کرد و آن‌ها را صرفاً به عنوان عملکرد دید، نه بیانی از ارزش انسانی.

۶- ترس از خودسوزی (خراب کردن موفقیت خود)

خودسوزی، یک پیشگویی خودباورانه است که ریشه در انتظارات ما از آینده دارد. کیم، معامله‌گری که پس از یک دوره‌ی موفقیت‌آمیز، ناگهان تمام سود خود را از دست می‌دهد، نمونه‌ای از این موضوع است. او می‌گوید: “احساس می‌کردم خیلی خوب است که حقیقت داشته باشد. می‌دانستم اینجور چیزها همیشه برای من اتفاق می‌افتد.” این باور عمیقاً ریشه‌دار، بدون اینکه حتی توسط خودش زیر سوال برود، بخشی از زندگی او شده است.

کوری نسبت به این باور و انتظار خرابکاری، شرایط زندگی او را رقم می‌زند. این باور او را تسخیر کرده و هویت او را تعریف می‌کند، زیرا او آن را نمی‌بیند و به چالش نمی‌کشد. این باور برای کیم بسیار آشنا شده است و مغز او این باور محدودکننده را به پس‌زمینه‌ی آگاهی او رانده است. او توسط نیروهای نادیده کنترل می‌شود. این همان بی‌فکری است.

این باور، واقعیت زندگی کیم را می‌سازد، زیرا او آن را باور دارد و به دنبال تحقق آن است. الگوی رفتاری او از جابجایی‌های مکرر خانواده‌اش در کودکی نشأت می‌گیرد. هر بار که او در یک مکان جدید مستقر و راحت می‌شد، خانواده‌اش دوباره نقل مکان می‌کردند. این الگو به هنجار تبدیل شد و او در بزرگسالی هیچ سوالی در مورد آن نداشت.

هنگامی که کیم وارد معامله‌گری شد، این الگوی خودسوزی از سال‌های کودکی‌اش به معاملاتش منتقل شد. مغز برای بقا در شرایط محیطی، الگوهای ایجاد می‌کند که به صورت خودکار و در پس‌زمینه عمل می‌کنند. مشکل کیم این است که این الگوها شرایط زندگی او را نیز ایجاد می‌کنند، زیرا آن‌ها در زندگی او تکرار می‌شوند. تا زمانی که او از قدرت این الگوها بی‌خبر باشد، تلاش‌های خود را نابود خواهد کرد.

کیم یک معامله‌گر با مهارت فنی بالا است، اما خودش را به خوبی نمی‌شناسد و نمی‌داند چه چیزی او را به هیجان می‌آورد. الگوی انتظار کشیدن برای خراب شدن اوضاع، خارج از آگاهی‌اش عمل می‌کند و بنابراین، علی‌رغم تمام تلاش‌هایش، او قادر به توقف آن نیست. این باورهای محدودکننده در مدارهای عصبی کیم سخت شده‌اند و او در زندان منطقه‌ی امن خود گرفتار شده است.

در ادامه، به چگونگی شناسایی الگوهای رفتاری، برهم زدن آن‌ها و ایجاد الگوهای جدید و قدرتمندتر برای معامله‌گری خواهیم پرداخت.

۷- ترس از ناکافی بودن (طمع)

میچل در حالی که شاهد افزایش سود معامله‌اش بود، وسوسه شد که نقطه‌ی خروج خود را بالاتر ببرد و سود بیشتری کسب کند. او نمی‌خواست فرصت‌های بزرگ را از دست بدهد و به جای برداشت سودهای کوچک طبق برنامه‌ی معاملاتی‌اش، تصمیم گرفت به معامله فرصت بیشتری برای رشد بدهد. او با خود فکر می‌کرد: "ممکن است مدت‌ها طول بکشد تا معامله‌ای مانند این پیدا کنم."

روند صعودی ادامه یافت و میچل آماده بود تا تمام سود ممکن را به دست آورد. اعتماد به نفس او افزایش یافت و همین اعتماد به نفس او را کور کرد. او قوانین مدیریت ریسک خود را نادیده گرفت و میخواست از این فرصت "عالی" نهایت استفاده را ببرد. هیجان کسب سود زیاد، او را نسبت به خطرات بی‌توجه کرد. او متوجهی روند تاریخی این معامله و احتمال سقوط آن نشد. او که برای کسب سود بیشتر، حد ضرر خود را جابجا کرده بود، با سقوط ناگهانی قیمت، ضرر زیادی کرد.

میچل پس از بررسی معاملات خود، گیج و شرمنده بود و با خود می‌گفت: "چه اتفاقی افتاد؟ من بهتر از این بلدم. نمی‌دانم چرا این‌طور رفتار کردم. طبق برنامه شروع کردم، اما در جایی از مسیر منحرف شدم و همه چیز را فراموش کردم."

ترس از دست دادن سود بیشتر، باعث شد میچل ابزارهای مدیریت ریسک خود را کنار بگذارد. وسوسه‌ی کسب سود زیاد، منطق و عقل سلیم را از بین می‌برد و طمع را در گوش معامله‌گر زمزمه می‌کند. این وسوسه در لحظه‌ی معامله بسیار قدرتمند است.

گاهی اوقات جابجا کردن حد ضرر و خروج می‌تواند منجر به سود شود، اما معاملات را به قمار تبدیل می‌کند، نه مدیریت ریسک. قمارباز با هیجان بردن جایزه‌ی بزرگ وسوسه می‌شود و طمع، عقل او را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. او فقط از دریچه‌ی طمع به معاملات نگاه می‌کند. این دقیقاً همان چیزی بود که برای میچل اتفاق افتاد. او با قصد معامله طبق برنامه شروع کرد، اما توسط وسوسه‌ی طمع اغوا شد و هرگونه شباهتی به یک حالت ذهنی بی‌طرف و با انضباط از بین رفت.

کازینوها با قوانین مدیریت ریسک بازی می‌کنند، در حالی که قمارباز به دلیل طمع، عقل خود را قربانی می‌کند. به همین دلیل، کازینوها به طور مداوم برنده می‌شوند و قماربازها به طور مداوم می‌بازند، هرچند ممکن است گاهی اوقات (در کوتاه‌مدت) برنده شوند.

طمع و ترس از دست دادن، از دیدگاه تکاملی، احساسات مفیدی هستند. آن‌ها اجداد ما را وادار می‌کردند تا بیشتر از نیاز خود مصرف کنند و منابعی برای بقا در زمان‌های سخت داشته باشند. اما با تکامل انسان و توسعه‌ی خودروانشناختی، طمع و ترس از دست دادن از

ریشه‌های بیولوژیکی خود جدا شدند و با پول و قدرت مرتبط شدند. انباشت پول به معیاری برای قدرت، اهمیت و ارزش شخصی تبدیل شد.

در معامله‌گری، اگر این ترس شناسایی و مدیریت نشود، می‌تواند معاملات و حساب معاملاتی را نابود کند. معامله‌گر باید قدرت روانی و انضباط لازم برای مقاومت در برابر آن را ایجاد کند. میچل مجبور بود روی خود کار کند و نحوه‌ی درک خود از موفقیت را تغییر دهد تا به موفقیتی که طمع در کوتاه‌مدت وعده می‌داد، در بلندمدت بدست آورد. این یک جنگ داخلی کلاسیک است که در آن یک احساس مبتنی بر زیست‌شناسی، زمانی که از نظر روانشناختی بر ذهن معامله‌گر مسلط می‌شود، از سودمندی خود فراتر می‌رود.

8 - ترس از شکست / ترس از موفقیت

چاک، پس از سال‌ها کشمکش با انتخاب مسیر زندگی خود و غلبه بر اضطراب، مسئولیت کسب‌وکار خانوادگی‌اش را پس از فوت پدرش بر عهده گرفت. او با موفقیت، کسب‌وکار را توسعه داد و حتی از دوران مدیریت پدرش نیز سودآورتر شد. اما چاک همچنان احساس می‌کرد که در سایه‌ی پدرش قرار دارد و به دنبال اثبات هویت مستقل خود بود. به همین دلیل، او به دنیای معامله‌گری روی آورد.

چاک با جدیت به مطالعه‌ی روش‌های معاملاتی و توسعه‌ی مهارت‌های روانشناختی لازم پرداخت و به تدریج به یک معامله‌گر ماهر تبدیل شد. او بر ترس از ناکافی بودن، که ناشی از انتظارات پدرش و تمایل او به راضی کردن او بود، غلبه کرد. پدرش که رویکردی تهاجمی و پرریسک در سرمایه‌گذاری داشت، این ذهنیت را ناخودآگاهانه به چاک منتقل کرده بود. در حالی که چاک شخصیتی محتاط‌تر و رویکردی کم‌ریسک‌تر داشت.

چاک با شناخت این الگوهای قدیمی، سبک سرمایه‌گذاری خاص خود را، که با شخصیتش سازگارتر بود، ایجاد کرد. او دیگر نیازی به اثبات خود از طریق پذیرش ریسک‌های بی‌مورد نمی‌دید. نتیجه‌ی این تغییر، تبدیل شدن او به یک معامله‌گر با اعتماد به نفس و کم‌ریسک

بود که به طور مداوم سود کسب می کرد. اما نکته‌ی قابل توجه این بود که با وجود درصد بالای معاملات موفق، نسبت سودآوری او بسیار پایین بود. چرا؟

ریشه‌ی این مشکل در الگوی ناخودآگاه دیگری قرار داشت. چاک در کودکی یاد گرفته بود که برای محافظت از احساسات خواهر بزرگترش، از نشان دادن برتری و پیشرفت خود اجتناب کند. این الگو، که به صورت ناخودآگاه در او نهادینه شده بود، در دنیای معامله‌گری نیز تکرار می شد و مانع از کسب سودهای بزرگتر می شد. او ناخودآگاهانه خود را محدود می کرد و از رسیدن به پتانسیل واقعی اش جلوگیری می کرد.

معامله‌گری، مانند آینه‌ای، تمام نقاط قوت و ضعف و همچنین الگوهای ناخودآگاه فرد را منعکس می کند. اگر معامله‌گر بتواند با آگاهی به این الگوها، آن‌ها را شناسایی و تغییر دهد، معامله‌گری می تواند به ابزاری قدرتمند برای رشد و خودشناسی تبدیل شود.

ترس از موفقیت، یک الگوی رفتاری آموخته شده است. در مورد چاک، این الگو از دوران کودکی و به دلیل شرایط خانوادگی شکل گرفته بود. این ترس می تواند به شکل‌های مختلفی مانند تخریب خود، اجتناب از ریسک یا قناعت به نتایج متوسط بروز کند.

نکته‌ی مهم این است که ما در تاریخی از باورها و الگوها به دنیا می آییم که مدت‌ها قبل از توانایی استدلال در ما نهادینه شده‌اند. این باورها می توانند ناخودآگاهانه بر نحوه‌ی دید ما به خود و امکاناتی که پیش رو داریم، تأثیر بگذارند.

داستان چاک نشان می دهد که چگونه این الگوهای ناخودآگاه در معاملات او نیز تکرار می شدند. اما کنجکاوی و شجاعت چاک برای رویارویی با خود، به او این امکان را داد که این الگو را نه به عنوان بخشی - از هویت خود، بلکه به عنوان الگوی اکتسابی ببیند و آن را تغییر دهد. او فهمید که می تواند هویت و درک خود از "خود" را بازسازی کند. این قدرت معامله‌گری است: نه فقط کسب درآمد، بلکه شناخت خود و بازآفرینی خویشتن.

9- ترس از رشد و تغییر (بیرون آمدن از منطقه امن)

چارلی به من گفت: «وقتی به درآمد ماهانه‌ی ۱۰ هزار دلار می‌رسم، انگار به دیوار می‌خورم. مهم نیست چه زمانی به این رقم برسیم، بعد از اون انگار همه چیز متوقف می‌شه. انگیزه‌ای برای ادامه دادن ندارم.» او ادامه داد: "قبلاً خیلی زود به این هدف می‌رسیدم، اما بعدش دیگه پیشرفتی نداشتم. انگار یه کلید توی ذهنم خاموش می‌شد."

چارلی مشکلی داشت که بسیاری از معامله‌گران آرزوی آن را دارند: او سودآور بود. اما او در الگویی گرفتار شده بود که مانع از رشد بیشترش می‌شد. او در ابتدا با هدف جایگزینی درآمد شغل قبلی‌اش با معامله‌گری شروع کرده بود و پس از سال‌ها تلاش، به این هدف رسیده بود. در ذهن چارلی، درآمد سالانه ۱۰۰,۰۰۰ دلار نمادی از موفقیت بود، سطحی که در شغل قبلی‌اش هرگز به آن دست نیافته بود. او هدف خود را درآمد ماهانه ۱۰,۰۰۰ دلار (سالانه بین ۱۰۰,۰۰۰ تا ۱۲۰,۰۰۰ دلار) تعیین کرده بود و با تمام وجود برای رسیدن به آن تلاش می‌کرد.

اما به نظر می‌رسید که یک سقف شیشه‌ای نامرئی او را از عبور از این مرز باز می‌دارد. او با بررسی دقیق‌تر با مرپی خود، متوجه شد که ناخودآگاهانه یک "پیشگویی خودساخته" ایجاد کرده که درک او از موفقیت مالی را محدود می‌کند. چارلی در طول زندگی‌اش، درآمد سالانه ۱۰۰,۰۰۰ تا ۱۲۰,۰۰۰ دلار را به عنوان حداکثر سطح موفقیت ممکن برای خود پذیرفته بود. او به یاد می‌آورد که پدرش همیشه می‌گفت: "رسیدن به درآمد شش رقمی، همان چیزی است که باید به آن برسی." چارلی هرگز به این نکته توجه نکرده بود که این باور خانوادگی، به یک نقشه‌ی ادراکی ناخودآگاه در ذهنش تبدیل شده و پتانسیل او را محدود می‌کند.

چارلی برای رسیدن به این سطح از موفقیت تلاش کرده بود و در واقع، همین باور او را به سمت معامله‌گری سوق داده بود. او متوجه شده بود که برای رسیدن به درآمد ۱۰۰,۰۰۰ دلاری در شغل قبلی‌اش، باید از بسیاری از جنبه‌های زندگی شخصی و خانوادگی‌اش صرف‌نظر کند. اما معامله‌گری به او این امکان را می‌داد که به این سطح از درآمد برسد و در عین حال، زندگی متعادلی داشته باشد.

اما وقتی به این هدف رسید، احساس رضایت نداشت. او متوجه شد که این باور محدودکننده، در واقع “صدای پدرش” است که هنوز در ذهنش تکرار می‌شود. او درک کرد که باید باورهای خود را در مورد ثروت و موفقیت به چالش بکشد و متوجه شد که بسیاری از این باورها، در واقع متعلق به خودش نیستند، بلکه از نسل‌های گذشته به او منتقل شده‌اند.

چارلی تجربه‌ای عمیق از چگونگی نهادینه شدن باورهای نسل‌های گذشته در مدارهای عصبی ما به عنوان باورهای شخصی- خودمان را داشت. این باورها، ناخودآگاهانه نحوه‌ی تفسیر ما از جهان و پتانسیل‌هایمان را تحت تأثیر قرار می‌دهند. برای چارلی، موفقیت به درآمد ۱۰۰,۰۰۰ دلار محدود شده بود و هر زمان که قصد فراتر رفتن از آن را داشت، احساس ناراحتی و ناخودآگاهانه معاملات خود را به این استاندارد محدود می‌کرد.

او فهمید که تغییر یک عادت ریشه‌دار چقدر دشوار است. او حتی نمی‌دانست که چگونه باید به دنبال این محدودیت در عملکرد و پتانسیل خود بگردد. این دقیقاً نحوه‌ی عملکرد الگوهای ناخودآگاه است: آنقدر آشنا هستند که دیگر “ دیده نمی‌شوند”. اما با وجود این “نابینایی”، آن‌ها همچنان بر نحوه‌ی “دیدن” خود و آنچه برایمان ممکن است، تأثیر می‌گذارند.

چارلی اکنون سفری را برای بازسازی نقشه‌ی ادراکی خود و گسترش “محدوده‌ی امن ذهنی‌اش” در دنیای معامله‌گری آغاز کرده است. او به تدریج متوجه می‌شود که باید داستان خانوادگی خود را در مورد پول، موفقیت و ارزش از نو بنویسد، داستانی که نسل‌ها را تحت تأثیر قرار داده و ناخودآگاهانه پتانسیل‌ها را محدود کرده است.

رو به جلو

اکنون که به بررسی ماهیت ترس و چگونگی محدود کردن پتانسیل توسط آن پرداختیم، زمان آن رسیده است که به چگونگی مواجهه و مدیریت ترس‌ها پردازیم. همانطور که در

بخش‌های قبلی دیدیم، ترس می‌تواند به شکل‌های مختلفی در معامله‌گری ظاهر شود، از ترس از ضرر گرفته تا ترس از موفقیت و ترس از خروج از محدوده‌ی امن ذهنی. شناسایی دقیق نوع ترس و منشأ آن، گامی حیاتی در جهت غلبه بر آن است.

بخش دوم

بازآفرینی خود

ایجاد ذهنیت یک معامله‌گر

در بخش اول، به بررسی عوامل شکل‌دهنده‌ی شخصیت و نحوه‌ی ادراک خودکار ما از جهان پرداختیم؛ عواملی نظیر زیست‌شناسی، شرایط محیطی، سازگاری، رشد و نیروهای وابستگی که همگی در شکل‌گیری باورها، ادراکات و تعصبات ما (که به آن‌ها “گفتگوهای ذهنی” می‌گوییم) نقش دارند. این گفتگوها، نحوه‌ی معامله‌ی ما را تعیین می‌کنند و لازم است که شناسایی، بررسی و سازماندهی مجدد شوند. به طور خاص، به تأثیر مخرب “ترس” در محدود کردن پتانسیل و ایجاد باورهای محدودکننده در مورد بازار و معامله‌گری پرداختیم؛ باورهایی که به جای کنترل شدن توسط ما، بر ما تسلط دارند و نحوه‌ی تعامل ما با بازار را، در شرایط خوب و بد، شکل می‌دهند. حال، در این بخش، به بررسی چگونگی بازآفرینی خود و تبدیل شدن به یک معامله‌گر کارآمد خواهیم پرداخت.

این فرآیند بازآفرینی، شامل سه مرحله‌ی اصلی است:

1. **تنظیم عاطفی** : تمرکز بر مدیریت ترس با استفاده از بدن و ذهن.
2. **درک نوین از ذهن** : بررسی ماهیت افکار و نحوه‌ی تأثیر آن‌ها بر معاملات.
3. **بیداری عملکرد در اوج** : بهره‌گیری از دانش مدیریت بدن و ذهن برای دستیابی به حداکثر پتانسیل.

۱. تنظیم عاطفی: مدیریت ترس، حرص و تکانشگری

در این مرحله، بر نحوه‌ی استفاده از بدن و ذهن برای مدیریت “ترس” تمرکز خواهیم کرد. ترس کنترل‌نشده، بر شناخت غلبه می‌کند و منجر به ایجاد یک وضعیت ذهنی مبتنی بر ترس می‌شود. مهارت‌هایی برای مدیریت ترس، حرص و تکانشگری ارائه خواهد شد تا از تأثیر منفی آن‌ها بر معاملات جلوگیری شود.

۲. درک نوین از ذهن: مشاهده‌ی افکار با ذهن آگاهی

در این مرحله، نحوه‌ی نگرش به افکار به طور اساسی تغییر خواهد کرد. آنچه “افکار” می‌نامیم، در واقع یک گفتگوی درونی و جریان مداوم از پردازش اطلاعات در ذهن است. این گفتگوی درونی، منشأ بسیاری از مشکلاتی است که معامله‌گران با آن روبرو هستند. تا زمانی که نحوه‌ی مدیریت این گفتگو را نیاموزیم، عملکرد ما در سطح متوسط باقی خواهد ماند.

با توسعه‌ی مهارت “ذهن آگاهی”، قادر خواهیم بود افکار را در ذهن مشاهده کنیم و درک کنیم که “مالک” آنها نیستیم، بلکه آنها هستند که بر ما تسلط دارند. بی‌توجهی به این گفتگوی درونی، به طور حتم به عملکرد ضعیف در معاملات منجر خواهد شد. تشخیص این تمایز (مالک نبودن افکار) درهای جدیدی از امکانات را در معامله‌گری به روی ما باز می‌کند.

۳. بیداری عملکرد در اوج: تغییر سیستم اعتقادی و دستیابی به آرامش

ذهنی

در این مرحله، نحوه‌ی درک خود از بازار را بازسازی خواهیم کرد تا معامله‌ی مؤثر نه تنها یک “امکان”، بلکه یک “احتمال” تبدیل شود. کلید این تغییر، تغییر سیستم اعتقادی است؛ گذار از سیستمی که صرفاً بر “نباختن” تمرکز دارد، به ذهنیتی که بر “مدیریت ریسک” تمرکز دارد و احتمال موفقیت را به نفع ما افزایش می‌دهد. این گذار، نوعی ارتقاء از تفکر سطح پایین به تفکر سطح بالا و نیازمند “تنظیم خود” است.

در نهایت، به جنبه‌های قدرتمندی از وجودمان که تاکنون پنهان بوده‌اند، خواهیم پرداخت و نحوه‌ی دسترسی به آنها را بررسی خواهیم کرد. با این دیدگاه جدید، قادر خواهیم بود بازسازی خود به عنوان یک معامله‌گر را آغاز کنیم و ذهنیت معاملاتی کارآمدی را در خود ایجاد کنیم.

خوشبختانه، علم اعصاب، با کشف مفهوم “قابلیت تغییرپذیری مغز” (Neuroplasticity)، نشان داده است که باورها و ادراکات ما، ساختارهای ایستا و غیرقابل تغییری نیستند، بلکه سیال و قابل بازسازی هستند. اکنون می‌توانیم باورهای خود را به گونه‌ای بازسازی کنیم که یک معامله‌گر مؤثر پرورش دهیم. این، ذهنیتی است که باید ساخته شود.

با دستیابی به این سطح از خودآگاهی و خودکنترلی، آرامش، انضباط، صبر، بی‌طرفی و شجاعت لازم برای ایجاد یک ذهنیت با عملکرد در اوج در معامله‌گری را تجربه خواهیم کرد.

فصل پنجم

مدیریت خشم و استرس در معاملات و آرام کردن ذهن

"عمل مشاهده‌ی یک آزمایش، در واقع، مسیر آن آزمایش را تغییر می‌دهد."
معادله‌ی شرودینگر

“نمی‌فهمم، من بلام چطور معامله کنم.” برایان این‌طور توضیح می‌دهد: “ 9 ساله که معامله می‌کنم و نمی‌تونم از این مانع برای رسیدن به معاملات واقعاً موفق عبور کنم. چیزی من رو عقب نگه می‌داره و نمی‌دونم چیه. با این حال، یک الگو رو می‌بینم. موقعیت رو می‌بینم. پتانسیلش رو درک می‌کنم. اما در مورد قیمتی که حاضرم برای ورود به معامله پردازم، خیلی سختگیرم. مصمم هستم که با قیمتی خرید کنم که ضررهام رو محدود کنه. مشکل اینجاست که اغلب سفارش خریدم همونجا معلق می‌مونه و پر نمی‌شه، در حالی که من شاهد بالا رفتن قیمت هستم. می‌فهمم که می‌تونستم با قیمت بالاتری هم خرید کنم و همچنان سود خوبی به دست بیارم، اما اول می‌خوام ضررهام رو محدود کنم. چیزی که دارم کم کم می‌فهمم اینه که با تمرکز روی کاهش ضرر، در واقع مدیریت ریسک انجام نمی‌دم. هم پتانسیل و هم احتمال برای یک معامله‌ی برنده وجود داره، اما خودم رو از معامله بیرون نگه میدارم، چون به جای ارزیابی سرمایه ریسک بر اساس احتمال موفقیت معامله، بر اساس یک انتظار منفی (محدود کردن ضرر) ارزیابی می‌کنم. شاید این یه تمایز جزئی به نظر بیاد، اما حالا می‌بینم که همین موضوع برای نزدیک به یک دهه من رو از رسیدن به پتانسیلم در معامله کردن دور نگه داشته. برنامه‌های آموزشی مختلفی رو امتحان کردم تا نحوه‌ی تغییر باورهام رو یاد بگیرم و راه‌های مختلفی رو هم امتحان کردم، اما هیچ‌کدوم کمکی نکردن. چطور می‌تونم از این طرز فکر فراتر برم؟”

مغز، ذهن و بازار

برایان، مانند بسیاری از معامله‌گران، نمی‌داند چگونه الگوهای عمیقاً ریشه‌دار ادراک و رفتار را تغییر دهد. او فرض می‌کند که تغییر باورها یک فرآیند مکانیکی است که در آن می‌تواند بخشی را جدا و بخش جدیدی را جایگزین کند. فرض او در مورد تغییر بسیار نادرست است. تا زمانی که او درک نکند چگونه زیست‌شناسی الگو را مختل کند، تلاش برای تغییر باورها و افکارش نتایج کوتاه‌مدتی به همراه خواهد داشت که با گذشت زمان محو می‌شوند و الگوی تاریخی قدیمی ادراک، بازمی‌گردد. این همان دلیلی است که چرا رژیم‌های غذایی کار نمی‌کنند. اکثر رژیم‌های غذایی (و رژیم‌گیرندگان) تلاش می‌کنند رفتار را از بیرون تغییر دهند. این فقط

سطح را تغییر می‌دهد. رژیم‌گیرنده، در تلاش برای تغییر ظاهر، نسبت به باورهای اصلی محدودکننده‌ی خود که پرخوری تنها یک علامت آن است - نه مشکل اصلی - کور می‌ماند. بیاید نگاهی بیندازیم به آنچه برایان در مورد زیست‌شناسی الگو و باور که پتانسیل او را به عنوان یک معامله‌گر محدود می‌کند، نمی‌فهمد. او سعی دارد بازار را درک کند در حالی که برخی از جنبه‌های اساسی در مورد خودش را نمی‌فهمد. این بخش مربوط به تغییر باورها در طولانی‌مدت است که تقریباً همه معامله‌گران آن را از دست می‌دهند.

پیش از پرداختن به بازار، مطمئن شوید که می‌دانید موقعیت پیش‌فرض ذهن و مغز شما در قبال بازار چیست. مغز شما طی میلیون‌ها سال تکامل یافته تا به یک ماشین تشخیص الگو تبدیل شود. با بقا به عنوان یک عامل استرس تطبیقی، همچنین برای ارزیابی منفی موقعیت‌ها به عنوان یک موقعیت پیش‌فرض تکامل یافته است. بنابراین، هم یک ماشین تشخیص الگو و هم یک ماشین ارزیابی منفی است. این گرایش بیولوژیکی است که شما با آن وارد معامله‌گری می‌شوید، صرفاً به این دلیل که مغزی برای تفکر و بدنی برای حفظ کردن دارید. برای بازآموزی زیست‌شناسی خود برای اصلاح این وضعیت جهت معامله‌گری موفق، با نبردی سخت روبرو هستید.

این تفاوت ظریف در کشف برایان قابل مشاهده است. با وجود اینکه می‌داند چگونه معامله کند، فرض اساسی او بر "نباختن یا به حداقل رساندن ضرر" به جای به حداکثر رساندن احتمال موفقیت متمرکز است. از آنجایی که ذهن او بر این موقعیت متمرکز شده است، برایان نمی‌تواند دنیای دیگری از مدیریت ریسک را "ببیند" که در آن معامله‌گران موفق به طور مداوم عمل می‌کنند. یک سوگیری بیولوژیکی وجود دارد که به یک محدودیت روانشناختی تبدیل شده است و برایان باید آن را اصلاح کند تا بتواند به سطح بعدی برسد.

به عنوان یک ماشین تشخیص الگو و ایجاد الگو، وظیفه مغز شما این است که الگو را کشف کند و ساختاری را حول آن الگو بسازد تا از آشفتگی جلوگیری شود (همان کاری که شما در معامله‌گری انجام می‌دهید). مانند یک سیستم بیولوژیکی سلولی منفرد که خود را سازماندهی می‌کند تا آشفتگی خارج از دیواره‌ی سلولی، موتور زندگی را درون سلول از بین نبرد، سیستم‌های بیولوژیکی بسیار پیچیده (مانند "شما") نیز خود را سازماندهی می‌کنند. مغز

شما، شما را به ساختارهای محدود (به نام مناطق امن یا نقشه‌های ادراکی) هم از نظر بیولوژیکی و هم از نظر روانشناختی سازماندهی می‌کند تا از نفوذ ابهام دنیایی که در آن وجود دارید، جلوگیری کند. مشکل اینجاست که در معامله‌گری، باید ابهام بازار را بپذیرید و به جای اینکه سعی کنید بازار را کنترل کنید، باید یاد بگیرید که خودتان را کنترل کنید. برای تسلط بر بازار، باید بر خودتان غلبه کنید.

شبیه به بدن شما که برای بقا در یک اکوسیستم بزرگ‌تر که می‌تواند تهدیدآمیز باشد سازماندهی می‌شود، شما یک روانشناسی می‌سازید که عمدتاً بر اجتناب از عناصر خطرناک در محیطتان متمرکز است که می‌توانند یکپارچگی ساختاری سازماندهی شده خود، به نام “شما” را مختل کنند. آیا متوجه شده‌اید که این استراتژی در معامله‌گری چقدر ناموفق است؟ مانند برایان، شما به جای مدیریت ریسک برای نتایج احتمالی، سعی می‌کنید از تهدید برای یکپارچگی (ضرر) اجتناب کنید.

ما انسان‌ها در جستجوی قطعیت در دنیایی از عدم قطعیت، خود را از خطرات ذاتی دنیای طبیعی دور نگه داشته‌ایم. ما خانه‌هایی می‌سازیم و در آن‌ها زندگی می‌کنیم که در آن‌ها کنترل می‌کنیم که به چه کسی – و چه چیزی اجازه ورود از در ورودی را بدهیم؛ ما هوا را کنترل می‌کنیم؛ غذای خود را کنترل می‌کنیم و خیلی چیزهای دیگر. به نظر می‌رسد که شرایط قطعیت را در جایی که قبلاً عدم قطعیت حاکم بوده است، ایجاد کرده‌ایم. ما توهم کنترل داریم.

سپس زندگی موانعی را سر راهمان قرار می‌دهد که برای آن آمادگی نداریم یا زندگی‌هایی را بدون ماجراجویی و معنا سپری می‌کنیم. هر دو نامطلوب‌اند. در حالت اول، ما در آشفتگی فرو می‌افتیم. ما شگفت‌زده می‌شویم زیرا با این فرض که قوانین منجر به قطعیت می‌شوند، آن‌ها را دنبال کرده‌ایم. در مواجهه با عدم قطعیت، یا دوباره به باورها و موقعیت خود نگاه می‌کنیم و شروع به ایجاد یک زندگی جدید می‌کنیم – یا اینکه گیر کرده‌ایم و اصرار داریم که قوانین ما باید کار کنند. یا اینکه شروع به جستجوی ماجراجویی و معنایی می‌کنیم که ما را به سمت عدم قطعیت و ریسک سوق می‌دهد.

نکته‌ی کلیدی این است که آیا مهارت مدیریت ریسک و عدم قطعیت را داریم یا خیر. اگر چنین کنیم، احتمال را می‌پذیریم و خود را برای ماجراجویی برای رسیدن به آن پتانسیل سازماندهی می‌کنیم. اگر مهارت‌ها را توسعه ندهیم، همچنان به دنبال قطعیت خواهیم بود تا از ضرر جلوگیری کنیم و همانطور که برایان در بخش بالا انجام می‌دهد، پتانسیل خود را از دست می‌دهیم. عملکرد برایان در معامله‌گری او را دائماً به قوانین حس قطعیتش ارجاع می‌داد. از آنجایی که او تا حد زیادی از عدم قطعیت دنیای طبیعی که حاوی عنصری از آشفتگی است، دور شده بود، به نظر می‌رسید باورهای او در مورد چگونگی تعامل با نیروهای زندگی کارساز است. او در دنیای ساخته دست بشر خود به حس کاذب قطعیت دست یافته بود. سپس او شروع به معامله‌گری کرد و متوجه شد که دنیای معامله‌گری از سیستم‌های اعتقادی با دقت تنظیم‌شده‌ی او برای مهار ضرر پیروی نمی‌کند. بازاری که او با آن روبرو شد، قطعیت را به چالش کشید.

بازار به عنوان احتمالی نامعلوم:

اقیانوسی از امکانات و شما به عنوان موج‌سوار

بازار را به عنوان مجموعه‌ای از تمام احتمالات تصور کنید؛ با پتانسیلی نامحدود در هر جهت و در هر زمان. پتانسیل سود، پتانسیل ضرر، پتانسیلی فراتر از درک شما. آنچه می‌دانید این است که بازار بالا و پایین می‌رود و به ندرت برای مدت طولانی بدون تغییر باقی می‌ماند. حال، خود را به عنوان ناظری تصور کنید که بازار را تماشا می‌کند. بازار اقیانوسی از امکانات است، در حالی که شما به عنوان ناظر، در قایقی کوچک در این دریای بی‌کران از امکانات سوار هستید. شما به عنوان خریدار یا فروشنده چه می‌بینید؟ جزر و مد می‌آید و می‌رود. تلاطم می‌آید و می‌رود. هیچ راهی برای پیش‌بینی اینکه این اقیانوس از امکانات واقعاً در هر لحظه چه واکنشی نشان خواهد داد، وجود ندارد.

با این حال، ماهیگیری ماهر که این قایق را در این اقیانوس امکانات بی‌کران هدایت می‌کند، یا آنچه را که اقیانوس مایل است به او بدهد صید می‌کند، یا همچنان به دنبال چیزی است که

از اقیانوس می‌خواهد. اگر تمرکز او بر یافتن چیزی باشد که به دنبالش است، نسبت به سایر امکاناتی که اقیانوس ارائه می‌دهد، کور می‌شود. اقیانوس، مانند بازار، نمی‌داند که ماهیگیر آنجاست. اقیانوس توانایی کمک یا آسیب رساندن به ماهیگیر را ندارد. امکانات، صرف‌نظر از باورها یا خواسته‌های ماهیگیر، باز و بسته می‌شوند. اقیانوس به سادگی وجود دارد.

اقیانوس امکانات، نمی‌داند که ماهیگیر از یک ساختار (قایق) برای حرکت در این دریای امکانات استفاده می‌کند. به همین ترتیب، بازار نسبت به ساختاری (روش) که یک معامله‌گر برای درک بازار استفاده می‌کند، بی‌اطلاع است. این ساختار به معامله‌گر (ناخدا و ماهیگیر) کمک می‌کند تا پیش‌بینی‌های کوتاه‌مدتی در مورد آنچه بازار ممکن است در هر زمان خاص ارائه دهد، انجام دهد. اما چیزی که معامله‌گر و ماهیگیر می‌دانند این است که باید برای هر چیزی که بازار (به عنوان اقیانوسی از امکانات) ممکن است انجام دهد، آماده باشند. معامله‌گر بازار را کنترل نمی‌کند، بلکه کاری را که انجام می‌دهد، بر اساس آنچه بازار ارائه می‌دهد، کنترل می‌کند.

ماهیگیری در قایق باید مهارت‌هایی را برای رقص بین اقیانوس امکانات و خودش به همراه داشته باشد. او خود را آموزش داده است تا از "رهبری" اقیانوس "پیروی" کند. با یادگیری احترام و تکریم اقیانوس، او می‌تواند فراوانی را از دریا به دست آورد. او با بازار هماهنگ می‌شود. از سوی دیگر، اگر او به ناظری دقیق بر اقیانوس و باورهایش تبدیل نشود، می‌تواند به راحتی آسیب ببیند. او می‌تواند قایق و خودش را نابود کند. نه بازار و نه اقیانوس هرگز متوجه نمی‌شوند. فقط هست. بنابراین، معامله‌گر باید یاد بگیرد که آرام بماند و به عنوان ناظری بر بازار که می‌تواند نشانه‌های بازار را با موفقیت بخواند، پرورش یابد. این را "هماهنگی" می‌نامند.

آرام ماندن اولین گام در سفر هماهنگ کردن خود با بازار به عنوان یک معامله‌گر است. این موضوعی است که اکنون به بررسی آن خواهیم پرداخت. ابتدا مهارت‌های اساسی تنظیم احساسات را با مدیریت تنفس و ایجاد حس آرامش یاد خواهیم گرفت. بدون این مهارت‌های ارزشمند، نمی‌توانید احساسات خود را تثبیت کنید تا بتوانید ذهنیت هماهنگی را توسعه دهید.

تنفس؛ دروازه ورود به مدیریت بدن و ذهن

“مثل یک قطار باری از کنترل خارج شده بود!” مارک توضیح می‌دهد. “وقتی به نقطه ورود خودم فکر می‌کردم، احساس می‌کردم شکمم سفت شده. کمی تأیید بیشتر می‌خواستم. بعد کمی تأیید بیشتر می‌خواستم. داشتم عقب می‌کشیدم. می‌خواستم وارد این معامله شوم، اما احساس فلج شدن داشتم. انگشتم روی ماشه بود و نفسم به اندازه خودم منجمد شده بود. نمی‌توانستم خودم را مجبور به فشار دادن ماشه کنم. تنها چیزی که می‌توانستم به آن فکر کنم این بود که “اگر اشتباه کنی چه؟! ”

تنفس چه ارتباطی با معامله‌گری دارد؟

بیشتر از آنچه تصور می‌کنید. بدون مهارت‌های مؤثر در تنفس، رسیدن به یک معامله‌گر سودآور مداوم برای شما دشوار خواهد بود. چگونه ممکن است؟ آیا متوجه شده‌اید که تنفس مارک و حالت عاطفی او به هم مرتبط بودند؟ احساسات، به ویژه ترس و طمع، ساختار خاصی در زیست‌شناسی ما دارند. باور کنید یا نه، تنفس، جزئی از احساس است که می‌توان از آن برای مدیریت ماهیت آن استفاده کرد. به ویژه ترس، سبک تنفسی- و تنش عضلانی خاصی دارد که با آن همراه است. در واقع، این سبک تنفسی-، بخشی- از چگونگی تحریک، رشد و حفظ یک احساس (مانند تنش عضلانی) است.

این ارتباط بین ماهیت عاطفی و تنفس در سنت‌های یوگا و بودایی شرق نادیده گرفته نشد. در آنجا، تمرین پراناایما (کنترل تنفس) هزاران سال است که انجام می‌شود. از طریق مهارت‌های تنفس و آرامش، یوگی‌ها توانستند ضربان قلب، فشار خون و میزان متابولیسم خود را به روشی که دانشمندان غربی را متحیر می‌کرد، مدیریت کنند. هربرت بنسون، متخصص قلب، شروع به مطالعه چگونگی مدیریت فیزیولوژی بدن توسط یوگی‌ها کرد، که علم غربی تصور می‌کرد خارج از کنترل آگاهانه است.

هنگامی که او سنت‌های معنوی را کنار گذاشت، کشف کرد که کنترلی که یوگی‌ها بر احساسات و بدن خود نشان می‌دادند، مبتنی بر مهارت‌های توسعه‌یافته‌ی آن‌ها در مدیریت تنفس و آرامش عضلات بود. بنسون این فرآیندها را "پاسخ آرامش" نامید، که در آن می‌توانست به افراد آموزش دهد تا استرس و اضطراب خود را با تنفس به روشی خاص و آرام کردن بدن از تنش عضلانی مدیریت کنند. او حتی روشی برای شرطی کردن افراد برای تحریک "پاسخ آرامش" به جای حالت استرس‌زای ذهن ایجاد کرد. این فرآیند به باورهای اصلی که باعث می‌شود فردی در استرس یا حالت اضطراب زندگی کند، نمی‌پردازد، اما کمک اولیه عالی در مدیریت ترسی است که اکثر معامله‌گران هنگام معامله تجربه می‌کنند. هنگامی که احساسات مدیریت شوند و دیگر معامله‌گر را از کنترل خارج نکنند، می‌توان مراحل اضافی را برای تنظیم مجدد باورهای معامله‌گر با بازار اضافه کرد. اما ابتدا باید احساسات را تحت کنترل درآورد.

این رفتار محافظتی ادامه یافت تا زمانی که او پتانسیل خود را برای ضرر کاهش داد - تنها برای اینکه متوجه شد احتمال سود را نیز از بین برده است. او چه چیزی را از دست داده بود؟

نحوه عملکرد تنفس با احساسات

تنفس، پدیده‌ای منحصربه‌فرد برای مغز و بدن است؛ هم خودکار است و هم ارادی. به دلیل ماهیت خودکار آن، می‌توانید بدون فکر کردن به آن، نفس بکشید. هنگام خواب، تنفس شما بدون کمترین دخالت آگاهانه ادامه می‌یابد. به دلیل ماهیت ارادی آن، می‌توانید نحوه تنفس خود را در حالت بیداری مدیریت کنید. این جنبه، یعنی مدیریت نحوه تنفس، برای تنظیم احساسات حیاتی است.

تنفس مانند دمیدن هوا در آتش است. همانطور که یک آهنگر با دمیدن در کوره، آتش را برای تولید حرارت بیشتر شعله‌ور می‌کند، نوع تنفس شما نیز یا آتش احساسات را تشدید می‌کند یا آن را خاموش می‌کند. در مورد مارک که در بخش قبلی ذکر شد، تنفس او اضطرابش را به حدی افزایش داد که او ناتوان شد و عملاً نمی‌توانست ماشه معامله را بچکاند.

هنگامی که احساسات ترس و خشم برانگیخته می‌شوند، خون‌رسانی به مغز کاهش می‌یابد. در نتیجه، ظرفیت تفکر فرد مختل می‌شود. هر دوی این احساسات با انگیزه جنگ یا گریز که ریشه در غرایز بقای اولیه دارد، مرتبط هستند. از نظر بیولوژیکی، شما مستعد واکنش نشان دادن هستید، نه فکر کردن. تمام انرژی بدن به عضلات بزرگ هدایت می‌شود و شما را برای جنگیدن یا فرار آماده می‌کند. در این لحظه، فکر کردن در اولویت نیست.

شاید با خود بگویید: “اما فکر کردن در حین معامله مهم است.”

این درست است و شما باید بر تمایل واکنشی-مغز برای تمرکز بر بقا در حالت ترس غلبه کنید. این فرآیند طی میلیون‌ها سال تکامل یافته است و به سادگی هنگام برانگیخته شدن ترس، تفکر را تحت الشعاع قرار می‌دهد. تا زمانی که بتوانید این فرآیند را متوقف کرده و مغز را به حالت عاطفی آرام‌تری بازگردانید، توانایی تفکر واضح شما مختل خواهد شد. کمی بیشتر در این مورد صحبت خواهیم کرد.

نفس و قلب

وقتی تنفس به یک مهارت تبدیل شود، می‌تواند مانند کلید تنظیمی برای ضربان قلب شما عمل کند. بین سرعت تنفس و سرعت پمپاژ قلب، رابطه‌ای متقابل وجود دارد. با تنفس عمیق و طولانی، حالتی از آرامش ایجاد می‌کنید که در آن قلب در وضعیت استراحت قرار می‌گیرد و ضربان قلب کاهش می‌یابد. با این حال، اگر سرعت تنفس خود را افزایش دهید (یا تنفس خود را متوقف کنید)، ضربان قلب را نیز افزایش می‌دهید. با شروع تندتر و سریع‌تر شدن ضربان قلب، زنگ هشدار در مغز بقا به صدا در می‌آید و برای جنگ یا فرار تحریک می‌شود. یک واکنش احساسی شدید (و یک معامله بد) در حال وقوع است. این وضعیت، همراه با کاهش خون‌رسانی به مغز، باعث می‌شود که مغز بقای اولیه بر مغز متفکر غلبه کند و به یک قطار باری از کنترل خارج شده تبدیل شود. این وضعیت برای معاملات موفق مناسب نیست.

اگر دوباره به بخش مربوط به مارک مراجعه کنید، می‌توانید این سناریو را در معاملات او ببینید. مارک با ناتوانی در مدیریت این جنبه از زیست‌شناسی عاطفی خود، محکوم به شکست بود. مهم نبود که او در حالت آرامش ذهنی چگونه معامله می‌کرد. آن حالت ذهنی تحت تأثیر احساسات قرار گرفته بود و مارک نمی‌دانست چگونه آن را تنظیم کند. بنابراین معاملات او با مشکل مواجه می‌شد. هنگامی که احساس ترس در ذهن مارک شدت گرفت و کنترل را به دست گرفت، او منجمد شد و قادر به عمل نبود.

یادگیری مدیریت احساسات با تنفس

بیش از ۸۰ درصد بیماری‌ها ناشی از استرس هستند. استرس به عنوان شکلی از ترس، سیستم ایمنی بدن شما را تضعیف می‌کند و با تضعیف سیستم ایمنی، احتمال ابتلا به بیماری افزایش می‌یابد. حال، با درک اینکه ترس با الگوی تنفسی—خاصی مرتبط است، می‌توانید دریابید که اکثر مردم (از جمله معامله‌گران) به گونه‌ای نفس می‌کشند که از ترس حمایت می‌کند. با یادگیری نحوه تغییر نحوه تنفس، می‌توانید بر تنش و ترسی که در بدن شما وجود دارد و فقط منتظر است تا به یک واکنش احساسی شدید تبدیل شود، تأثیر بگذارید.

در واقع، شما همچنین می‌توانید با تغییر نحوه تنفس، زمینه را برای معامله از حالت ذهنی بسیار آرام‌تر فراهم کنید. به عنوان یک تمرین، بخشی-را به دفترچه یادداشت معاملات خود اضافه کنید که تنفس، تنش عضلانی و حالت عاطفی شما را به هم مرتبط کند. اکثر مردم حتی متوجه نمی‌شوند که به روشی نفس می‌کشند که از شکست در معاملاتشان حمایت می‌کند. آن‌ها متوجه نمی‌شوند که تنفسشان کم‌عمق، سریع، نامنظم یا قطع شده است. یا آن‌ها تنفس خود را با حالت عاطفی خود مرتبط نمی‌کنند. این مهم است، زیرا نحوه معامله شما را تغییر می‌دهد.

تنفس دیافراگمی: کلید آرامش و تمرکز برای معاملات موفق

وقتی الگوی قدیمی تنفس خود را که با حالات ترسناک ذهنتان مرتبط است، شناسایی کردید، بیاید برای تغییر آن تلاش کنیم. می‌توانید تمرین تنفس دیافراگمی (نفس‌های عمیق، طولانی و آرام) را شروع کنید. این شکل از تنفس از قسمت تحتانی ریه‌ها برای انتقال اکسیژن بیشتر به جریان خون و به ویژه به مغز استفاده می‌کند. به جای کاهش اکسیژن‌رسانی به مغز، شما به صورت آگاهانه اکسیژن را به مغز می‌رسانید. این کار شرایطی را ایجاد می‌کند که به شما امکان می‌دهد آرام شوید و فکر کنید. در واقع، شما مغز خود را دوباره "راه‌اندازی" می‌کنید.

تأثیر دیگر تنفس دیافراگمی، کاهش ضربان قلب است. به خاطر داشته باشید که ضربان قلب و سرعت تنفس شما با هم مرتبط هستند. در اینجا، با توسعه مهارت تنفس آگاهانه، می‌توانید ضربان قلب خود را کنترل کنید. این به نوبه خود، سیستم هشدار مغز اولیه را کنترل می‌کند. با مدیریت سیستم هشدار، از غلبه ترس بر تفکر خود جلوگیری می‌کنید. این وضعیت، آرامش را به عنوان حالت ذهنی در دسترس برای شما و معاملاتتان تثبیت می‌کند.

آخرین نتیجه تنفس دیافراگمی، رهاسازی عضلات است. همانطور که بدن برای مبارزه یا اجتناب از تهدید آماده می‌شود، عضلات منقبض می‌شوند. این عضلات منقبض، بخشی از ویژگی حالت عاطفی ترسناکی می‌شوند که اکثر معامله‌گران از آن حالت عمل می‌کنند. با انجام نفس‌های عمیق و طولانی، متوجه خواهید شد که تنش عضلات شما کاهش می‌یابد و شما را با حالت ذهنی آرام‌تری رها می‌کند. بنابراین، توسعه مهارت تنفس دیافراگمی برای مدیریت احساسات و حالت ذهنی که از آن معامله می‌کنید، مهارتی ضروری است. راه‌های زیادی برای یادگیری تنفس دیافراگمی وجود دارد.

اگر در کلاس یوگا شرکت کرده باشید، این شکل از تنفس را تمرین کرده‌اید. همچنین کتاب‌ها و مدیته‌شن‌های هدایت‌شده مختلفی وجود دارد که مهارت‌های آرام کردن ذهن و بدن را از طریق تنفس آموزش می‌دهد. در آموزش تنفسی— که به معامله‌گران می‌دهم، بر نوعی تنفس دیافراگمی به نام "تنفس با دم" تأکید می‌کنم. این نوع تنفس به گونه‌ای آموزش داده می‌شود که در حین معامله قابل اجرا باشد. اغلب اوقات، اگر مهارت تنفس دیافراگمی در محیطی که

در آن استفاده می‌شود آموزش داده نشود، این مهارت کارایی خود را از دست می‌دهد. این وضعیت به “ایمنی در برابر استرس” معروف است.

تمرینی برای تقویت مهارت تنفس دیافراگمی

برای پرورش مهارت تنفس دیافراگمی، مکانی آرام و بدون مزاحمت پیدا کنید که بتوانید چند دقیقه در آنجا به آرامی بنشینید. به خود اجازه دهید کمی از سرعت زندگی کم کنید. می‌توانید به خود قول دهید که پس از این تمرین، می‌توانید به روال عادی زندگی پرمشغله‌تان بازگردید. اما فعلاً، زمان استراحت است.

شروع به مشاهده تنفس خود کنید. توجه داشته باشید که اکثر ما فقط از بخش کوچکی از ریه‌هایمان برای تنفس استفاده می‌کنیم. انگشتان خود را بردارید و به قسمتی از قفسه سینه‌تان اشاره کنید که تنفس شما معمولاً تا آنجا پیش می‌رود. برای بیشتر ما، این نقطه در یک سوم تا یک‌ششم بالایی ریه‌ها قرار دارد. این یک تنفس سطحی است.

حالا تصور کنید که شکم شما یک بادکنک قرمز بزرگ است. با استفاده از عضلات شکم و پایین کمر، هوا را از طریق سوراخ‌های بینی به آرامی به پایین نای و داخل این بادکنک قرمز بزرگ بکشید - سپس اجازه دهید نفس به آرامی به قسمت بالایی قفسه سینه شما برسد. سپس به آرامی هوا را بیرون دهید. هر بار که به این روش نفس می‌کشید، به خود اجازه دهید سرعتتان را کم کنید و به آرامی تا ۵ هنگام دم و تا ۵ هنگام بازدم بشمارید. با هر نفسی که می‌کشید، اجازه دهید عضلات شما تنش را رها کنند تا کاملاً آرام شوند.

حالا این روند را تکرار کنید. با ۱۰ بار تکرار در یک جلسه تمرین شروع کنید و به تدریج تعداد آن را تا ۱۰۰ بار نفس کشیدن افزایش دهید. تفاوت در خلق و خو و آرامش خود را قبل و بعد از تمرین احساس کنید. چه چیزی متفاوت به نظر می‌رسد؟

حالا، پس از یادگیری اصول اولیه تنفس دیافراگمی، شروع به استفاده از این مهارت جدید در طول روز معاملات خود برای حفظ آرامش و خونسردی کنید. به تفاوت در کیفیت عاطفی

خود توجه کنید. به خاطر داشته باشید، این تمرین، درمان قطعی تمام مشکلات معاملاتی شما نیست؛ بلکه اولین قدمی است که برای تنظیم عاطفی خود برمی دارید تا بتوانید "بازی درونی" معامله‌گری را بیاموزید. بدون تنفس و تنظیم عاطفی، به هسته اصلی درون خود که نیاز به سازماندهی مجدد دارد، دست نخواهید یافت. این اولین قدم و قدمی ضروری است. افرادی که از یک حالت ذهنی ترسناک (مانند بیشتر معامله‌گران) معامله می‌کنند، این تمرین را عنصری حیاتی برای آماده‌سازی و حفظ وضعیت ذهنی مناسب برای عملکرد بهینه در معاملات خود می‌دانند. این تکنیک تنفس نیاز به تمرین مداوم و تکرار دارد تا به یک عادت تبدیل شود. همچنین چیزی است که باید به طور مداوم به آن توجه داشته باشید. تا زمانی که این نوع تنفس به یک رفتار ناخودآگاه تبدیل نشود، همیشه به الگوی تنفس قدیمی خود که از تفکر مبتنی بر ترس حمایت می‌کند، بازخواهید گشت. استفاده آگاهانه از تنفس دیافراگمی تنها اولین قدم برای تسلط بر جنبه عاطفی وجود شماست. با درک اینکه بدن، مغز و احساسات را می‌توان آرام کرد، بسیاری از چیزها ممکن می‌شود. به جای واکنش نشان دادن به ترس‌هایتان، می‌توانید در سایر زمینه‌های توسعه روانی معامله‌گری خود، فعالانه عمل کنید.

مکانی امن: گریز از ترس

بروس می‌گوید: "مکانی در دشتی بیابانی وجود دارد که من و همسرم عاشق رفتن به آنجا هستیم. جایی بالای یک صخره در دل بیابان که از آنجا می‌توان تا بی‌کران را دید. آنجا حس حضور در فضایی وسیع و بکر را دارید. فقط شما و پهنه وسیع غرب هستید. هیچ چیز در طول زمان تغییر نکرده؛ خیلی قبل از آنکه من به آنجا بیایم، آنجا بوده و خیلی بعد از رفتن من هم خواهد بود.

رسیدن به آنجا کمی دشوار است، چون دور از مسیرهای اصلی قرار دارد، اما سال‌هاست که آن مکان ما را به خود جذب می‌کند. کیلومترها دورتر هیچ نور یا مزاحمتی نیست. شب‌ها روی آن صخره در هوای خنک و دلپذیر پاییزی می‌نشینیم و به عظمت آسمان خیره می‌شویم.

آسمان آنقدر صاف و پر ستاره است که انگار می‌توان کهکشان راه شیری را لمس کرد. من و همسریم کنار هم دراز می‌کشیم، دست‌های هم را می‌گیریم و محو تماشای این همه شکوه می‌شویم. در آنجا احساس آرامش عمیقی می‌کنم. آنجا جایی است که قدر خوشبختی‌ام را می‌دانم."

بروس و راز آرامش در معامله‌گری

بروس به تازگی خاطره‌ای بسیار زنده را توصیف کرد که با حالت عاطفی آرامش و صلح همراه است. او این خاطره را با استفاده از "تکنیک حافظه عاطفی" ساخته، تکنیکی که به او اجازه می‌دهد این خاطره - و حالت عاطفی مرتبط با آن - را در حین معامله‌گری به یاد بیاورد. با این تکنیک، او کنترل وضعیت عاطفی خود را در هنگام معامله در دست می‌گیرد. بروس با مدیریت آگاهانه ترس خود از ضرر (نه صرفاً نادیده گرفتن آن)، می‌تواند خود را برای مشاهده بازار به شیوه‌ای بسیار سودمندتر و با استرس کمتر آماده کند. او دیگر بازار را از دریچه ترس نمی‌بیند؛ بلکه اکنون می‌تواند بازار و معاملاتش را از حالت آرامش مشاهده کند.

بروس به جای تسلیم شدن به یک حالت عاطفی ناخواسته (کاری که بیشتر معامله‌گران آموزش ندیده انجام می‌دهند)، عامدانه حالتی عاطفی را خلق می‌کند که به حالت ذهنی مطلوب او منجر می‌شود. این حالت ذهنی شماسست که طیف وسیعی از احتمالات ارائه شده توسط بازار را می‌بیند. و بر اساس همین احتمالات درک شده است که شما دست به معامله (اقدام) می‌زنید. این "نقشه ادراکی" در فصل قبل به شما معرفی شد.

این توالی به شکل زیر است:

حالت عاطفی ← حالت ذهنی ← طیف احتمالات ← عمل

بروس راهی برای ایجاد ارادی یک حالت عاطفی خاص، یعنی حس آرامش و امنیت، پیدا کرده که به شکل‌گیری حالت ذهنی مناسب و در نتیجه معاملات موفق منجر می‌شود. او به طور هدفمند ترس را کنار گذاشته و آن را با آرامش عاطفی جایگزین کرده است. از این آرامش

فراتر از ترس، او قادر است تمرکز خود را بر ساختن حالتی ذهنی معطوف کند که اکنون به او امکان می‌دهد ویژگی‌های یک معامله‌گر موفق - انضباط، صبر، بی‌طرفی و شجاعت - را پرورش دهد. تا زمانی که شما به عنوان یک معامله‌گر نتوانید حالت عاطفی آرام را در حین معامله حفظ کنید، پرورش یک ذهنیت مناسب برای معامله‌گری برایتان دشوار خواهد بود. بروس با ایجاد عمدی خاطره‌ای که به طور خودکار حالت عاطفی آرام را به وجود می‌آورد، این امکان را فراهم کرد. او چگونه این کار را انجام داد؟

شما دائماً خاطرات مبتنی بر احساس می‌سازید

یکی از عملکردهای مغز شما، ساختن خاطرات احساسی با بار عاطفی قوی است. بیشتر این خاطرات حول محور اجتناب از ترس و عوامل استرس‌زا در محیط شکل می‌گیرند. تصور کنید در یک تئاتر شلوغ فریاد بزنید "آتش!". مغز منطقی شما مختل می‌شود و آن وقت متوجه قدرت خاطرات با بار عاطفی بالا خواهید شد. شما باعث ایجاد یک فرار دسته‌جمعی می‌شوید. این اتفاق است که برای معامله‌گری که در حین معامله دچار اضطراب می‌شود، رخ می‌دهد. او با جزئیات عاطفی بسیار قوی، ضررهای گذشته (یا همان لحظه) را به یاد می‌آورد و از خاطرات آن ضررها برای تحریک خود به منظور جلوگیری از ضرر بیشتر استفاده می‌کند. او خود را در چنگال ترس از ضرر گرفتار می‌بیند. و اگر خود را مجبور به معامله کند، اضطرابش بیشتر می‌شود، زیرا آن خاطره آنقدر قوی است که حالت ذهنی ترسناکی را برمی‌انگیزد. بدیهی است که این باعث می‌شود معامله‌گر در بازار، فقط احتمالات منفی را ببیند. و از اینجا، یک چرخه نزولی آغاز می‌شود؛ درست مانند همان فرار دسته‌جمعی در تئاتر.

اما لازم نیست اینطور باشد. شما می‌توانید نحوه ایجاد حافظه توسط مغز را هدایت کنید و از آن برای حفظ حالت ذهنی آرام در حضور بازار و معاملات خود استفاده کنید. این کار، نحوه درک شما از بازار را تغییر می‌دهد. شما شروع به دیدن بازار از دریچه یک حالت ذهنی آرام به جای یک حالت ذهنی ترسناک می‌کنید. از این دو حالت ذهنی، معامله‌گر، بازارهای متفاوت و فرصت‌های متفاوتی را می‌بیند. از حالت ذهنی آرام، شما همچنین به بخش‌های

بسیار قدرتمندتری از وجود خود دسترسی پیدا می‌کنید که منجر به تصمیم‌گیری بهتر در حین معامله می‌شود (در ادامه کتاب بیشتر در مورد آن صحبت خواهیم کرد).

این حالت ذهنی نیازمند مسئولیت‌پذیری در قبال خاطراتی است که به صورت ارادی ایجاد می‌کنید. این به معنای آگاهی از این است که "چه کسی" قرار است معامله کند؛ یک "خود" ترسناک یا یک "خود" آرام و مصمم؟ انتخاب با شماست. توسعه "مکان امن" (SafePlace)، همراه با تمرین تنفس، راه را برای معامله‌گر باز می‌کند تا سازماندهی خود را در حین معامله طراحی کند. این تکنیک در واقع "خودآرام‌سازی" (self-soothing) نامیده می‌شود. در مراقبه‌های هدایت شده، من از خاطره یک مکان برای ایجاد حس آرامش استفاده می‌کنم و به همین دلیل آن مکان به یک "مکان امن" تبدیل می‌شود. برای رسیدن به این هدف می‌توان از تکنیک‌های مختلف دیگری نیز استفاده کرد. تکنیک من برای توقف اوج‌گیری خشم در زندانیان خشن توسعه داده شد. در آنجا، فرآیندی را طراحی کردم که در لحظات استرس، به صورت خودکار و بدون نیاز به تفکر آگاهانه فعال می‌شد.

چرا خاطرات با بار عاطفی در معامله‌گری مهم هستند؟

به کارهایی که بروس انجام داد نگاهی می‌اندازیم.

در گذشته، وقتی بروس اجازه می‌داد افکار و احساساتش در حین معامله بی‌هدف سرگردان باشند، ناخواسته به دام ترس از دست دادن یک معامله سودآور – اگر همان لحظه اقدام نکند – می‌افتاد. مهم نبود که این موقعیت با معیارهای برنامه معاملاتی‌اش مطابقت نداشته باشد؛ بلکه میل افسارگسیخته برای استفاده از یک فرصت بود که او را به عجله برای اقدام (که می‌توان آن را طمع یا ساده‌لوحی نامید) سوق می‌داد و سپس او را به دردسر می‌انداخت. این الگوی ریشه‌دار که حول محور ترس از دست دادن شکل گرفته بود، چیزی بود که او دائماً در آن گرفتار می‌شد. با پرورش خاطره‌ای بسیار زنده از خود و همسرش در پهنه بیابان پر ستاره، او این خاطره را با حس لذت و آرامش مرتبط کرد. این همان آرامشی است که او به طور آگاهانه در معاملاتش به یاد می‌آورد، به جای اینکه ناخواسته به الگوی تثبیت‌شده

ادراک و رفتارش بازگردد. این همان چیزی است که انگیزه بی جا را خاموش می کند و او را از معاملات ناگهانی و بدون فکر باز می دارد. پس از یادگیری مهارت های تنفسی – لازم برای مدیریت احساسات ترس یا طمع، می توانید روی آموزش ذهن خود کار کنید. شما شروع به ساختن خاطره ای از یک مکان یا موقعیت عمیقاً آرام، امن، مطمئن و صلح آمیز می کنید که سپس می توانید آن را به طور آگاهانه به یاد بیاورید تا حالتی را ایجاد کنید که از آن حالت معامله خواهید کرد. این می تواند معاملات شما را به طور چشمگیری بهبود بخشد.

چرا ساخت این خاطره با بار عاطفی مؤثر است؟

دلیل آن بسیار ساده است. مغز شما خاطرات را به صورت یک فایل ویدیویی کامل ذخیره نمی کند، بلکه آن ها را به صورت قطعات جداگانه در بخش های مختلف مغز ذخیره می کند. تمام حواس در این فرآیند نقش دارند: بو، مزه، لامسه، بینایی و شنوایی، هر کدام اجزایی از خاطره را تشکیل می دهند – و همه این ها با حالت عاطفی مرتبط هستند.

این نکته ای کلیدی است که باید به خاطر داشته باشید. وقتی خاطره ای را به یاد می آورید، در واقع در حال بازسازی آن هستید – حافظه یک چیز ثابت و تغییرناپذیر نیست، بلکه سیال است. شما به معنای واقعی کلمه قطعات مختلف خاطره را از نقاط مختلف مغز بیرون می کشید و بر اساس حالت عاطفی فعلی خود، آن ها را دوباره به هم متصل می کنید. این فرآیند به خاطره معنا می بخشد و نحوه درک شما از واقعیت را شکل می دهد.

به همین دلیل است که گزارش های شاهدان عینی اغلب دقیق نیستند. تصور رایج این است که حافظه مانند یک ویدیو است که می توان آن را فراخوانی و دقیقاً همانطور که اتفاق افتاده، مشاهده کرد. اما واقعیت چیز دیگری است. "نحوه" به یاد آوردن ما، مستقیماً با شدت بار عاطفی در زمان شکل گیری خاطره مرتبط است.

آسیب ناشی از معاملات و اهمیت آرامش

در دنیای معامله‌گری، معمولاً پیش می‌آید که معامله‌گران پس از ضرر، دچار نوعی آسیب روحی می‌شوند. شاید اصطلاح “آسیب روحی” کمی اغراق‌آمیز به نظر برسد، اما واقعیت این است که اگر هنگام ضرر در معامله، علائم فیزیکی مانند دل‌پیچه، تپش قلب، تنگی نفس یا گرفتگی عضلات را تجربه می‌کنید، در واقع دچار نوعی آسیب روحی شده‌اید. این یک محیط عاطفی بسیار قوی است که خاطره در آن شکل می‌گیرد. شما خود را در وضعیتی قرار می‌دهید که احتمالاً دوباره تکرار خواهد شد - و حدس بزنید چه اتفاقی می‌افتد؟ به طور خودکار (و ناخودآگاه) خاطره‌ای مرتبط با ترس را به یاد می‌آورید و این خاطره بر ذهن شما غلبه می‌کند. ناگهان، شما دیگر از یک حالت ذهنی آرام و بی‌طرف معامله نمی‌کنید، بلکه تحت تأثیر ترس عمل می‌کنید. این ترس، ذهن شما و درک شما از احتمالات را تحریف می‌کند. اجتناب از ترس، شما را دقیقاً به همان چیزی که از آن می‌ترسید - یعنی ضرر - سوق می‌دهد. هدف حالت ذهنی ترسناک، کسب سود نیست، بلکه صرفاً اجتناب از ضرر است. در دیدگاه محدودی که ترس ایجاد می‌کند، نمی‌توانید پتانسیل معاملات موفق را ببینید، زیرا فقط روی “ضرر نکردن” متمرکز شده‌اید.

ایجاد یک “مکان امن” مهارتی است که می‌توانید برای قطع این جنبه بیولوژیکی رفتار معاملات خود پرورش دهید. این به معنای بی‌نیازی از بررسی روانشناسی معاملاتتان نیست، بلکه به این معنی است که می‌توانید به روانشناسی خود دسترسی داشته باشید تا بتوانید آن را دوباره سازماندهی کنید. حذف ترس از ذهن، این امکان را برای شما فراهم می‌کند. ایجاد این حالت ذهنی آرام برای رشد شما به عنوان یک معامله‌گر موفق و پایدار - کسی - که آگاهانه فضای عاطفی معاملات خود را طراحی می‌کند - ضروری است.

ایجاد عمدی یک منطقه امن در معاملات

حالا که فهمیدید چرا مدیریت اینکه کدام حافظه (و معنای آن) وضعیت عاطفی و حالت ذهنی شما را در طول معامله کنترل می‌کند، مهم است، سؤال اینجاست: چگونه حس امنیت خود را ایجاد کنید؟ اجازه دهید مثالی از تأثیر این کار برایتان بزنم.

مری یک معامله‌گر توانمند بود، تا اینکه زمان ورود به معامله فرا می‌رسید. او موقعیت را برای سود مناسب می‌دید و آماده ریسک سرمایه بود. اما درست لحظه‌ای که می‌خواست اقدام کند، منجمد می‌شد و نمی‌توانست دکمه معامله را بزند.

مری توضیح می‌دهد: “نمی‌فهمم. یک لحظه خوب بودم و لحظه بعد از ترس خشکم زد. معامله را از دست دادم – در حالی که دقیقاً همانطور که پیش‌بینی کرده بودم، معامله خوبی بود.”

وقتی کسی در چنین لحظه‌ای دچار وحشت ناگهانی می‌شود، تقریباً مطمئناً یک خاطره عاطفی قدرتمند در حال فعال شدن است. در مورد مری، این یک خاطره قدیمی (که می‌توان آن را “صحنه تعیین‌کننده” نامید) از دوران کودکی‌اش بود که پس از اشتباه کردن، از والدینش فریاد و تنبیه شنیده بود. این تجربه، ترس از ریسک را در او ایجاد کرده بود که به بسیاری از جنبه‌های زندگی‌اش تعمیم یافته بود. تصمیم به اقدام (ریسک اشتباه کردن) در معامله، صرف نظر از منطقی بودنش، همان پاسخ قدیمی را فعال می‌کرد.

وقتی مری ارتباط بین قدرت آن خاطره قدیمی و تمایل ذاتی مغز به تعمیم پاسخ‌هایش در تلاش برای اجتناب از تهدید را درک کرد، متوجه شد که باید یک حالت عاطفی امن‌تر برای معامله‌گری ایجاد کند. او این کار را انجام داد. با فراخوانی آگاهانه یک حالت عاطفی امن، آرام و رها، او توانست از وقوع آن واکنش احساسی ناگهانی جلوگیری کند. از این طریق، او توانست آرامش خود را حفظ کند و معامله را انجام دهد. او دیگر سرمایه را از یک حالت ذهنی ترسناک به خطر نمی‌انداخت، بلکه از یک حالت ذهنی آرام ریسک می‌کرد.

ادغام تنفس و مکان امن در معاملات

در برنامه‌های آموزشی برای معامله‌گران، عناصر تنفس و مکان امن به صورت متوالی آموزش داده شده و سپس با یکدیگر ادغام می‌شوند. همچنین به آنها آموزش داده می‌شود که از این تکنیک‌ها به عنوان بخشی از برنامه روانشناسی معاملات خود در اتاق معاملاتشان استفاده کنند. به این ترتیب، توانایی تنظیم احساسات و ایجاد یک حالت ذهنی آرام به بخشی طبیعی از روتین روزانه معاملات تبدیل می‌شود. برای این منظور، از یک استراتژی آموزشی نسبتاً پیچیده در روانشناسی به نام "ایمن‌سازی در برابر استرس" (Stress Inoculation) استفاده می‌کنم.

اگر این تمرین‌ها را به تنهایی انجام می‌دهید، توصیه می‌کنم هر دو تکنیک را ایجاد و تمرین کنید تا بتوانید آنها را به صورت ترکیبی در اتاق معاملات خود به کار ببرید. مگر اینکه این تکنیک‌ها در نحوه معامله شما در شرایط واقعی و تحت فشار ادغام شوند، به اندازه کافی مؤثر نخواهند بود. با این حال، یادگیری مستقل هر کدام از آنها نیز امکان‌پذیر است، اما تمرین کامل برای آموزش این مهارت‌ها فراتر از محدوده این کتاب است.

ابتدا با تنفس خود شروع کنید. پس از آرام کردن بدن و ذهن با تنفس دیافراگمی، اجازه دهید ذهنتان آزادانه به گردش درآید. از خود بپرسید: "چه زمانی حالتی از آرامش و صلح را تجربه کرده‌ام؟" اجازه دهید آن خاطره در ذهنتان نمایان شود. بسیاری از افراد، حالت ذهنی آرام و رها را با خاطرات حضور در ساحل یا کوهستان مرتبط می‌دانند. چنین خاطراتی تداعی‌های قدرتمندی برای استفاده هستند. به طور خاص، خاطرات ساحل اغلب حالات ذهنی آرام و رها را تداعی می‌کنند. یکی از عناصر این ارتباط، صدای امواج است که مشابه صدایی است که یک نوزاد در رحم مادر هنگام شنیدن ضریان قلب او می‌شنود. (همچنین شوری اقیانوس برابر با شوری مایع آمنیوتیک در رحم است.) برای اکثر افراد، این نهایت تداعی امنیت است. این حس با سایر خاطرات مربوط به سواحل ترکیب می‌شود و تنها بر قدرت این نوع تصاویر برای برانگیختن آرامش عاطفی می‌افزاید. در واقع، اقیانوس، رحم اولیه‌ای است که همه ما از آن آمده‌ایم؛ رحم به نوعی اقیانوس را قابل حمل می‌کند. این همان ارتباط عاطفی است که تصاویر ساحلی را برای آرامش و رهایی بسیار قدرتمند می‌سازد.

نکته کلیدی این است که با آگاه شدن از بوهایی که حس می‌کنید (مانند بوی هوای شور در ساحل)، حسی— که دارید (مانند باد روی پوست و موهایتان)، چیزهایی که می‌بینید (مانند پرندگان در آسمان)، صداهایی که می‌شنوید (مانند صدای امواج) و مزه‌ای که حس می‌کنید، خاطره را غنی‌تر کنید. پس از تجسم صحنه، خاطره خود را بنویسید. هر جزء را با جزئیات کامل مرور کنید. اجازه دهید تصویر در ذهنتان تغییر کند تا زمانی که به یک خاطره پایدار تبدیل شود که با احساس آرامش و رهایی همراه است. در صورت امکان، تصویری پیدا کنید که به شما کمک کند خاطره را به راحتی به یاد بیاورید.

پس از ایجاد خاطره، شروع به استفاده از ترکیب تنفس و ایجاد مکان امن در محیط معاملاتی خود کنید. نکته مهم در اینجا، ایجاد فضایی عاطفی در محیط معاملاتی است به گونه‌ای که بتوانید از حالت آرامش معامله کنید. در ادامه کتاب، از مکان امن به عنوان مهارتی برای توسعه سایر جنبه‌های خود استفاده خواهیم کرد.

نگاهی به آینده

اکنون با دو ابزار حیاتی برای مدیریت ترسی که شما را محدود می‌کند، آشنا شده‌اید. "تنفس" ابزاری است که برای قطع و آرام کردن قدرت احساسات برای تسلط بر مغز و بدن شما استفاده می‌شود. "مکان امن" ابزاری است که به شما کمک می‌کند ذهن را آرام کنید و ترس را از آن دور نگه دارید. این تکنیک‌ها دری را به سوی ابزاری قدرتمند باز می‌کنند که می‌تواند برای مشاهده افکار در ذهن و کشف چگونگی ایجاد یک ذهنیت معامله‌گر استفاده شود. ابزار بعدی "ذهن آگاهی" (Mindfulness) است. در ذهن آگاهی یاد می‌گیرید تشخیص دهید که شما و افکارتان یکی نیستید. متوجه خواهید شد که نبردی قدرتمند در درون ذهنتان در جریان است و شما در حال حاضر در بهترین جایگاه برای تماشای این نبرد قرار گرفته‌اید. در این نبرد، توانایی شما برای معامله کردن در خطر است. بیایید به سراغ مبحث بعدی برویم.

فصل ششم

پرورش ذهن آگاهی در معامله‌گری بیدار کردن ناظر درون

"شما پیوسته در ذهن خود در حال گفتگو هستید. آگاه باشید یا نباشید، این باورهای نادیدنی هستند که امکانات و شرایطی را که وارد معاملات و زندگی خود می‌کنید، رقم می‌زنند. تا زمانی که از این موضوع آگاه نشوید و مسئولیت آن را نپذیرید، در الگوهای محدودکننده گرفتار خواهید ماند" ..

J. Rande Howell

بیل در مقابل افکارش: نبرد برای کنترل

بیل پشت کامپیوترش نشسته بود، غرق در نمودارهای روی صفحه و افکار بی‌وقفه‌اش. سکوت اتاق معاملات، تنها با صدای ذهنش شکسته می‌شد؛ صدایی که اغلب اوقات، او را از تمرکز بر معاملاتش بازمی‌داشت. بیل که به‌تازگی تمرین ذهن‌آگاهی را آغاز کرده بود، به درک جدیدی از افکارش رسید. او متوجه دوگانگی عجیبی در آنها شد. بخشی از او، دانش و مهارت لازم برای معامله را داشت. این بخش، ستاپ‌های معاملاتی را تحلیل می‌کرد و با معیارهای برنامه‌اش می‌سنجید. او سودآوری احتمالی معامله را بر اساس اصول مدیریت ریسک خود ارزیابی می‌کرد.

اما درست لحظه‌ای که همه چیز برای معامله آماده می‌شد، دوگانگی، خود را نشان می‌داد. ناگهان، افکار بیل تغییر مسیر می‌دادند. گویی کسی- دیگر کنترل ذهنش را به دست گرفته بود. ارزیابی منطقی و آرام، جای خود را به تردیدی ترسناک می‌داد. بیل با خود فکر کرد: "مثل آهنگ پینک فلوید، کسی- در سرم است که من نیستم." بیل با تمرین تنفس و تکنیک‌های آرام‌سازی، می‌توانست سرعت افکارش را کم کند. اما همچنان صداهایی در ذهنش می‌پیچید: "مطمئنی؟ شاید اشتباه می‌کنی. به تایید بیشتری نیاز نداری؟" این جدالی درونی بود. بخشی- از او، با منطق و بر اساس تحلیل‌ها، معامله را ریسکی سنجیده می‌دانست. اما بخش دیگر، بلندتر فریاد می‌زد: "این کار را نکن! اگر بازی چی؟ قبل از هر اقدامی، بیشتر فکر کن!"

در این کشمکش درونی، دست بیل فلج می‌شد. او شاهد حرکت قیمت‌ها در جهت دلخواهش بود، اما نمی‌توانست اقدامی کند. فرصت از دست می‌رفت و بیل دوباره از معامله جا می‌ماند. صدایی دیگر در ذهنش طنین می‌انداخت: "تو نمی‌توانی معامله کنی. تو لیاقتش را نداری. از موفقیت می‌ترسی؟" زمانی که بیل از افکارش آگاه نبود، زندگی آسان‌تر به نظر می‌رسید. اما در آن ناآگاهی، او معامله‌گر خوبی نبود. ترس بر او غلبه می‌کرد و تصمیمات اشتباه می‌گرفت. ذهن‌آگاهی، دریچه‌ای به دنیای درونی‌اش گشود؛ چیزی که پیش از این از آن فرار می‌کرد.

بیل متحیر بود. چگونه در معاملات شبیه‌سازی‌شده، چنین عملکرد خوبی داشت، اما در معاملات واقعی، چنین ضعیف عمل می‌کرد؟ پاسخ روشن بود: ترس. او می‌دانست که باید بر

افکارش مسلط شود. اما حتی با تمرین تفکر مثبت، متوجه شد که تنها تردیدهایش را پنهان می‌کند. زیر لایه‌ی این تفکرات مثبت، همواره صدای شک و تردید وجود داشت. “مشکل من چیست؟” با خود زمزمه کرد.

از داستان بیل می‌توان درس‌های ارزشمندی درباره‌ی ذهنیت یک معامله‌گر و خودشناسی در این عرصه آموخت. بیل با انتقال مهارت‌های موفقیت‌آمیز خود از دنیای مدیریت فناوری اطلاعات به معامله‌گری، انتظار موفقیت مشابهی داشت. او در مدیریت، برنامه‌ریزی، تصمیم‌گیری منطقی و دستیابی به اهداف خود توانا بود. اما چرا در معامله‌گری با مشکل مواجه شد؟

اولین اشتباه بیل، یکی دانستن خود با افکارش بود. او گمان می‌کرد که تنها یک “خود” واحد دارد که فکر می‌کند. او هرگز درباره‌ی تنوع افکاری که در ذهنش می‌چرخید با کسی – صحبت نکرده بود؛ از ترس آنکه مبدا دیوانه یا عجیب تلقی شود. او تصور می‌کرد که این مشکل منحصرماً به او مربوط است، زیرا کسی را ندیده بود که درباره‌ی “شنیدن صداها” در سرش با او صحبت کند. این تصویری رایج است. در جوامع غربی، این پیش‌فرض نادرست وجود دارد که افراد “عادی” جنبه‌های مختلف شخصیتی ندارند. اما آموزه‌های کهن همواره بر خودشناسی تأکید داشته‌اند: “خودت را بشناس” و “زندگی ناآزموده، زندگی نزیسته است.” بسیاری از افراد، از ترس مواجهه با ناراحتی‌های موقت، از بررسی عمیق‌تر افکار و هویت خود اجتناب می‌کنند. این اجتناب تا زمانی ادامه دارد که فرد وارد عرصه‌ی معامله‌گری شود و دریابد که برای موفقیت، نیازمند نگرشی عمیق‌تر است.

بیل، تحت تأثیر این باور عمومی، تصور می‌کرد که افراد “عادی” با چنین مشکلاتی دست به گریبان نیستند؛ بنابراین سکوت کرد و صرفاً با تلقین افکار مثبت و تصور موفقیت در معامله‌گری، تلاش کرد تا افکار خود را کنترل کند. با وجود این تلاش‌ها، افکار محدودکننده در حین معاملات همچنان ظاهر می‌شدند و او را از بسیاری فرصت‌های عالی بازمی‌داشتند. بر اساس درک او از دنیا (ناهمخوانی شناختی)، باور داشت که باید بتواند بر ترس خود غلبه کند و به معامله بپردازد. فلج شدن از ترس برای او گیج‌کننده بود. بیل با خود می‌اندیشید: “هر مرد با اراده‌ای باید بتواند بر ترس‌هایش غلبه کند.”

در زندگی ذهنی ناآزموده‌ی بیل، اوضاع آنگونه که انتظار داشت پیش نرفت. چرا نمی‌توانست به سادگی هدفی تعیین کند، برای آن برنامه‌ریزی کند و به آن دست یابد؟ این روندی بود که در دنیای فناوری اطلاعات به خوبی جواب داده بود. اکنون به نظر می‌رسید که همان مهارت‌ها علیه او عمل می‌کنند و او دلیلش را درک نمی‌کرد. او دریافته بود که طرز فکرش در شرکت فناوری اطلاعات (تمرکز بر دستیابی به هدف مشخص با فشار و تلاش زیاد) در بازار معامله‌گری کارآمد نیست. بیل به این فکر افتاد که بازار احتمالاً قوانین متفاوتی برای موفقیت دارد و به دنبال یافتن حلقه‌ی گمشده در تفکر خود بود.

بیداری از غفلت ذهنی

بیل در آستانه‌ی تحولی بنیادین در معامله‌گری خود قرار دارد. او پرسش‌هایی را مطرح می‌کند که دیدگاهش نسبت به زندگی فکری‌اش را دگرگون می‌سازد. او اکنون می‌پذیرد که جریان‌ات گوناگونی از افکار در ذهنش جاری است؛ حقیقتی که بسیاری آن را نادیده می‌گیرند. او درمی‌یابد که تلاش برای سرکوب افکار “منفی” تنها آن‌ها را قدرتمندتر می‌سازد. نکته‌ی کلیدی که بیل به آن پی می‌برد، این است که “غفلت” از افکار، به ویژه افکار منفی، خود بخشی— از مشکل است. اما او نمی‌داند با این آگاهی چه کند؛ چرا که کسی تاکنون این موضوع را با او در میان نگذاشته بود.

بیل و ابزاری جدید: ذهن آگاهی

تلاش صرف و سرسختی برای بیل (و بسیاری از معامله‌گران دیگر) کافی نیست. در اعماق وجود او، ورای ظاهر مصمم، تردیدهایی ریشه دوانده‌اند که او نمی‌داند چگونه با آن‌ها مواجه شود. او به ابزاری جدید نیاز دارد تا به خودشناسی عمیق‌تری دست یابد؛ ابزاری که او را در مسیر “زندگی نزیسته” هدایت کند و به سطحی جدید از آگاهی برساند.

معامله‌گری، همچون آینه‌ای تمام‌نما، همه‌چیز را آشکار می‌سازد. هیچ پنهانگاهی وجود ندارد. معامله‌گری ترس‌ها و تردیدهای بیل را برملا کرد. شاید او می‌توانست این مسائل را از دیگران مخفی کند، اما معامله‌گری او را وادار به رویارویی با باورها و پنهان‌کاری‌هایش می‌کرد. بیل، مانند هر معامله‌گر موفق، در حال بیدار شدن بود.

بسیاری از معامله‌گران، “با چشمانی بسته” معامله می‌کنند. آن‌ها بسیاری از اتفاقات ذهنی خود را نمی‌بینند و درک نمی‌کنند. این ناآگاهی، زمینه‌ساز فاجعه است. برای یک معامله‌گر، بی‌اطلاعی از جریان بی‌وقفه‌ی افکار در ذهنش امری غیرمعمول نیست. در فرهنگ غربی، توجه به ذهن‌آگاهی و مدیریت زندگی فکری در اولویت نیست. در معامله‌گری، غفلت از این موضوع، پیامدهای دردناکی به دنبال دارد؛ تا جایی که فرد یا مجبور به توجه می‌شود یا از معامله‌گری کناره‌گیری می‌کند.

بیل می‌داند که جریان‌ات فکری مختلف، کیفیت‌های متفاوتی دارند؛ برخی انتقادی، برخی ترسناک، برخی منطقی، برخی منظم و برخی صبور هستند. همه‌ی آن‌ها در ذهن حضور دارند و در گردش‌اند.

این افکار از کجا می‌آیند؟ نبرد درونی بین این افکار گوناگون در ذهن یک معامله‌گر چیست؟ چه بر سر “من” او آمده است؟ ناگهان، برای تسلط بر این افکار (به ویژه در لحظه‌ی تصمیم‌گیری)، نبردی درمی‌گیرد که تعیین می‌کند معامله‌گر در لحظه‌ی بعد با چه وضعیتی روبرو خواهد شد. بیل تا این لحظه با تردیدی زندگی کرده بود که او (و بسیاری دیگر) را از دستیابی به پتانسیل واقعی‌شان بازداشته بود. آیا مشکل بیل با معامله‌گری، برای شما نیز آشناست؟

جهش کوانتومی به سوی ذهن‌آگاهی

جهش بزرگ بیل در این است که کشف خواهد کرد او و افکارش “یکی نیستند”. او در حال توسعه‌ی رویکرد معاملاتی جدیدی به نام “ذهن‌آگاهی” است. اما ابتدا، او و شما باید از

غفلت ذهنی خود بیدار شوید. بیل این تجربه را از نزدیک لمس کرده است. او شاهد تأثیر مخرب جنگ درونی ذهنش بر زندگی عاطفی خود در حین معاملات بوده است. دست یخ‌زده‌اش در لحظه‌ی تصمیم‌گیری نشان می‌دهد که چگونه باورهای محدودکننده (که در قالب افکار پنهان شده‌اند) مانع از تبدیل شدن او به معامله‌گری موفق می‌شوند.

همه‌ی ما در دنیایی متولد می‌شویم، با آن سازگار می‌شویم و در آن زندگی می‌کنیم، گویی تنها دنیای موجود برای ما همین است؛ بی‌آنکه متوجه باشیم دنیایی که می‌بینیم، تنها بخش کوچکی از تمام احتمالات موجود است. در روان‌شناسی اجتماعی، این وضعیت “ناهمخوانی شناختی” نامیده می‌شود؛ نقشه‌ی ادراکی که مغز برای ما ترسیم می‌کند و منطقه‌ی امنی برای ذهن ما فراهم می‌آورد. ما چنان به زندگی در این “واقعیت جمعی” عادت کرده‌ایم که آن را همان دنیای “واقعی” می‌پنداریم؛ حداقل تا زمانی که چیزی این ساختار را برهم زند. دقیقاً همین اتفاق برای معامله‌گری می‌افتد که تلاش می‌کند از مهارت‌های موفقیت‌آمیز خود در زمینه‌ای دیگر، در معامله‌گری نیز استفاده کند. بازار و معامله‌گری این سیستم را نابود می‌کنند؛ مگر آنکه فرد روشی جدید برای اندیشیدن و سازماندهی دنیای اطرافش بیاموزد.

این ممکن است خبر بدی به نظر برسد، اما می‌تواند خبر خوبی نیز باشد؛ بستگی به دیدگاه شما دارد. اولین مفهومی که برای بیداری از غفلت و رسیدن به ذهن آگاهی باید درک کنید، این است که نوع تفکری که شما را به دردرس انداخته، نمی‌تواند راه حل ارائه دهد. به نظم جدیدی از تفکر نیاز است. بازار (و حساب معاملات شما) بازتابی دقیق از این است که آیا شما برای یادگیری نحوه‌ی سازماندهی روانشناختی خود آماده‌اید یا خیر. شما یا طرز فکری را پرورش می‌دهید که بی‌طرفانه از آنچه بازار ارائه می‌دهد، بهره می‌برد، یا طرز فکری را حفظ می‌کنید که کورکورانه بر “شکست دادن” بازار متمرکز است.

هشیار بودن در برابر تفکر واکنشی

پس از آنکه بیل پذیرفت که نمی‌تواند ترس خود را “کنترل” کند، سفر جدیدی را آغاز کرد. غرور جای خود را به فروتنی داد و معامله‌گری فرصتی برای تحول و پیشرفت فراهم آورد.

اولین گام‌ها، یادگیری تنفس دیافراگمی (برای کاهش ترس و ایجاد آرامش جسمی و ذهنی) و ایجاد "مکان امن" ذهنی (برای دور کردن ترس و ایجاد حالت ذهنی آرام) بود. این مهارت‌ها، پایه‌ای برای توسعه‌ی ذهن آگاهی به عنوان ابزاری برای تحول فراهم کردند.

سپس بیل آموخت که به "ناظر" افکار خود تبدیل شود. او، مانند بسیاری از ما، همواره به صورت ناخودآگاه در زندگی فکری‌اش غرق بود. این بی‌خبری در زندگی روزمره شاید قابل تحمل باشد، اما در معامله‌گری جایی ندارد. بازار دروغ نمی‌گوید؛ شما یا برنده می‌شوید یا می‌بازید و حساب معاملاتی‌تان، حقیقت را آشکار می‌کند. بیل اکنون می‌آموزد که چگونه شاهد فرآیند تفکر خود باشد. در حالت آرامش ذهنی، او به تماشای افکاری می‌نشیند که در ذهنش پدیدار می‌شوند، لحظه‌ای حضور دارند و سپس محو می‌شوند. در ابتدا، بیل ناخودآگاه افکارش را دنبال می‌کرد، اما با تمرین، یاد گرفت که از آن‌ها فاصله بگیرد و به ناظری بی‌طرف تبدیل شود. در این لحظه، ذهن آگاهی برای بیل آغاز می‌شود. او به جای غرق شدن در افکار، نسبت به آن‌ها آگاه می‌شود. پیش از این، بیل به سادگی "گرفتار" ترس می‌شد و نمی‌توانست تصمیم بگیرد. اما با تمرین تنفس و آرامش، متوجه شد که می‌تواند از تفکر خود "عقب‌نشینی" کند و به مشاهده‌ی افکارش پردازد، نه اینکه تحت تأثیر آن‌ها قرار گیرد. این آغازی نو برای تجربه‌ی معامله‌گری بود.

توانایی "عقب‌نشینی" از افکار و مشاهده‌ی آن‌ها از حالتی آرام، کلید گشایش ذهنیت یک معامله‌گر است. باید درک کنید که شما و افکارتان "یکی نیستید" و باید مهارت مشاهده‌ی افکار را به جای غرق شدن در آن‌ها پرورش دهید.

ذهن آگاهی و فراتر رفتن از افکار در معامله‌گری

مدیتیشن ذن بودایی روشی مؤثر برای دستیابی به این مهارت است. در این تمرین، شما مهارت تبدیل شدن به شاهد افکارتان را توسعه می‌دهید و از هوس‌های ناشی از احساسات، باورها و افکار جدا می‌شوید. این جدایی، آزادی عظیمی از رنج عاطفی که معامله‌گران تجربه

می‌کنند، به ارمغان می‌آورد. با این حال، این کار زمان‌بر است و شاید با باورهای معنوی برخی افراد همخوانی نداشته باشد.

به همین دلیل، در برنامه‌های آموزشی، روش‌های سریع‌تری برای “عقب‌نشینی” از افکار از طریق مدیتیشن‌های هدایت‌شده آموزش داده می‌شود. این روش‌ها، که با تمرین تنفس و آرامش ذهن همراه هستند، بسیار سریع‌تر از توسعه‌ی تمرین مدیتیشن شخصی عمل می‌کنند و با هیچ تمرین معنوی خاصی مرتبط نیستند.

هدف، توسعه‌ی ظرفیت آرام کردن بدن و ذهن است تا بتوانید از افکارتان فاصله بگیرید و آن‌ها را مشاهده کنید. این توانایی، به شما امکان می‌دهد تا افکاری را که قبلاً “خودتان” می‌پنداشتید، با دیدگاهی جدید ببینید. این مهارت‌ها به طور مستقل قابل توسعه هستند. این افکار نیازمند بررسی دقیق هستند؛ آن‌ها باورهایی را آشکار می‌کنند که شما را در معامله‌گری محدود می‌کنند. بدون توانایی ذهن آگاهی از تفکر خود، هرگز یاد نخواهید گرفت که از افکارتان فاصله بگیرید و همواره فکر خواهید کرد که تفکران همان “خود” شماست. یادگیری مشاهده‌ی تفکر، دری به سوی مفهومی بنیادین می‌گشاید؛ اینکه شما می‌توانید طراح “خود” مورد نیاز برای ایجاد حالت ذهنی مناسب برای معامله‌گری باشید.

این دقیقاً همان اتفاقی بود که برای بیل افتاد. او آموخت که در لحظه‌ی فلج شدن از ترس، یک “حافظه‌ی لیمبیک” یا به اصطلاح روانشناسی، یک “صحنه‌ی حاکم” را فعال کرده است. با تغییر سبک تنفس و تمرین آرامش، او توانست واکنش‌پذیری الگوی ترس خود را کاهش دهد. (سرعت تنفس و ضربان قلب رابطه‌ی متقابلی دارند و از آنجا که تنفس ارادی است، می‌توان از آن برای کاهش ضربان قلب و در نتیجه مدیریت احساسات و سرعت تفکر استفاده کرد.) در این مرحله، او توانست در برابر غرق شدن در الگوی واکنشی-ترس و تردید مقاومت کند. با مهارت‌های ذهن آگاهی‌اش، او توانست به حالتی آرام و جدا از افکار خود عقب‌نشینی کند و ترس را از دیدگاهی آرام و بی‌طرفانه مشاهده کند.

ذهن آگاهی، کلید رهایی از الگوهای ذهنی محدودکننده در معامله‌گری

بیل کشف کرد که این واکنش‌پذیری بسیار شبیه به الگویی است که در کودکی و در خانواده‌ای پرتنش و منتقد ایجاد کرده بود. هر زمان که او کار جدیدی را امتحان می‌کرد و نتیجه نمی‌گرفت، با انتقاد شدید روبرو می‌شد و الگویی از مقاومت در برابر ریسک‌پذیری در او شکل گرفته بود. این خاطره‌ی پر بار احساسی تا بزرگسالی او را همراهی می‌کرد. او برای جبران این ترس، شخصیتی “سرسخت” برای خود ساخته بود که در تجارت و معاملاتش به او کمک می‌کرد.

پس از تعدیل نیرو، او وارد معامله‌گری شد تا رئیس خودش باشد. او نمی‌دانست که معامله‌گری این بخش آسیب‌پذیر از گذشته‌اش را آشکار خواهد کرد. اما همانطور که توانست این بخش ترسناک را مشاهده کند، متوجه شد که همیشه آنجا بوده و اکنون معامله‌گری آن را نمایان ساخته است. در عرصه معامله‌گری، سازگاری او با دوران کودکی دیگر کارساز نبود.

مفهوم مهم این است که بیل مهارت ذهن آگاهی از زندگی فکری‌اش را توسعه داد. او اکنون می‌توانست افکارش را نه به عنوان “خودش”، بلکه به عنوان افکاری که در ذهنش جریان دارند، مشاهده کند. این تغییری چشمگیر در دیدگاه او بود. این افکار فقط بخش کوچکی از پتانسیل او را نشان می‌دادند. با ابزار مشاهده، امکانات بسیار بیشتری وجود داشت. با ذهن آگاهی و توانایی جدا کردن هویت از افکار، می‌توانید کوری ناشی از منطقه‌ی امن خود را از بین ببرید. این منطقه‌ی امن، شما را در الگوهای واکنشی- باورهای قدیمی و محدودکننده نگه می‌دارد. این باورها به پیشگویی‌های خودکاملی تبدیل می‌شوند که امکانات زندگی شما را رقم می‌زنند. این باورها هستند که گفتگوهای ناخودآگاه شما در حین معامله‌گری را شکل می‌دهند. ذهن آگاهی و پرورش خود مشاهده‌گر، کلید گشودن این پتانسیل است.

ایجاد تمرین ذهن آگاهی در معاملات

به عنوان بخشی— از برنامه‌ی معاملاتی خود، احتمالاً دفترچه‌ی ژورنال معاملات دارید. برای توسعه‌ی ذهن آگاهی به عنوان بخشی از برنامه‌ی روان‌شناختی، توصیه می‌شود که همزمان با سایر مشاهدات معاملاتی، دفترچه‌ای برای ثبت افکار و احساسات خود نیز داشته باشید. در مواقع بحرانی، آنچه اتفاق می‌افتد را یادداشت کنید. به یاد داشته باشید، این روانشناسی شماست که معامله‌ی واقعی را انجام می‌دهد، نه پلتفرم یا روش شما.

این دفترچه باید شامل شرح رویداد و بهترین خاطره از آنچه اتفاق افتاده باشد. سپس افکار تکراری‌ای که در ذهنتان جریان داشته را یادداشت کنید. نیازی به ویرایش نیست. اغلب، این افکاری پرخاشگرانه هستند که به ذهنتان هجوم می‌آورند. آن‌ها را بدون هیچ تغییری یادداشت کنید. سپس پس از هر فکر، در مورد آشفتگی احساسی‌ای که تجربه می‌کردید و وضعیت احساسی‌تان در آن لحظه بنویسید و به خصوص اینکه آن احساس به شما چه می‌گفت که انجام دهید. این “انگیزه‌ی احساسی” نامیده می‌شود و بسیار مهم است. لحظاتی که باید به آن‌ها توجه کنید، معمولاً هنگام تصمیم‌گیری برای ورود به معامله، فشار دادن ماشه، حین معامله و پس از آن رخ می‌دهند. با این حال، می‌توانید در هنگام آماده شدن برای روز معاملات یا مرور آن نیز از این روش استفاده کنید. هدف، یافتن افکار و باورهای است که آشکار می‌شوند.

بیایید به داستان بیل و مشکل او در تمرکز کردن برگردیم. به یاد داشته باشید که او در ابتدا با تمرکز مشکل داشت. با در نظر گرفتن ریسک مالی در معاملات، مشکل در تمرکز می‌تواند نشان‌دهنده‌ی چه وضعیت احساسی‌ای باشد؟ بیشتر افراد در چنین شرایطی می‌خواهند کاملاً مراقب و متمرکز باشند، اما بیل دچار مشکل در تمرکز است. سپس، در حین بررسی چیدمان‌های معاملاتی، جنبه‌ای عقلانی در او وجود دارد که ظاهراً تا لحظه‌ی ریسک کردن سرمایه، کنترل اوضاع را در دست دارد. اما پس از آن چه اتفاقی می‌افتد؟ او علائم اضطراب را نشان می‌دهد و افکارش از کنترل خارج می‌شوند.

با فرض اینکه این دفترچه‌ی ثبت روانشناسی معاملات شما باشد (که در واقع از تجربه‌ی بیل گرفته شده)، چگونه می‌توانید افکار و حالات احساسی خود را در این معامله محدود کنید؟ این دقیقاً همان کاری است که باید در دفترچه‌ی خود انجام دهید. این دفترچه باید با سایر بخش‌های دفترچه‌ی ثبت معاملات شما هماهنگ باشد.

در برنامه‌ی آموزشی من، معامله‌گر یاد می‌گیرد که نفس عمیق بکشد، ذهن خود را آرام کند، به نقش ناظر بازگردد و سؤالات زیر را از خود پرسد:

• **چه کسی- این را می‌گوید؟** این سؤال مستقیماً “شکل فکری” (thought form) را مورد خطاب قرار می‌دهد. به تأثیر این سؤال بر شکل فکری توجه کنید. اغلب، این افکار به پس‌زمینه محو می‌شوند، زیرا نمی‌خواهند شناسایی شوند. قدرت آن‌ها در پنهان بودنشان است.

• **چه چیزی آن را به این شکل می‌کند؟** این سؤال به دنبال زمینه‌سازی، شواهد واقعی و ارزیابی‌های تأیید نشده‌ای است که در ذهن می‌چرخند. خواهید دید که بسیاری از انتقادهای ذهنی شما دقیق نیستند و با به چالش کشیده شدن، موقتاً ناپدید می‌شوند.

• **قصد/نیت من چیست؟** این سؤالی قدرتمند است که در بخش‌های بعدی به آن پرداخته خواهد شد. فعلاً کافی است بدانید که نیروهای نامرئی در ذهن شما برای توانمندسازی و محدود کردن شما وجود دارند و اگر نسبت به آن‌ها آگاه نباشید، هرگز به پتانسیل واقعی خود دست نخواهید یافت.

این تمرین‌ها شما را برای توسعه‌ی ذهن آگاهی آماده می‌کنند. با گذشت زمان، پرورش “خود ناظر” به شما این مزیت را می‌دهد که ساختار روانشناختی خود را به گونه‌ای سازماندهی کنید که منجر به عملکرد بهینه در معامله‌گری شود.

معامله‌گران چگونه ذهن آگاهی را توصیف می‌کنند؟

بیا بید بررسی کنیم که سایر معامله‌گران چگونه توانایی ناظر را به عنوان ذهن آگاهی تجربه می‌کنند. این‌ها پاسخ‌هایی به تکالیف دوره‌ی آموزشی هستند که در آن معامله‌گران نحوه‌ی به‌کارگیری ذهن آگاهی در معاملات خود را می‌آموزند. (در این بخش، می‌توان نمونه‌هایی از پاسخ‌های معامله‌گران را اضافه کرد.)

“در ابتدا فکر می‌کردم که با مفهوم ناظر مشکل دارم. اما دیشب در حالی که به خواب می‌رفتم و امروز صبح که بیدار می‌شدم، متوجه شدم که جریان‌هایی از افکار را تجربه می‌کنم که از صفحه‌ی ذهنم “حباب‌وار بالا می‌آیند، عمر می‌کنند و ناپدید می‌شوند.”

آنچه امروز صبح متوجه شدم این است که در طول روز، بخش زیادی از زمان را به عنوان ناظر زندگی می‌کنم. وقتی کار می‌کنم، هر زمان که فکر جدیدی به ذهنم خطور می‌کند، تصمیم می‌گیرم که آیا برای کاری که “در حال حاضر” انجام می‌دهم مفید است یا خیر و اگر مفید نباشد، رهاش می‌کنم.

برای من کاملاً واضح است که بخش زیادی از زمان به عنوان ناظر عمل می‌کنم. با این حال، من به آرامی به یک معامله‌گر با سودآوری مداوم تبدیل شده‌ام. با کنار هم قرار دادن اجزای این تکلیف، به نظر من کاملاً واضح است که من به عنوان یک والد-معامله‌گر، باید افکارم را به عنوان کودک-معامله‌گر بهتر مشاهده کنم، به ویژه در زمان‌هایی که کودک-معامله‌گر قوانین والد-معامله‌گر را نادیده می‌گیرد.

ایجاد روال‌های ثابت به من کمک می‌کند تا سایر افکار غیرمفید را در هنگام نزدیک شدن به یک معامله‌ی احتمالی، راحت‌تر تشخیص دهم.”

این معامله‌گر در ابتدا با مفهوم “ناظر” در ذهن خود کشمکش داشت و در درک آن دچار مشکل بود. او نمی‌توانست به درستی تشخیص دهد که “ناظر بودن” به افکار به چه معناست. اما با کمی دقت در تجربه‌های روزانه‌اش، به درک عمیق‌تری از این مفهوم دست یافت. دو تجربه برای او بسیار روشن‌گر بود:

1. **جریان سیال افکار:** او متوجه شد درست قبل از خواب و بلافاصله پس از بیداری، افکاری به طور خودکار در ذهنش ظاهر می‌شوند، لحظاتی می‌مانند و سپس ناپدید می‌شوند. این تجربه به او کمک کرد تا بفهمد افکار صرفاً جریان‌های گذرا هستند و نه خود واقعی او.

2. **ناظر بودن در زندگی روزمره:** این معامله‌گر متوجه شد که در طول روز، به‌ویژه در حین کار، ناخودآگاه در نقش ناظر عمل می‌کند. او افکاری را که به ذهنش می‌رسند ارزیابی می‌کند و تصمیم می‌گیرد که آیا برای کار فعلی‌اش مفیدند یا خیر. اگر فکری غیر مرتبط باشد، آن را رها می‌کند. این نشان می‌دهد که ظرفیت “ناظر بودن” در همه افراد وجود دارد و می‌توان آن را در موقعیت‌های مختلف زندگی به کار برد.

این معامله‌گر توانست این مفهوم را با دنیای معامله‌گری خود مرتبط کند. او از اصطلاحات “والد-معامله‌گر” و “کودک-معامله‌گر” برای توصیف دو جنبه‌ی شخصیتی خود در هنگام معامله استفاده می‌کند:

- **والد-معامله‌گر:** جنبه‌ی منطقی، برنامه‌ریز و قانون‌گذار شخصیت که استراتژی‌ها و قوانین معاملاتی را تعیین می‌کند.

- **کودک-معامله‌گر:** جنبه‌ی احساسی، تکانشی. و هیجانی که ممکن است قوانین والد را نادیده بگیرد و بدون فکر و از روی احساسات معامله کند.

او دریافت که برای بهبود عملکردش در معامله‌گری، باید به عنوان “والد-معامله‌گر”، افکار و رفتارهای “کودک-معامله‌گر” را به دقت مشاهده کند، به‌خصوص زمانی که کودک-معامله‌گر از قوانین سرپیچی می‌کند. ایجاد روال‌های معاملاتی ثابت به او کمک می‌کند تا افکار مزاحم و غیرمفید را هنگام ورود به معامله‌ی احتمالی، راحت‌تر تشخیص دهد و از تصمیم‌گیری‌های ناگهانی جلوگیری کند.

این تجربه نشان می‌دهد که مفهوم “ناظر” کاملاً قابل فهم و کاربردی است و می‌تواند به بهبود عملکرد معامله‌گران کمک کند. با خودآگاهی و مشاهده‌ی افکار و احساسات، معامله‌گران می‌توانند کنترل بیشتری بر تصمیمات خود داشته باشند و به نتایج بهتری دست یابند.

در ادامه، به بررسی معامله‌گری با مشکل “تردید” می‌پردازیم، که دقیقاً برعکس معامله‌گر “تکانشی” است.

توانسته‌ام، هرچند نه به طور مداوم و در صورت تقاضا، شاهد افکارم بدون واکنش باشم. به عبارت دیگر، انگار خودم (یا مغزم) را در حال فکر کردن یا حتی گفتگو تماشا می‌کردم. احساس دل‌بستگی به افکار نداشتم، اما کنجکاو بودم که این روند به کجا می‌رسد. خیلی جالب بود. در بیشتر مواقع افکار به طرز باورنکردنی تصادفی بودند. نمی‌دانستم چرا این افکار را دارم. همچنین سعی نمی‌کردم آن‌ها را کنترل کنم، فقط نگاه می‌کردم. خیلی جالب بود.

با این حال، نکته‌ی منفی برای من این بود که متوجه شدم افکار کاملاً وحشیانه و خارج از کنترل هستند. به نظر می‌رسد افکارم در حال حاضر بر من چیره شده‌اند. من دوست دارم “من” بیشتری داشته باشم و افکار کمتری.

آنچه متوجه می‌شوم این است که بیشتر افکارم در حین معامله به جای مدیریت ریسک، در مورد “از دست ندادن” است. زمانی توانستم از این جریان افکار بیرون بیایم، درست مثل یک عقاب که از روی درخت به شکار نگاه می‌کند. مانند عقابی که از بالای درخت به شکار نگاه می‌کند، شروع به دیدن بازار و نوسانات آن از موضعی با آرامش و قاطعیت کردم، نه از ترس باخت که به راحتی در آن گرفتار می‌شدم.

وقتی می‌توانم خودم را از این جریان فکری بیرون بکشم، بسیار واضح‌تر می‌توانم ببینم. به برد یا باخت دل‌بستگی ندارم. این به من اجازه می‌دهد چیزهایی را ببینم که قبلاً هرگز ندیده‌ام. حتی می‌بینم که درون من شجاعت عمل کردن به جای تردید وجود دارد.

مشاهده‌ی افکار و تشخیص ترس از باخت

این معامله‌گر تجربه خود را اینگونه شرح می‌دهد: “هرچند نه به طور مداوم و به خواست خود، توانسته‌ام افکارم را بدون واکنش مشاهده کنم. انگار خودم (یا مغزم) را در حال فکر کردن یا حتی گفتگو تماشا می‌کردم. هیچ وابستگی‌ای به افکارم نداشتم، اما کنجکاو بودم که

این روند به کجا می‌رسد. جالب بود. بیشتر اوقات، افکار به طرز باورنکردنی تصادفی بودند و نمی‌دانستم چرا چنین افکاری به ذهنم می‌رسد. سعی هم نمی‌کردم آن‌ها را کنترل کنم، فقط تماشا می‌کردم.

نکته‌ی منفی‌ای که این معامله‌گر به آن اشاره می‌کند، “وحشی. و خارج از کنترل بودن” افکار و احساس غلبه‌ی آن‌هاست. او تمایل دارد “خود” بیشتری داشته باشد و افکار کمتری.

او متوجه می‌شود که بیشتر افکارش در حین معامله، به جای مدیریت ریسک، حول محور “از دست ندادن” می‌چرخد. او تجربه‌ای داشته که در آن توانسته از این جریان فکری خارج شود: “مانند عقابی که از بالای درخت به شکار نگاه می‌کند، شروع به دیدن بازار و نوسانات آن از موضعی با آرامش و قاطعیت کردم، نه از ترس باخت که به راحتی در آن گرفتار می‌شدم.”

وقتی این معامله‌گر می‌تواند خود را از این جریان فکری جدا کند، دید واضح‌تری پیدا می‌کند و وابستگی‌ای به برد یا باخت ندارد. این امر به او اجازه می‌دهد چیزهایی را ببیند که قبلاً هرگز ندیده بود و حتی شجاعت عمل کردن به جای تردید را در خود حس می‌کند.

ذهن آگاهی و جداسازی افکار از هویت

این معامله‌گر با استفاده از مهارت‌های نوپای ذهن آگاهی، تردید خود را نه به عنوان بخشی از هویت خود، بلکه به عنوان گفتگویی در ذهنش مشاهده می‌کند. این تمایز بسیار مهم است. با آگاهی از جدایی افکار از هویت، او به توانایی “تصمیم‌گیری مجدد” درباره‌ی اینکه چه کسی (یا کدام بخش از وجودش) واقعاً معامله خواهد کرد، نزدیک می‌شود. این همان تفاوت بین “کاهش ضرر” و “مدیریت ریسک” است؛ تفاوت بین تحت تأثیر ترس از ضرر قرار گرفتن و عمل کردن از موضع آرامش و بی‌طرفی که معامله‌گران برتر تمرین می‌کنند.

نکته‌ی کلیدی این است که همه افراد توانایی ایجاد ذهن آگاهی و جداسازی افکار از هویت را دارند. این گامی اساسی است که منجر به توانایی طراحی روانشناسی فرد به طور خاص برای

معامله‌گری می‌شود. با درک این موضوع که شما و افکارتان یکی نیستید و اینکه می‌توانید بر نوع تفکر (و باورهای پشت آن) که معاملات شما را شکل می‌دهد تأثیر بگذارید، می‌توانید معاملات خود را به سطح بالاتری ارتقا دهید.

تمرین ذهن آگاهی (تکنیک بازتاب)

چگونه این مهارت را توسعه دهیم؟ با تمرینی که مهارت‌های مشاهده را تقویت می‌کند. در اینجا از روش “بازتاب” برای درک و توسعه‌ی مهارت مشاهده استفاده می‌کنیم.

1. آرامش: در وضعیتی راحت بنشینید یا دراز بکشید. برای چند دقیقه، تمام نگرانی‌ها را کنار بگذارید و به خود اجازه دهید آرام شوید.

2. تمرکز بر تنفس: به آرامی چشمان خود را ببندید و روی تنفس خود تمرکز کنید. توجه کنید که هوا چگونه از بینی وارد قفسه سینه می‌شود. سپس به طور آگاهانه، هوا را به شکم خود بفرستید و بعد آن را به قفسه سینه منتقل کنید. این کار را ده بار انجام دهید و هر بار سرعت تنفس خود را کم کنید تا به آرامش عمیق‌تری برسید. اگر به خواب رفتید، اشکالی ندارد.

3. به یادآوردن یک خاطره: در این حالت آرامش، خاطره‌ای از معاملات خود را به یاد بیاورید. آن را دور نگه دارید تا بتوانید آن را تماشا کنید و در آن غرق نشوید. وانمود کنید فیلمی را تماشا می‌کنید و اکنون درباره‌ی آن با کسی صحبت می‌کنید.

4. مشاهده‌ی افکار: افکار را مانند امواج دریا تماشا کنید. آن‌ها پدیدار می‌شوند، لحظه‌ای می‌مانند و سپس محو می‌شوند. به این ویژگی افکار خود توجه کنید و مدتی با این مشاهده بمانید.

5. جدایی از افکار: توجه داشته باشید که افکار با بار احساسی تمایل دارند توجه شما را جلب کنند. وقتی این اتفاق می‌افتد، به آرامی توجه خود را برگردانید و دوباره به تماشای خاطره و افکاری که از آن پدید می‌آیند، پردازید. توجه کنید که می‌توانید

خاطره و افکار با بار احساسی را تماشا کنید و از آن‌ها جدا بمانید. جدایی بین مشاهده‌گر فکر و خود فکر را احساس کنید.

6. **درک عدم یکسانی شما و افکارتان**: توجه کنید که شما و افکارتان یکی نیستید. “شما” که افکار را تماشا می‌کنید، گاهی با آن‌ها ادغام می‌شوید. وقتی این اتفاق می‌افتد، به آرامی آگاهی خود را از فکر جدا کنید و دوباره به تماشای افکار به عنوان امواج بپردازید. نیازی نیست تحت تأثیر افکار قرار بگیرید.

بازگشت: وقتی آماده شدید، اجازه دهید خاطره‌ی معامله محو شود و به محیط اطراف خود بازگردید. نفس عمیقی بکشید و به فعالیت‌های روزانه‌ی خود ادامه دهید.

دفترچه خاطرات برای تقویت ذهن آگاهی

در حالی که این تمرین (مشاهده‌ی افکار) هنوز در ذهنتان تازه است، در دفترچه‌ی خاطرات خود در مورد احساس جدایی بین خود و افکارتان بنویسید. برای برخی، این تجربه‌ای جدید و در ابتدا شاید کمی عجیب باشد. این به این دلیل است که افکار شما چنان ناخودآگاه و خودکار شده‌اند که بیدار شدن از این حالت، دنیای جدیدی را پیش روی شما می‌گشاید که شاید برای آن آماده نباشید. کل مفهوم متفاوت بودن “شما” از تفکرتان، به سادگی می‌تواند باعث ناراحتی و عدم اطمینان شود، زیرا با باورهای رایج و پذیرفته شده همخوانی ندارد. این همان چیزی است که من آن را “گیر افتادن در منطقه‌ی امن” و “مقاومت در برابر تغییر مفاهیم از پیش ساخته” می‌نامم، تا راه‌های جدیدی برای درک خود و بازار امکان‌پذیر شود.

برای برخی دیگر، این مقدمه بر تمرین ذهن آگاهی، مانند دمیدن هوای تازه است. آن‌ها از امکاناتی که ذهن آگاهی فراهم می‌کند، هیجان‌زده می‌شوند. آن‌ها می‌بینند که دیگر در الگوهای فکری قدیمی، باورها، نگرش‌ها و احساساتی که حس امکان را برایشان محدود

کرده بود، گرفتار نیستند. جدایی بین "شما" و افکارتان، نمادی از دری به سوی دنیای جدیدی است که از وجود آن بی‌خبر بودید و ناگهان آشکار می‌شود.

ذهن آگاهی به ابزاری استراتژیک برای بازآفرینی خود تبدیل می‌شود؛ ابزاری که به شما کمک می‌کند تا روش‌های محدود درک و عمل در بازار را کنار بگذارید و ساختار "خود" را بازسازی کنید. به این ترتیب، یاد می‌گیرید که چگونه "خود" معامله‌گر را به نسخه‌ای با عملکرد بالاتر ارتقا دهید. شما باورهای محدودکننده‌ی قدیمی را که شما را عقب‌نگه داشته‌اند، از بین می‌برید و خود را در معرض مفروضات جدیدی قرار می‌دهید که از طریق آن‌ها واقعیت خود را می‌آفرینید. این زمانی است که شما به طراح فعال خود تبدیل می‌شوید؛ این همان بازآفرینی خود است و معامله‌گری، آزمایشگاه عالی برای این کار است.

وقتی بفهمید که باورها و فرضیات پنهان خود را معامله می‌کنید و مسئولیت کامل مدیریت گفتگوهای ذهنی کنترل‌کننده‌ی ادراک را بر عهده می‌گیرید، نگرش و انگیزه‌ی مؤثری برای غلبه بر ترس‌ها و باورهای محدودکننده‌ی خود ایجاد کرده‌اید. از اینجا، شما سفری را برای ساختن "خود" جدیدی آغاز می‌کنید که با ذهنی منظم، صبور، بی‌طرف و شجاع با بازار و زندگی روبرو می‌شود.

چه اتفاقی می‌افتد وقتی نگاه نمی‌کنید؟

قبل از پرداختن به سطح بعدی، بیایید بررسی کنیم که چگونه در الگوهای محدودکننده گرفتار می‌شویم. بیایید از این توانایی تازه کشف شده، یعنی "مشاهده"، استفاده کنیم تا نسبت به گفتگوهایی که ذهن یک معامله‌گر را هنگام گیر افتادن در سطح متوسط تسلط می‌دهند، آگاه شویم. این گفتگوها، "گفتگوی درونی تاریخی" نامیده می‌شوند و این مرحله‌ی بعدی است. این همان چیزی است که اگر همچنان در زندگی نیازموده و نیندیشیده گرفتار بمانیم، رخ می‌دهد.

فصل هفتم

گفتگوی درونی تغییر الگوهای فکری محدودکننده

"کسی در سرم هست اما من نیستم".

"آسیب مغزی" از آلبوم "نیمه تاریک ماه"

–پینک فلوید

یادداشت‌های یک معامله‌گر: آگاهی از باورهای محدودکننده

این هرگز برای تو اتفاق نمی‌افتد. هرگز عملکردی که در نتایج شبیه‌سازی شده‌ی معاملات می‌بینی را در حساب واقعی خود نخواهی دید. "این افکار مزاحم ناگهان و با شدت در ذهن بیل ظاهر شدند. این فکر آنقدر قطعی به نظر می‌رسید و چنان تأثیری داشت که او بی‌درنگ آن را باور کرد - اما بخشی از وجودش در برابر آن مقاومت می‌کرد.

"وای! این از کجا آمد؟" بیل با تعجب این فکر را در دفترچه‌ی معاملاتش یادداشت کرد. بعدها، هنگام مرور بخش افکار و احساسات دفترچه‌اش، متوجه شد: "من سال‌هاست که آشکارا با این صدا زندگی می‌کنم، اما به دلیل ناراحتی‌ام از مواجهه با آن اجتناب کرده‌ام." تمایز قائل شدن بین فکر و هویت، دریچه‌ای جدید را برای بیل گشود. اکنون از او خواسته شده بود نسبت به شخصیت‌های مختلف درون افکارش آگاه شود.

بیل توضیح داد: "این موضوع ذهن‌آگاهی کم‌کم برایم معنا پیدا می‌کند. نمی‌دانستم هنگام معامله این همه چیز در ذهنم در جریان است - فقط فکر می‌کردم این‌ها افکار احمقانه‌ی من هستند." همانطور که او در این کشف جدید تعمق می‌کرد، صدای دیگری را نیز شناسایی کرد. با تمرکز شدید فکر کرد: "این همان صدایی است که دائماً به بخش بسیار دلسرد من می‌گوید: "تو انجامش می‌دهی، به مبارزه ادامه بده، ادامه بده، بالاخره اتفاق می‌افتد." اما این صدا به اندازه‌ی منتقد درونی‌ام بلند نیست و سرکوب می‌شود. وقتی اشتباه می‌کنم یا معامله‌ای زیان‌ده انجام می‌دهم، منتقد درونی مرا سرزنش می‌کند: "تو یک احمق هستی؛ تو یک خرفه‌ی"."

اما صدای دیگری هم هست که می‌گوید: "عیبی ندارد بیل. خیلی مهم نیست. اشتباه کردن و ضرر کردن در معامله بخشی از بازی است. تو مهارت لازم برای جبران آن را داری. خودت را ببخش و برو سراغ معامله‌ی بعدی." اما صدای منتقد بلندتر است و آن را خفه می‌کند. فکر می‌کنم ترس از فشار دادن دکمه‌ی معامله (و انجام معامله) ناشی از این است که نمی‌خواهم اشتباه کنم و در اشتباه باشم. اشتباه کردن به سرزنش‌های منتقد درونی من سوخت می‌دهد - آن را تأیید می‌کند.

بیل تحلیل خود از گفتگوی درونی‌اش در هنگام معامله را اینگونه ادامه داد: “این نبردی است که بین این منتقد درونی و بخشی از من که می‌خواهد خودش را ثابت کند در جریان است - و منتقد دارد برنده می‌شود. به نظر می‌رسد این بخش ترسناک از من می‌خواهد خود را به این بخش انتقادی ثابت کند - تا ثابت کند که مهم است؛ که هدفی دارد. اما مهم نیست چه کاری انجام دهد، هرگز به اندازه‌ی کافی خوب نیست. این چرخه ادامه پیدا می‌کند و ادامه پیدا می‌کند. و من از این درگیری درونی خسته می‌شوم و روز معاملاتی‌ام خراب می‌شود.”

“رایج‌ترین فکری که در ذهنم می‌چرخد این است که من ارزشمندی خودم را بر اساس موفقیت یا عدم موفقیت به عنوان یک معامله‌گر می‌سنجم. اعتراف به این موضوع شرم‌آور است. من انبوهی از چیزها و قدرتی را می‌خواهم که معامله‌گری می‌تواند به من بدهد. من می‌خواهم مورد تأیید خانواده، دوستان و همکارانم قرار بگیرم. می‌خواهم آن‌ها ببینند که سال‌ها فداکاری نتیجه داده است. نکته‌ی دیوانه‌کننده در این مورد این است که من بدون معامله‌گری هم توسط این افراد دوست داشته می‌شوم و محبوب هستم، اما ظاهراً این برایم کافی نیست. من همچنین می‌خواهم به خاطر موفقیت حرفه‌ای و مالی‌ام شناخته شوم، که هنوز از طریق معاملاتم به آن دست نیافته‌ام. من حس استحقاق دارم. خیلی سخت کار کرده‌ام. همه چیز را رها کردم تا این رویا را دنبال کنم... شش سال فداکاری، با هزاران ساعت مطالعه و تقویت مهارت‌هایم. نشستن پای این کامپیوتر لعنتی و هنوز به آنچه فکر می‌کنم سزاوارش هستم نرسیده‌ام.”

“افکار همچنان حضور دارند، اما دیگر مانند گذشته مرا با خود نمی‌برند. همچنین احساس جدایی کامل از آن‌ها ندارم. تفاوت اینجاست که من آن‌ها را به طور فعال مشاهده نمی‌کنم، گرچه از حضورشان آگاه هستم.”

“شروع به درک این موضوع می‌کنم که نسبت به این توطئه‌ی درونی بی‌توجه بوده‌ام. به دلیل همین بی‌توجهی من، این توطئه توانسته به راحتی تلاش‌هایم را خنثی کند. من روی حالت خودکار (اتوپیلوت) بوده‌ام. خودم زندگی‌ام را هدایت نمی‌کردم. این صدای دیگر در سرم، که در واقع خودم نیست، این کار را انجام می‌داده است. این باید متوقف شود.”

استفاده از ذهن آگاهی برای کشف گفتگوی درونی

بیل در مسیر تکامل خود به عنوان یک معامله گر در حال پیشرفت است. در ابتدا، او هیچ تمایزی بین افکارش و خود واقعی اش نمی دید. اما اکنون، این وضعیت برای او و کسب و کارش تغییر کرده است. او در حال آگاه شدن به نیروهای قدرتمند و نادیده ای است که معاملاتش را هدایت می کنند؛ باورهای پنهانش در مورد خودش و ارزشش. این باورهای نادیده، که به شکل گفتگو در ذهنش ظاهر می شوند، سالها تجارت بیل را متوقف کرده بودند. به یاد بیاورید که در فصل های قبل چگونه باورها در مدارهای عصبی شما جای می گیرند. وقتی این باورها شکل گرفتند، به صداهایی بسیار آشنا تبدیل می شوند که شما آن ها را به عنوان “خود” شناسایی می کنید. از آنجا که بسیار آشنا هستند، مغز آن ها را از آگاهی شما دور نگه می دارد؛ جایی که بدون اطلاع شما، ادراک شما را تحت تأثیر قرار می دهند. در اینجا، خارج از آگاهی شما، است که کسب و کار شما آسیب می بیند.

ما از طریق همین پیش فرض های نادیده و بررسی نشده، جهان را تفسیر و درک می کنیم. در مورد بیل، و در مورد ۹۵ درصد از معامله گران، این وضعیت به عملکرد متوسط منجر می شود. برای رهایی از این پیش فرض های بررسی نشده، ابتدا باید از آن ها آگاه شویم. آگاه شدن به این گفتگوهای پنهان و درونی، اولین گام برای بیدار شدن و تبدیل شدن به معامله گری است که می توانید باشید. هیچ مقدار تحلیل بنیادی یا تکنیکال نمی تواند جایگزین آگاهی از وضعیت فعلی روانشناختی شما شود.

در بخش کوتاهی که از دفترچه ی ثبت روانشناسی معاملات گرفته شده، می توانید این موضوع را به وضوح ببینید. بیل قبل از شروع معامله گری، موفقیت مالی چشمگیری را تجربه کرده بود. اما در طول شش سال معامله گری، صدها هزار دلار از دست داد تا به این نتیجه رسید که به کمک در زمینه ی سازمان دهی روان شناختی خود نیاز دارد. او یک مربی معامله گری با روش مشخص داشت و وقتی معاملات شبیه سازی شده انجام می داد، یک استاد معامله بود. با این حال، وقتی با پول واقعی ریسک می کرد، از زمان از دست دادن تقریباً تمام پس انداز زندگی اش، درگیر نبردی درونی از تردید به خود می شد. اکنون، دور از شخصیت بزرگ و کنترل کننده ای که برای پوشاندن احساس عمیق ناکافی بودن ایجاد کرده بود، مبارزه ای را در

درون خود کشف می‌کند. این نبرد درونی در تمام طول زندگی‌اش ادامه داشته، اما تا زمانی که معامله‌گری را شروع نکرده بود، به این شدت آشکار نشده بود. این ساختار، ترس عمیق‌تری است که او باید نسبت به آن آگاه شود.

حتی در آن زمان، خارج از آگاهی او و در ناخودآگاهش، نقاب بزرگ و کنترل‌کننده‌ای که به چهره داشت، معاملات او را هدایت می‌کرد. مشکل این بود که زیر این نقاب، احساس بی‌ارزشی و ناکافی بودن وجود داشت که او هرگز مجبور به مقابله با آن نشده بود؛ تا زمانی که معامله‌گری را شروع کرد. این عمیق‌ترین ترس او (عمیق‌تر از ترس از دست دادن) است که سال‌ها از آن اجتناب کرده بود. این موضوع در تجارت اجتناب‌ناپذیر است. او در فروش آموخته بود که می‌تواند با لاف‌زنی از آن عبور کند و حس کاذبی از اعتماد به نفس ایجاد کند که آن را از دیگران و خودش پنهان می‌کرد. اما معامله‌گری مانند چاقوی جراحی آن را آشکار کرد. معامله‌گری دقیقاً چه چیزی را از دنیای درونی بیل آشکار کرد؟

مردم قبل از ورود به معامله‌گری، به طرز بسیار موفق از رویارویی با مسائل روان‌شناختی خود اجتناب می‌کنند. مردم (از جمله شما) خود را سرگرم می‌کنند، خود را مشغول می‌کنند، لاف می‌زنند، مشروب می‌خورند، در مورد ورزش صحبت می‌کنند، در مورد تجارت صحبت می‌کنند یا خودشان را فریب می‌دهند. آن‌ها حتی هنگام ورود به معامله‌گری هم این کار را انجام می‌دهند. آن‌ها فقط حرف می‌زنند. سپس با وحشت کشف می‌کنند که همان مسائل روان‌شناختی‌ای که برای نادیده گرفتن آن‌ها تلاش کرده‌اند (در زندگی قبل از معامله‌گری) اکنون آن‌ها را تعقیب می‌کنند. در معامله‌گری، جایی برای پنهان شدن از باورهای محدودکننده‌ی خود وجود ندارد. شما آن‌ها را در معاملات مبتنی بر ترس خود پیدا می‌کنید. حالا که دیگر نمی‌توان از آن‌ها اجتناب کرد، بیایید نگاهی بیندازیم و ببینیم از چه چیزی اجتناب می‌کردید.

یافتن و تجزیه‌ی گفتگوی درونی

بیل با تسلط بر مهارت‌های تنفس، آرامش، خودآرام‌بخشی— و ذهن آگاهی، یاد می‌گیرد که سرعت تفکر خود را کاهش دهد و به باورهای قدرتمند پنهانی که معاملات او را شکل می‌دهند، پی ببرد.

وقتی شروع کرد، افکارش برای او مبهم به نظر می‌رسید (به هر حال، او مدت زیادی از شناختن این بخش از خودش اجتناب کرده بود). با توسعه‌ی مهارت‌های آرامش و ذهن آگاهی، سرعت افکارش شروع به کاهش کرد. ابتدا به صورت مبهم ظاهر شدند و برایش کم‌اهمیت بودند. باور او این بود که تنها کاری که باید انجام دهد، یادگیری تحلیل بنیادی و به‌ویژه تحلیل تکنیکال است. او معتقد بود که فقط با این مهارت‌ها می‌تواند معامله کند و پول زیادی به دست آورد تا به رویاهایش برسد.

مشکل این بود که وقتی از معاملات شبیه‌سازی شده به ریسک کردن واقعی سرمایه‌اش روی آورد، معاملاتش از هم پاشید. با ریسک کردن سرمایه‌اش، ترس عمیق‌تری از ناکافی بودن و شکست به عنوان یک انسان فعال شد؛ همان ترسی که قبلاً با ایجاد یک شخصیت بزرگ و کنترل‌کننده قادر به پنهان کردن آن بود. معامله‌گری در آشکار کردن این باور پنهان بی‌رحم بود. مربی معامله‌گری او را تشویق کرد تا روانشناسی خود را در رابطه با معامله‌گری بررسی کند. اکثر معامله‌گران (مانند بیل) این پیشنهاد را رد می‌کنند و بر این باورند (به دلیل فریب خود) که جنبه‌ی روان‌شناختی اهمیت کمی دارد؛ آن‌ها فقط به یک روش معاملاتی نیاز دارند. آن‌ها به دنبال یافتن راه‌حل نهایی بودند و فکر می‌کردند که این راه‌حل در روش معاملاتی نهفته است (بعد از اینکه پلتفرم‌های معاملاتی نتوانستند انتظارات آن‌ها را برآورده کنند).

پس از سال‌ها اجتناب از ناراحتی، آن‌ها این نصیحت عاقلانه را نادیده گرفتند. آن‌ها زندگی فکری خود را نادیده گرفتند. آن‌ها آن را نادیده گرفتند تا اینکه عواقب آن به شدت به آن‌ها ضربه زد. این عواقب می‌تواند به صورت از دست دادن ده‌ها هزار دلار یا در مورد بیل، از دست دادن صدها هزار دلار باشد.

برای بیل و همچنین برای شما به عنوان یک معامله‌گر، لازم است که افکار، از وضعیتی که برای اجتناب از ناراحتی ناشی از آنها استفاده می‌شدند، رها شوند و آرام‌تر شوند. این همان کاری است که بیل با دنبال کردن راهنمای مدیریت مهارت‌های ارائه‌شده در این کتاب و از طریق آموزش آموخته است.

با توسعه‌ی مهارت‌های کاهش سرعت آشفته‌گی افکار، آن‌ها همچنان مانند سیلی غیرقابل کنترل به نظر می‌رسیدند. اما حتی در این سرعت، او می‌توانست احساس و معنایی را که به افکاری که سعی در نادیده گرفتن آن‌ها داشت، درک کند. با کمی تلاش بیشتر، توانست آن‌ها را آنقدر کند کند که بتواند آن‌ها را شناسایی کند. این همان نقطه‌ای است که بیل در ابتدای این فصل در خلاصه‌ی خاطرات قرار دارد.

این موضوع او را از صرفاً استفاده از ابزارهای مدیریت عاطفی برای آرام کردن خود به استفاده از مهارت‌های مشاهده برای شناسایی الگوهای غالب احساس/فکر/باور (گفتگوی درونی) که زندگی فکری و زندگی معاملاتی او را هدایت می‌کرد، سوق داد. و این تصویر زیبایی نبود. او می‌توانست بفهمد که چرا بیشتر عمرش از آن اجتناب کرده است. این موضوع او را ناراحت می‌کرد. به نظر می‌رسید دنیای پنهانی زیر آگاهی او وجود داشته که تأثیر قدرتمندی بر حس خودش و تصمیم‌گیری‌اش داشته است؛ به ویژه زمانی که ریسک وجود داشته است. این دنیای زیرین تفکر از چه چیزی تشکیل شده است؟

پیش از پرداختن به بخش اصلی، می‌خواهم یک نکته‌ی مهم را روشن کنم: همه‌ی ما گفتگوی درونی داریم؛ این امری اجتناب‌ناپذیر است. همه‌ی ما در زندگی با چالش‌ها و مبارزاتی روبرو هستیم که گریز از آن‌ها ممکن نیست. معامله‌گری این چالش‌ها و نحوه‌ی سازگاری شما با آن‌ها را مانند آینه‌ای در اتاق پرو بازتاب می‌دهد. آینه‌ی اتاق پرو تمام عیب‌ها و نقص‌هایی را که سعی در پنهان کردنشان از خود و دیگران دارید، نشان می‌دهد. تفاوت اصلی اینجاست که در معامله‌گری، مجبورید به این آینه نگاه کنید و ناتوانی‌های خود را بپذیرید؛ همان چیزهایی که در زندگی روزمره از آن‌ها دوری می‌کردید.

در زندگی عادی، می‌توانید با مشغول نگه داشتن خود و استفاده از انواع حواس پرتی‌ها، از این آینه فرار کنید. می‌توانید خود را پنهان کنید تا نه شما و نه هیچ‌کس دیگری این عیب‌ها را نبیند. اما در معامله‌گری، حساب معاملاتی شما، نه سازوکارهای دفاعی ذهنتان، به عنوان معیار سنجش عمل می‌کند.

در اینجا، ما به الگوهای فکری مشترک در بین تمام انسان‌ها می‌پردازیم؛ همان چیزی که من آن را “گفتگوی درونی” می‌نامم. اغلب اوقات، برای اجتناب از ناراحتی ناشی از این باورها که به شکل افکار در ذهن شما ظاهر می‌شوند، از آن‌ها فاصله می‌گیرید. اما همین باورها در دنیای معامله‌گری، دردناک، آزاردهنده و حتی فلج‌کننده می‌شوند. این در واقع خبر خوبی است، زیرا شما را مجبور می‌کند تا به طور جدی آنچه را که در مورد خود و معامله‌گری باور دارید، مورد بررسی قرار دهید. تا زمانی که به اجتناب از این مسائل ادامه دهید، آن‌ها بر معاملات شما مسلط خواهند بود و فرصت یادگیری از اشتباهات خود را از دست خواهید داد. پس بیایید نگاهی دقیق‌تر به چیزهایی که از آن‌ها اجتناب می‌کردید بیندازیم.

منتقد درونی: ماشینی برای ارزیابی منفی در مغز شما

هنگام معامله، آیا تا به حال متوجه شده‌اید که چقدر راحت می‌توان در دام تفکر و ارزیابی منفی گرفتار شد؟ بعد از چند معامله‌ی ناموفق که سرخوشی اولیه‌ی ناشی از سادگی را از بین می‌برد، به جای مدیریت ریسک برای برد، روی “نباختن” سرمایه تمرکز می‌کنید. تردید به خود و بررسی بیش از حد شرایط ورود که به دقت تعیین کرده‌اید، غالب شده و منجر به دودلی می‌شود. ابری از ترس بر تصمیم‌گیری شما سایه می‌افکند، زیرا صدایی در ذهنتان دائماً صلاحیت شما را زیر سوال می‌برد. در نهایت، یا از یک معامله خارج می‌شوید، یا با تأخیر وارد آن می‌شوید، یا معاملاتی را برخلاف برنامه‌ی معاملاتی خود انجام می‌دهید. سپس، وقتی دیگر فشار ریسک وجود ندارد و در حال بررسی معاملات خود هستید (وقتی به خود می‌آیید)، با ناباوری تعجب می‌کنید که چگونه می‌توانستید آنقدر نادان باشید که از چنین موقعیت‌های معاملاتی خوبی استفاده نکنید، یا چگونه در چنین موقعیت‌های بدی گرفتار شدید. چه

چیزی باعث این تغییر از یک حالت ذهنی کاملاً منطقی (قبل از ورود به معامله) به یک حالت ذهنی ترسناک یا طمع‌کارانه می‌شود؟

هر معامله‌گری مجبور است با واکنش‌های احساسی به ترس از ضرر مواجه شود. این موضوع در ابتدا به طور طبیعی به زیست‌شناسی ما مربوط می‌شود. مغز ما طی نسل‌های متمادی برای ارزیابی منفی پتانسیل‌های مختلف محیط به عنوان یک استراتژی بقا (اجتناب از ترس از دست دادن و حفظ زندگی) تکامل یافته است. مغز لیمبیک یا احساسی اولیه‌ی شما، بین ترس بیولوژیکی (ترس از مرگ) و ناراحتی روانی (ترس از دست دادن) تمایز قائل نمی‌شود. در زمان ظهور انسان و رقابت اجداد ما برای بقا در دشت‌های آفریقا، محدودیت‌های فیزیکی قدرتمندی برای انسان‌ها در مقایسه با سایر حیوانات، به ویژه شکارچیان، وجود داشت. به عنوان یک گونه، ما نه سریع بودیم و نه قوی. از نظر جسمی، انسان‌ها در مقایسه با شکارچیان بسیار مجهزتر آن زمان، در وضعیتی نامساعد قرار داشتند.

چگونه چنین گونه‌ای زنده ماند و در نهایت بر زمین مسلط شد؟ و شاید پرسید این موضوع چه ارتباطی با معامله‌گری دارد؟ (ارتباط زیادی دارد.) همان سازوکارهای بقایی که باعث اجتناب شما از خطر در آن زمان و در نهایت بقای شما شد، هنوز هم هر بار که معامله می‌کنید و سرمایه‌تان را در معرض ریسک قرار می‌دهید، فعال هستند. این یک مشکل جدی برای معامله‌گران است، تا زمانی که یاد بگیرند این غرایز بقای هدایت‌شده به شکل نادرست را تنظیم کنند.

به یاد داشته باشید، مغز احساسی شما نمی‌تواند و قادر نیست بین ترس بیولوژیکی و ناراحتی روانی تمایز قائل شود (این کاری است که شما به عنوان یک معامله‌گر باید انجام دهید). با این حال، چیزی که انسان‌های اولیه داشتند، مغزی خارق‌العاده بود که می‌توانست بسیار سریع‌تر از حیواناتی که به ما حمله می‌کردند فکر کند و موقعیت‌ها را ارزیابی کند. یکی از نتایج این ویژگی، جستجوی خطر قبل از نزدیک شدن بیش از حد بود. (آیا تا به حال هنگام ارزیابی یک موقعیت معاملاتی، تلاش برای انجام معامله یا مدیریت آن پس از ورود، این کار را انجام داده‌اید؟ اگر این کار را کرده‌اید، این تمایل غریزی و بیولوژیکی به ارزیابی منفی است که این رفتار را هدایت می‌کند.)

بهتر بود که باور کنید پشت هر بوته‌ای یک ببر دندان‌خنجری است (حتی اگر احتمال این اتفاق یک در ده هزار بود)، تا اینکه فقط یک بار اشتباه کنید. این یک استراتژی موفق بود و با گذشت زمان، این ویژگی در تمایلات ژنتیکی ما نهادینه شد. در معامله‌گری، اگر بارها و بارها به خود فکر می‌کنید “اگر اینطور شود، چه؟”، شما توسط این اثر ژنتیکی ناشی از تکاملِ دوردستِ خود تسخیر شده‌اید.

این وضعیت به “تفسیر منفی” معروف است. اجداد شما می‌توانستند به دشت نگاه کنند و تصور کنند که خطر پشت هر بوته‌ای کمین کرده است و این دیدگاه منفی به آن‌ها کمک کرد تا برتری بقا به دست آورند (تقریباً به همان روشی که شما به دنبال مزیتی هستید که به شما برتری معاملاتی بدهد). بیشتر اوقات، این فرض منفی واقعیت نداشت، اما با دادن مزیت بقا به انسان‌ها، این ویژگی حفظ شد.

با توسعه‌ی مغز به عنوان ماشینی برای ارزیابی منفی، دست نامرئی تکامل ما را از خطر دور نگه داشت. سپس، همانطور که انسان‌ها مغزی را توسعه دادند که از آن یک ذهن متفکر واقعی پدید آمد، طبیعی بود که ویژگی تفسیر منفی نیز به بخشی از روانشناسی و همچنین زیست‌شناسی ما تبدیل شود. و هنگامی که این ماشین ارزیابی منفی تکامل یافته وارد معامله‌گری شد، شروع به ایجاد مشکل برای معامله‌گر کرد. تمایل به ارزیابی منفی مبتنی بر ترس و تمایل به دیدن نیمه‌ی خالی لیوان به جای نیمه‌ی پر، به طور طبیعی بر درک معامله‌گر برای دیدن مشکلات تأثیر می‌گذارد، در حالی که مدیریت عدم قطعیت برای موفقیت ضروری است.

به عنوان مثال، چند سال پیش، متأسفانه مقداری صدف خام فاسد خوردم. به شدت بیمار شدم و شب بسیار سختی را گذراندم. احتمال اینکه دوباره این اتفاق بیفتد چقدر است؟ با خرید درست و صدف باکیفیت، بسیار کم است. فکر می‌کنید غریزه‌ی بقای من به مدیریت ریسک تهیه‌ی صدف باکیفیت اهمیت می‌دهد؟ نه، اصلاً. هر بار که به صدف (که عاشقشان هستم) فکر می‌کنم، باز هم دچار ارزیابی منفی می‌شوم (حتی با فکر کردن به خوردن صدف، معده‌ام درد می‌گیرد). راه‌حل من در حال حاضر، به عنوان نوعی مدیریت ریسک، بخارپز کردن اندکی صدف است.

همین فرآیند در معامله‌گری و در مغز اتفاق می‌افتد. با یک تجربه‌ی بد، مگر اینکه انگیزه‌ی مغز را تنظیم کنید، ارزیابی منفی غالب خواهد شد و در تشخیص تفاوت بین ترس و مدیریت ریسک مشکل خواهید داشت.

برای تغییر ادراک و عملکرد در معامله‌گری، یادگیری مقابله با این پیش‌فرض‌های بیولوژیکی ضروری است. ارتش به طور فعال سربازان تازه‌وارد را آموزش می‌دهد تا در شرایط جنگی به طور متفاوتی درک و فکر کنند. آن‌ها به سربازان آموزش می‌دهند که در هرج و مرج نبرد (جایی که ترس بیولوژیکی واقعی و ملموس است)، واضح فکر کنند و دستورات را اجرا کنند. اگر به سربازان آموزش ندهند که در شرایط جنگی به طور متفاوتی درک و فکر کنند، آن‌ها واکنشی— عمل می‌کنند و ترس آن‌ها را فرا می‌گیرد (آیا این شبیه معامله‌گری نیست؟). بازآموزی این پیش‌فرض‌های غریزی ارزیابی منفی برای تبدیل شدن به یک سرباز باتجربه‌ی میدان نبرد ضروری است. همین امر در مورد معامله‌گران نیز صدق می‌کند. شما باید ماشین ارزیابی منفی (تمایل به تسخیر شدن توسط گفتگوی درونی منفی) را دوباره آموزش دهید تا برای معاملات موفق، برتری روانشناختی به دست آورید.

یک ویژگی دیگر از مغزتان را اضافه کنید و با یک مشکل واقعی برای مقابله روبرو می‌شوید؛ مغز شما همچنین بر تأکید کوتاه‌مدت به جای دیدگاه بلندمدت تأکید دارد. یک بار ضرر می‌کنید و مغز سعی می‌کند به صورت واکنشی— از ضرر بیشتر جلوگیری کند. مگر اینکه برای درک بلندمدت در معامله‌گری آموزش داده شود، مغز شما به جای مسیر بلندمدت موفقیت (مدیریت عدم قطعیت و احتمال)، مسیر موفقیت کوتاه‌مدت (کاهش ضرر) را در پیش خواهد گرفت.

این انگیزه‌های قدرتمند که عمیقاً در تاریخچه‌ی ژنتیکی ما ریشه دارند، تفکر ترس‌آلود و تردید به خود را ایجاد می‌کنند و این فقط مولفه‌ی بیولوژیکی است. ما هنوز به ادغام زیست‌شناسی و روانشناسی (که موضوع بعدی است) نپرداخته‌ایم. بهتر است که تردید به خود داشته باشید و هرگز وارد معامله نشوید تا ضرر نکنید، تا اینکه با هر شانس برای باخت وارد معامله شوید... این همان پیش‌فرض ژنتیکی شما برای اجتناب از ریسک است که در تفکر و ارزیابی شما ظاهر می‌شود.

توطئه‌ی زیست‌شناسی و ذهن برای نگه داشتن شما در باورهای محدودکننده

اگرچه تمایل شما به ارزیابی و قضاوت منفی در معامله ریشه در زیست‌شناسی دارد، اما این مسئله فراتر از زیست‌شناسی مغز نفوذ می‌کند و به عنوان یک “منتقد درونی” در ذهن شما جای می‌گیرد.

به آخرین باری فکر کنید که تردید به خود، تردید در ورود به معامله یا انتقاد شدید پس از ضرر در یک معامله را تجربه کردید. در واقع، آن تجربه را یادداشت کنید. در مورد اتفاقی که افتاد (حقایق) و همچنین ارزیابی پُر از احساس خود از عملکردتان بنویسید. توجه داشته باشید که تفکر شما با ارزیابی‌های بی‌اساس پُر می‌شود. از “مطمئن‌ی؟ اشتباه می‌کنی. قرار است ببازی” تا “تو احمق. تو فقط بی‌کفایت هستی – هرگز یک معامله‌گر موفق نخواهی شد. چرا تسلیم نمی‌شوی؟” این دقیقاً توالی تردید به نفسِ رو به رشدی است که توسط معامله‌گری که با او کار می‌کردم، بیان شد. از تردید به خود شروع می‌شود و به ترور شخصیت می‌رسد – همه‌چیز در یک چشم به هم زدن برای ذهن آموزش‌نندیده‌ی یک معامله‌گر رخ می‌دهد.

توجه داشته باشید که این قضاوت‌های درونی در نهایت فرد را محکوم می‌کنند، نه فقط عملکرد او را. آن‌ها همچنین بررسی نشده‌اند. در مورد بالا، معامله‌گر در حین معاملات شبیه‌سازی، نتایج ثابتی داشته است. او می‌داند که چگونه به صورت فنی معامله کند. برای این موضوع مدرکی وجود دارد. اما ماشین ارزیابی منفی بی‌اساس، از تردید به خود به خودتحقیری ادامه می‌دهد. فاکتور شایستگی در روانشناسی معامله‌گر که باید مورد توجه قرار گیرد، در انتقاد درونی وجود ندارد. با آموزش و بازسازی روانشناسی خود، این معامله‌گر می‌تواند معاملات سودآوری انجام می‌دهد؛ مگر اینکه در گفتگوی منفی، محدودکننده و درونی غرق شود که در حال حاضر بر تفکر ذهنش حاکم است.

اگر منتقد درونی شما را با ترس در تفکر، قضاوت یا انتقاد نمی‌کند، پس شما را به سمت تصمیم‌گیری‌های تکانشی – سوق می‌دهد که با معیارهای برنامه‌ی معاملاتی شما مطابقت ندارد. ناگهان متوجه می‌شوید که اهداف و حد ضررهای خود را بر اساس وسوسه (طمع، نه

سود منطقی) تغییر می‌دهید. و قبل از اینکه متوجه شوید، آنجا هستید؛ بسیار بسیار دور از برنامه‌ی معاملاتی خود. تفکر آرام و بی‌طرف، که برای معاملات موفق بسیار حیاتی است، توسط تکانه و عجله برای شمارش سود قبل از تحقق آن‌ها، ربوده شده است. و پس از گرفتار شدن در این دام، اکثر معامله‌گران انتقاد تمسخرآمیز منتقد درونی را می‌شنوند.

بیاپید به سراغ دوستم بیل از ابتدای داستان برویم. بیاپید ببینیم آیا می‌توانید منتقد درونی را در ذهنش تشخیص دهید. این یک گفتگوی واقعی است که در ذهن بیل در حال رخ دادن است، در حالی که او در حال ارزیابی روز معاملاتی خود است - متعجب از اینکه چرا می‌تواند در شبیه‌سازی بسیار خوب معامله کند و وقتی سرمایه‌ی واقعی را به خطر می‌اندازد، بسیار بد عمل می‌کند. توجه داشته باشید که آنچه منتقد درونی می‌گوید درست نیست، اما بیل به قضاوت‌های آن باور دارد. نکته‌ی مهم در مورد بیل این است که او تحت تأثیر انگیزه قرار می‌گیرد و بعداً پس از اینکه هجوم آدرنالین ناشی از معاملات تکانشی، او را با ضرر مواجه کرد، خود را محکوم می‌کند.

او گفت: "این اتفاق برای تو هرگز نخواهد افتاد. شما هرگز عملکردی را که در معاملات شبیه‌سازی شده می‌بینید، زمانی که حساب واقعی‌تان باشد، نخواهید دید." افکار مزاحم به آگاهی بیل هجوم آوردند. این بسیار قطعی به نظر می‌رسید و آنقدر هدفمند بود که او بدون هیچ تردیدی به آن اعتقاد داشت.

این همان منتقد درونی است. اکثر مردم فکر می‌کنند که اگر این افکار را نادیده بگیرند، در نهایت ناپدید می‌شوند. باور به این فریب، دلیل اصلی این است که اکثر قریب به اتفاق معامله‌گران به طور مداوم ضرر می‌کنند و به دنبال راه‌حل نهایی می‌گردند. متأسفانه، این منتقد از نظر بیولوژیکی و روانشناختی یک عنصر-دائمی در ذهن شماست. این منتقد مانند یک دادستان در ذهن شما عمل می‌کند. برای اینکه شما را از برنامه‌ی معاملاتی‌تان خارج کند، دروغ می‌گوید، تقلب می‌کند، تحریف می‌کند، فریب می‌دهد و وسوسه می‌کند. بسیاری از معامله‌گران سعی می‌کنند این عنصر- از زندگی درونی خود را نادیده بگیرند، اما این کار به ضرر خودشان تمام می‌شود. با دور نگه داشتن آن از آگاهی خود، به آن اجازه می‌دهید در سایه‌های ذهن‌تان عمل کند.

در مورد بیل، او آن را تأیید نمی‌کند تا زمانی که ذهنیت معاملاتی او را تحت‌الشعاع قرار دهد و باعث ضررهای فاجعه‌بار شود. اجتناب، به او یک مزیت کوتاه‌مدت داد، اما چشم‌انداز بلندمدت او را برای معاملات موفق ویران کرد. مشکل این است که او نمی‌دانست چگونه با آن برخورد کند. هیچ‌کس نمی‌خواهد در مورد صدای منفی که در سایه‌های ذهنش پنهان شده، صحبت کند؛ به‌خصوص زمانی که سعی در نشان دادن یک حالت ذهنی مثبت دارد.

این همان جایی است که منتقد درونی از طریق پنهان‌کاری برتری پیدا می‌کند. چون در پس‌زمینه (جایی که شما آن را قرار داده‌اید!) قرار دارد و به سختی قابل توجه است، توجه شما از تأثیری که بر تفکرتان دارد دور می‌شود. بنابراین، افکار منفی به نظر می‌رسد که از ناکجاآباد به آگاهی شما سرازیر می‌شوند. بدون اینکه به چالش کشیده شود، ماشین تبلیغاتی منتقد درونی، بدون اینکه متوجه شوید، وارد تفکر شما می‌شود.

در ادامه‌ی کتاب، اهمیت یافتن این صدا در درون خود و رویارویی با آن را خواهید آموخت. با رویارویی با آن از طریق سازماندهی قدرتمندتر خود، توانایی آن را برای بازی با ترس‌های شما و بزرگ‌نمایی آن‌ها خارج از آگاهی‌تان از بین می‌برید. تا زمانی که این کار انجام نشود، منتقد درونی به سادگی اعتماد به نفس شما و توانایی‌تان برای حفظ وضعیت ذهنی مورد نیاز برای معامله‌ی مؤثر را از بین می‌برد.

رویارویی با منتقد درونی اجتناب‌ناپذیر است

ذهنیت مثبت به معنای نادیده‌گرفتن این واقعیت نیست که یک منتقد درونی در ذهن شما زندگی می‌کند و می‌خواهد پتانسیل شما را به عنوان یک معامله‌گر محدود کند. یک ذهنیت توانمند، ذهنیتی است که حضور منتقد درونی را به عنوان یک صدای ساکن در ذهن تأیید می‌کند و نیاز به به چالش کشیدن آن را می‌شناسد.

کشف قدرتمندی که وجود دارد این است که منتقد درونی به خودی خود قدرتی ندارد. قدرت آن از تحریک شما به یک حالت ذهنی ترسناک یا تکانشی-ناشی می‌شود که در آن

تصمیمات محدودکننده‌ای می‌گیرید. هنگامی که با آن مواجه می‌شوید، منتقد درونی از نظر اندازه و قدرت کوچک می‌شود، زیرا متوجه می‌شود که دیگر از مزیت پنهان کاری برخوردار نیست. این چیزی است که هر دانشجوی معاملات باید بیاموزد.

بسیار مهم است که بفهمید منتقد درونی چه چیزی را در گوش شما زمزمه می‌کند یا فریاد می‌زند. به گزارش‌های معاملاتی خود بازگردید. شروع به ثبت سفر احساسات و افکار خود کنید. منتقد درونی صدایی در درون شماست که لحن انتقادی و قضاوت‌گرانه‌ای دارد. هنگامی که بدانید به دنبال چه چیزی هستید، شناسایی آن آسان است. یادگیری مقابله با آن یک چالش است. متوجه شوید که چه می‌گوید. تقریباً همیشه همان است. آن را یادداشت کنید و تمرین جستجوی منتقد درونی را شروع کنید. بسیار بهتر است بدانید دشمن شما کجاست تا اینکه به او دسترسی بدون محدودیت به تفکر خود بدهید.

با توسعه‌ی مهارت‌های آرام‌سازی و ذهن‌آگاهی خود، کشف خواهید کرد که منتقد درونی تنها یک پتانسیل بالقوه‌ای است که در درون خود زندگی می‌کند. حس هویت شما نیازی ندارد که به طور بی‌فکری با ارزیابی‌های منفی و قضاوت‌های منتقد درونی ادغام شود. مشکل این است که آن چنان در دنیای درونی زندگی فکری شما آشنا شده است که آن را متفاوت از خودتان تشخیص نمی‌دهید. در بی‌حوصلگی خود، شما به سادگی صدای منتقد درونی را به عنوان "فقط افکار خود" می‌پذیرید. این اوج بی‌حوصلگی است و این چیزی است که برای رشد به عنوان یک معامله‌گر باید از آن بیدار شوید.

مطمئناً، منتقد درونی یکی از جنبه‌های بالقوه‌ای است که در درون شما زندگی می‌کند، اما این منتقد شما را از کشف و ادعای جنبه‌های توانمندانه‌ای که می‌توانید باشید، باز می‌دارد. ممکن است آشنا باشد. ممکن است راحت باشد. اما برای موفقیت در معاملات شما نیز بسیار محدودکننده است و این برای اینکه شما به یک معامله‌گر موفق تبدیل شوید که او نیز در ذهن شما ساکن است، باید تغییر کند. برای اینکه امکان دسترسی به توانایی‌های بالقوه بیشتری که در درون خود زندگی می‌کنند را باز کنید، باید شجاعانه با این خودقضاوت‌ها روبرو شوید. منتقد درونی افکار شما را درگیر کرده است و شما فریب خورده‌اید که به دروغ‌های او

باور کنید. اینها باورهای خود-محدودکننده‌ی شما در مورد خودتان هستند که مورد بررسی قرار نگرفته‌اند.

خواهید دید که منتقد درونی صلاحیت، احساس اهمیت یا احساس شایستگی شما را ارزیابی منفی می‌کند. با حمله به این جنبه‌های اساسی معنایی که برای معاملات به ارمغان می‌آورید، باورهای محدودکننده‌ای در مورد توانایی شما برای معامله‌ی مؤثر ایجاد می‌کند. هنگامی که با شجاعت و منطق روبرو می‌شود، خواهید دید که منتقد درونی ارزیابی‌های کلی می‌کند و شواهد کمی برای حمایت از توصیف‌ها دارد.

اگر این اتهامات را از آگاهی خود دور کنید، مزیت چالش کشیدن این باورهای محدودکننده را نخواهید داشت. آنها درست نیستند، اما می‌توانید طوری زندگی کنید که انگار درست هستند. اما اگر این کار را انجام دهید، آن دنیایی می‌شود که به معاملات خود می‌آورید. پس، آیا یک منتقد درونی زنده و سالم و بدون چالش در ذهن شما زندگی می‌کند؟ البته که اینطور است. اگر دچار تردید به نفس می‌شوید، از روی ترس معامله می‌کنید، به صورت تکانشی- معامله می‌کنید یا می‌دانید که چگونه از نظر فنی معامله کنید اما هنگام به خطر انداختن سرمایه موفق نیستید، پس بدون شک یک منتقد درونی ساکن به عنوان بخشی- از زندگی عاطفی و فکری شما وجود دارد.

به بخش‌های مختلفی که تاکنون در این کتاب آمده است، مراجعه کنید. همه آن‌ها بر اساس تجربیات واقعی افراد و چالش‌هایشان در معاملات است؛ بنابراین، احساس تنهایی نکنید. عبارتی از منتقد درونی را که با وضعیت شما همخوانی دارد پیدا کنید و آن را بنویسید. احساسات، افکار و معنای آن افکار را نیز یادداشت کنید. این تمرین، روشنگر است. این عبارات، بیانگر خود واقعی شما نیستند، بلکه سازماندهی ناخودآگاه خودتان هستند که به آن خو گرفته‌اید.

بعداً در این کتاب فرصت خواهید داشت تا این باورهای عمیق‌تر در مورد کفایت، ارزش و اهمیت خود به عنوان یک انسان را، به جای قضاوت صرف بر اساس عملکردتان، مورد بازبینی قرار دهید. هر معامله‌گری باید با منتقد درونی خود که مانع موفقیتش در معامله‌گری

می‌شود، مقابله کند. بنابراین، پذیرش حضور آن، گامی ضروری در مسیر تکامل شما به عنوان یک معامله‌گر است. رها شدن از انکار وجود آن، ممکن است در ابتدا دشوار باشد، اما در نهایت رهایی‌بخش خواهد بود. تا زمانی که این منبع ترس و تردید به نفس را شناسایی و نامگذاری نکنید، همچنان قربانی آن خواهید بود و در سطحی متوسط باقی خواهید ماند.

منتقد درونی شما را به ترس‌هایتان وابسته می‌کند. رهایی از چنگال آن، به شما امکان می‌دهد تا به ریشه‌های عمیق‌تر مسائل خود که مانع موفقیتتان در معاملات می‌شود، بپردازید. معنایی که منتقد درونی به آن حمله می‌کند، همواره حول احساس کفایت، شایستگی شما به عنوان یک انسان (نه فقط عملکردتان) و احساس ارزشمندی شما (باز هم، نه صرفاً بر اساس عملکردتان) می‌چرخد. او دائماً تلاش می‌کند شما را فریب دهد تا باور کنید که شما یک "انجام‌دهنده" هستید، نه یک "هستی".

تاکنون در بی‌توجهی خود، قدرت زیادی به منتقد درونی داده‌اید تا نحوه تفسیر و تعامل شما با جهان را تحت تأثیر قرار دهد. اکنون که از این بی‌خبری به آگاهی می‌رسید، بیاید به تعامل بین منتقد درونی (با تمام اتهامات و قضاوت‌هایش) و بخش مهم دیگری از وجودتان نگاهی بیندازیم. این تعامل، "رقص بین منتقد درونی" (با تمام اتهامات و قضاوت‌هایش) و "خود سازگار" (کسی که با ترس به اتهامات منتقد درونی واکنش نشان می‌دهد) نامیده می‌شود. این، گفتگوی درونی ریشه‌دار شماست و در تمام مدتی که نسبت به زندگی خود ناآگاه بوده‌اید، این گفتگو مسیر زندگی شما را تعیین کرده است. شما نویسنده‌ی داستان زندگی خود نبوده‌اید؛ بلکه این داستان بوده است که شما را رقم زده است. اگر می‌خواهید مسیر زندگی و وضعیت حساب معاملاتی خود را تغییر دهید، این شناخت (این رقص و گفتگوی درونی) کلید اصلی است.

this part is very important

گفتگوی درونی - صدای تطبیقی

به لحظاتی فکر کنید که دچار تردید و دودلی می‌شوید؛ خواه در ارزیابی یک موقعیت معاملاتی، ورود به معامله، ادامه آن یا خروج از آن باشد. به کشمکش درونی بین منتقد درونی (بخش

انتقادی و قضاوت‌گر ذهن شما) و بخش ترسو و آسیب‌پذیر وجودتان توجه کنید. آیا متوجه این “رقص” بین این دو جریان فکری می‌شوید؟

این جنبه‌ی کودکانه و مبتنی بر ترس (یا تکانشی) از خود، همان چیزی است که من آن را “صدای تطبیقی” یا “صدای کودکی زخم‌خورده” می‌نامم. این صدا، همواره در مواجهه با قضاوت‌های منتقد درونی، یا دچار وحشت می‌شود یا تلاش می‌کند با انجام کارها و کسب موفقیت، خود را به آن ثابت کند. از دیدگاه زیستی، این جنبه از خود، یادگیری عاطفی است که در سیستم لیمبیک مغز ما ذخیره می‌شود. سیستم لیمبیک، بخش ابتدایی مغز است که با سایر پستانداران اجتماعی مشترک است و مرکز احساسات و واکنش‌های ماست. این سیستم، با هماهنگ کردن ما با محیط، یک حس هویتی بنیادین را حول غرایز واکنشی-ترس و دلبستگی (نیاز به دوست داشته شدن و تعلق داشتن) شکل می‌دهد. هدف اصلی این سیستم، اجتناب از تهدید و جستجوی دلبستگی برای بقاست.

وظیفه سیستم لیمبیک، سازماندهی خود به گونه‌ای است که مورد توجه و پذیرش مراقبان (والدین یا افراد مهم زندگی) قرار بگیریم و احساس تعلق داشته باشیم. در صورت وجود مشکل در روابط دلبستگی، مراحل رشد و شرایط زندگی، ظرفیت فرد برای رسیدن به پتانسیل واقعی‌اش محدود می‌شود. این وضعیت به “توقف رشد” معروف است. اگر شما از روی ترس معامله می‌کنید، در واقع نسخه‌ای از این توقف رشد را تجربه می‌کنید. مغز به طور خودکار تلاش می‌کند شما را با شرایط محیط سازگار کند و تقریباً با هر تصویری از “خود” سازگار می‌شود تا این تطبیق اتفاق بیفتد. این سازگاری، حول احساس اهمیت، شایستگی و لیاقت در نزد مراقبان و با توجه به شرایط دوران کودکی شکل می‌گیرد. حالا تصور کنید که این بخش از شما (صدای تطبیقی) سعی دارد منتقد درونی را راضی کند، برای او مهم باشد یا شایستگی خود را به او ثابت کند. این یک بازی باخت-باخت است. منتقد درونی بی‌امان است و هرگز راضی نمی‌شود. این مشکلی است که بسیاری از افراد تا پیش از شروع به معامله‌گری، به خوبی آن را نادیده می‌گیرند؛ اما با شروع معامله‌گری، این مشکل به شدت خود را نشان می‌دهد.

بیاید دوباره به داستان بیل برگردیم و این صدای تطبیقی را در او پیدا کنیم. ببینید که چگونه این صدا در نوعی "رقص" با منتقد درونی قرار دارد. صدای تطبیقی می‌خواهد ارزش و لیاقت خود را به منتقد درونی ثابت کند؛ اما متأسفانه هیچ مقدار اثبات، هر چقدر هم که موفقیت‌آمیز باشد، برای منتقد درونی کافی نخواهد بود. با این حال، این بخش کودکانه و ترسو همچنان به تلاش خود ادامه می‌دهد. اگر شما هم از اشتباه کردن، ناکامل بودن می‌ترسید یا خود را به خاطر یک معامله زیان‌ده سرزنش می‌کنید، حتماً این وضعیت را تجربه کرده‌اید. این همان صدای تطبیقی بیل است که ذهن او را تسخیر کرده است:

"شایع‌ترین فکری که در ذهنم می‌آید این است که ارزش خودم را بر اساس موفقیت یا شکست در معامله‌گری تعیین می‌کنم. هر چقدر هم که اعتراف به آن شرم‌آور باشد، به دنبال جمع‌آوری ثروت و قدرتی هستم که معامله‌گری می‌تواند به من بدهد. به دنبال تأیید و تحسین خانواده، دوستان و همکارانم هستم. می‌خواهم آن‌ها ببینند که سال‌ها تلاش و فداکاری‌ام به نتیجه رسیده است. دیوانه‌کننده این است که من بدون در نظر گرفتن معامله‌گری، برای این افراد دوست‌داشتنی و ارزشمند هستم؛ اما ظاهراً این برایم کافی نیست. همچنین می‌خواهم به خاطر موفقیت حرفه‌ای و مالی‌ام شناخته شوم؛ چیزی که هنوز از طریق معامله‌گری به دست نیاورده‌ام. احساس استحقاق می‌کنم. سخت کار کرده‌ام و همه چیز را برای دنبال کردن این رؤیا رها کرده‌ام... شش سال فداکاری، با هزاران ساعت مطالعه و تمرین برای تقویت مهارت‌هایم. هنوز هم با نشستن پشت این کامپیوتر لعنتی، به آنچه که فکر می‌کنم سزاوارش هستم، نرسیده‌ام."

توجه کنید که بیل تلاش می‌کند ارزش، اهمیت و شایستگی خود را از طریق معاملاتش تعریف کند. در حالی که او همین حالا هم، به خاطر خودش و نه عملکردش، توسط خانواده و دوستانش دوست داشته می‌شود. این بخش سازگار (صدای تطبیقی) از او باور دارد که علی‌رغم گفته‌های اطرافیانش، باید از نظر مالی موفق و ثروتمند باشد تا ثابت کند که "مهم" است. این همان "رقص" بین منتقد درونی و صدای تطبیقی است.

صدای تطبیقی به دنبال تأیید بیرونی از طریق معاملات است، نه تأیید درونی. تا زمانی که بیل به این نیاز برای اثبات خود به منتقد درونی از طریق عملکردش وابسته باشد، هیچ راهبرد

خروج موفق در معاملات یا دیگر جنبه‌های زندگی‌اش وجود نخواهد داشت. توجه داشته باشید که صدای تطبیقی دائماً در تلاش است تا ارزش خود را به صورت بیرونی اثبات کند. به همین دلیل مهم است که بدانیم صدای تطبیقی جنبه‌ای از "توقف رشد" است. این صدا، ریشه در ترس و کودکی دارد. در نقطه‌ای که نیاز به ارتباط امن با منابع بیرونی (والدین و محیط اجتماعی) و مرحله رشد (هویت و شایستگی) که آن هم به صورت بیرونی هدایت می‌شود، با هم تلاقی می‌کنند، شما هویتی را بر اساس تأیید بیرونی بنا می‌کنید. این روند رایج برای همه است. جایی است که دلبستگی، رشد و شرایط با هم ترکیب می‌شوند تا مسیر شکل‌گیری "خود تاریخی" را تعیین کنند. این همان چیزی است که در حال حاضر رفتار معامله‌گری شما را هدایت می‌کند - و ما در حال یادگیری چگونگی تغییر آن هستیم.

درجا زدن در معامله‌گری

بسیاری از معامله‌گران در همین نقطه متوقف می‌شوند. این همان "توقف رشدی" است که پیش‌تر درباره‌اش صحبت کردیم و مانع تحقق پتانسیل آن‌ها می‌شود. به یاد داشته باشید، بیشتر معامله‌گران در نهایت در معاملات خود، پول از دست می‌دهند.

هنگامی که یک روش معاملاتی مناسب پیدا کردید که به شما مزیتی در بازار می‌دهد، نکته کلیدی، تسلط بر "رقص" بین صدای منتقد درونی و صدای تطبیقی است. با این کار، دریچه‌ای در ذهن گشوده می‌شود تا گفتگوهای درونی قدیمی، محدودکننده و ریشه‌دار مختل شوند و گفتگوی درونی قدرتمندتری شکل بگیرد که درک درستی از بازار داشته باشد و به شما کمک کند معاملات خود را به گونه‌ای کاملاً متفاوت مدیریت کنید. با تکامل شما به عنوان یک معامله‌گر، این گفتگوی درونی محدودکننده، جای خود را به گفتگوی توانمندتر می‌دهد. معامله‌گران موفق، هنگام معامله، گرفتار گفتگوهای درونی محدودکننده و ریشه‌دار نیستند؛ تمرکز آن‌ها بر مدیریت ریسک و احتمالات مرتبط با آن است.

شناسایی صدای تطبیقی

بیشتر معامله‌گران ناموفق، هرگز باورهای ریشه‌دار خود در مورد معامله‌گری را بررسی نمی‌کنند. این باورها به شکل گفتگوهای ذهنی یا همان گفتگوی درونی بروز می‌کنند. آن‌ها به جای بررسی این باورها، مدام از خود می‌پرسند که چرا نمی‌توانند مانند دیگران، معاملات موفق داشته باشند. در نتیجه، حجم زیادی از افکار مختلف به ذهنشان هجوم می‌آورد که توجیهات گوناگونی برای این ناکامی ارائه می‌دهند. آن‌ها تصور می‌کنند این افکار، صرفاً افکار آن‌ها هستند و بازتابی از شخصیت واقعی‌شان. من این وضعیت را “بردگی در برابر ناآگاهی” می‌نامم.

بیاید به نمونه‌هایی از این افکار که در ذهن یک معامله‌گر بی‌انضباط جریان دارد، گوش دهیم:

“برخی افراد ذاتاً معامله‌گر به دنیا می‌آیند، اما من اینطور نیستم. من هرگز موفق نخواهم شد؛ این در سرشت من نیست. خفه شو! نمی‌خواهم دیگر چیزی از تو بشنوم. برگرد همانجا که بودی! من می‌خواهم بازار را بفهمم و از آن به نفع خودم استفاده کنم. اگر فقط می‌توانستم جلوی اشتباهاتم را بگیرم، حتماً موفق می‌شدم. اگر ریسک کنم، ممکن است ببازم. اگر ببازم، چه اتفاقی می‌افتد؟ می‌خواهم به همه نشان دهم که من آدم مهمی هستم - برای اثباتش باید برنده شوم. بالاخره وقتی شروع به بردن کنم، احترامی را که شایسته‌اش هستم، به دست می‌آورم. اگر می‌توانستم بر ترسم غلبه کنم، می‌توانستم در معامله‌گری موفق شوم. من خوب شروع می‌کنم، اما چیزی مرا از پا درمی‌آورد و در نهایت کارهای احمقانه‌ای انجام می‌دهم که بعداً از آن‌ها پشیمان می‌شوم. مدتی خوب پیش می‌روم، بعد خودم را خراب می‌کنم. من یک قهرمانم، می‌توانم بازار را شکست دهم - فقط به یک تکنیک مناسب نیاز دارم. من پیروزی را از دست خودم می‌گیرم - نمی‌دانم چرا این کار را می‌کنم. من به تلاش ادامه می‌دهم تا بالاخره ورق برگردد و اتفاق خوبی بیفتد.”

صدای تطبیق یافته در نقش قربانی

این احساس، حس تسلیم شدن و نداشتن یک زندگی خوب است. این افراد از اشتباهات خود درس نمی‌گیرند و باور دارند که اشتباهاتشان، عین خود آنهاست. آیا تا به حال پیش آمده که در چنین افکاری غرق شده باشید؟ اگر این کتاب را می‌خوانید، احتمالاً اینطور است. اگر چنین افکاری را تجربه نکرده‌اید و معامله‌گر موفق نیستید، پس نسبت به گفتگوی درونی ذهنتان بی‌توجه هستید و باید خودآگاهی را برای کشف گفتگوی ریشه‌دارِ مختص به خودتان پرورش دهید. این چیزی است که با آن متولد شده‌اید (این تقصیر شما نیست - فقط اتفاق می‌افتد) و اگر می‌خواهید نحوهٔ رقم زدن زندگی خود را تغییر دهید، باید مسئولیت آن را بپذیرید.

نکتهٔ کلیدی در درک صدای تطبیق یافته این است که این صدا ریشه در ترس دارد. هر زمان که نگرانی، اضطراب، استرس یا ترس را تجربه می‌کنید (و در یک موقعیت تهدیدکنندهٔ زندگی قرار ندارید)، در واقع در حال تجربهٔ ناراحتی روانی هستید، نه ترس بیولوژیکی. این همان صدای تطبیق یافته است. این روشی است که مغز شما در طول دوران شکل‌گیری‌تان، شما را با ابهام محیط سازگار کرده است. برای مغز ابتدایی و تطبیق‌پذیر، ابهام با یک تهدید بیولوژیکی برای زندگی تفاوتی ندارد. برای بیشتر معامله‌گران، همین موضوع، مانع اصلی موفقیت آنهاست. از آنجا که معامله‌گری ریشه در مدیریت ابهام دارد، افرادی که به اندازهٔ کافی خوش‌شانس نبوده‌اند که در خانواده و شرایطی متولد شوند که آنها را در معرض مدیریت موفق ریسک ناشی از ابهام قرار دهد، در شرایطی که ذهنی آرام و بی‌طرف ترجیح داده می‌شود، دچار ترس می‌شوند. حتی برای بیشتر معامله‌گرانی که به طور طبیعی در این موقعیت ایده‌آل برای کسب مهارت‌های مدیریت ریسک متولد و با آن سازگار شده‌اند، باز هم معامله‌گری می‌تواند ترس را برانگیزد. شناخت "شخصیت" این حالت ترس، بسیار مهم است.

بعداً، زمانی که خودآگاهی در معامله‌گری را بررسی می‌کنیم، فرصتی خواهید داشت تا این باورهای پنهان (و نه چندان پنهان) را که به شکل افکار در ذهنتان ظاهر می‌شوند، مشاهده کنید. قادر خواهید بود آنها را از دیدگاهی متفاوت بررسی کنید؛ نه به عنوان چیزی که شما به طور قطعی و نهایی هستید، بلکه به عنوان سازوکاری که در حال حاضر به آن تبدیل

شده‌اید. و خبر خوب این است که این گفتگوی درونی بین منتقد درونی (طبیعت انتقادی شما) و صدای تطبیق‌یافتهٔ کودکانه و مبتنی بر ترس، قابل تغییر است. در مورد آن بعداً بیشتر صحبت خواهیم کرد.

یافتن گفتگوی ریشه‌دار خود در مورد پول و ریسک

باورها و برداشت‌های شما در مورد پول و ریسک (و همچنین ارزشی که برای خود به عنوان یک انسان قائل هستید) عمدتاً از طریق خانواده و شرایطی خارج از کنترل شما، از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌شوند. اگر می‌خواهید خود را از تأثیر این باورها بر آینده‌ی معاملاتی‌تان رها کنید، درک این گفتگوی عمیقاً ریشه‌دار بسیار مهم است. این باورها در شما نهادینه شده و با آن‌ها سازگار شده‌اید.

این باورها و ادراکات، به تنهایی شکل نمی‌گیرند، بلکه در طول دوران رشد و جامعه‌پذیری شما ایجاد می‌شوند. خانواده و محیط زندگی شما، مانند بستری هستند که شما در آن رشد می‌کنید. این باورها آنقدر برای ما آشنا هستند که گویی همیشه وجود داشته‌اند و اغلب متوجه حضورشان نمی‌شویم. آن‌ها مانند هوایی هستند که تنفس می‌کنیم؛ همیشه در اطراف ما هستند اما دیده نمی‌شوند. فقط زمانی متوجه آن‌ها می‌شوید که نسبت به آن‌ها آگاه و هوشیار باشید. با این آگاهی، به نیروهای پی می‌برید که نحوه‌ی درک شما از جهان را شکل داده‌اند. همانطور که ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید: “حقیقت در چشم بیننده است.”

بیا بید به داستان “دن”، یک معامله‌گر ماهر تکنیکال، نگاهی بیندازیم که ۱۰ سال است معامله می‌کند، اما نمی‌تواند به طور پیوسته سود کسب کند. این موضوع برای او بسیار گیج‌کننده است. دوست و شریک تجاری سابق او، “موری”، پس از تغییر شغل از مدیریت یک کسب‌وکار به معامله‌گری، به موفقیت زیادی در این زمینه دست یافته است. دن تست‌های روان‌شناختی مختلفی را انجام داد و در زمینه‌ی مهارت‌های روان‌شناختی لازم برای معامله‌گری، نمره‌ی بالایی کسب کرد. همه چیز به ظاهر خوب بود. او فکر می‌کرد که فقط به آموزش فنی بیشتری نیاز دارد تا به مزیت رقابتی مورد نظر خود برسد.

با این حال، پس از ۱۰ سال، او همچنان یک معامله‌گر معمولی و با سود ناچیز باقی مانده است. ما متوجه شدیم که او نقاط ورود به معاملات را بسیار سختگیرانه تعیین می‌کند تا هرگونه احتمال ضرر را به حداقل برساند. او در مورد قیمتی که برای ورود به معامله می‌پردازد، بسیار محافظه‌کار است و به همین دلیل، اغلب معاملاتش انجام نمی‌شود، زیرا قیمتی که او حاضر به پرداخت آن است، بسیار پایین است. او بارها شاهد شروع حرکت قیمت‌ها در جهت دلخواه خود بوده، اما به دلیل اصرار بر پایین‌ترین قیمت، سفارش او هرگز ثبت نمی‌شود. بررسی معاملات او نشان داد که این الگو هر ساله ده‌ها هزار دلار (شاید هم بیشتر) به او ضرر می‌زند. او به سختی می‌توانست این الگو را تغییر دهد.

سپس ما شروع به بررسی خانواده‌ی دن و گفتگوهایی که درباره‌ی پول و ریسک در دوران کودکی و شکل‌گیری باورهایش تأثیرگذار بودند، کردیم. او با کشف این موضوع، به درک عمیقی از الگوهای رفتاری خود رسید. او هرگز این موضوع را به این وضوح ندیده بود. در ادامه، به صحبت‌های او در مورد این کشف تکان‌دهنده گوش می‌دهیم...

داستان دن: تأثیر گفتگوی خانوادگی بر معامله‌گری

“من در خانواده‌ی خوبی بزرگ شدم و در ابتدا نمی‌فهمیدم چرا باید به گذشته‌ی خانوادگی‌ام نگاه کنم. راستش را بخواهید، کمی احساس ناراحتی کردم، چون فکر می‌کردم به اندازه‌ی کافی خوش‌شانس بوده‌ام که در یک خانواده‌ی دوست‌داشتنی و معمولی بزرگ شوم – نه آن داستان‌های عجیب و غریبی که معمولاً می‌شنویم. ما یک خانواده‌ی معمولی بودیم و اتفاق خاصی نیفتاده بود که مرا “عجیب” کند. اما وقتی شروع به صحبت در مورد تأثیر گفت‌وگوهای ریشه‌دار خانوادگی در مورد پول و ریسک بر زندگی‌مان کردیم، موضوع برایم جدی شد.

پدر من کارمند یک شرکت بود که در دهه‌ی ۸۰ میلادی، شغلش را در بخش فناوری اطلاعات از دست داد. او تصمیم گرفت دیگر در شرکت‌ها کار نکند و با یک شریک، کسب‌وکار خودش را راه‌اندازی کند. متأسفانه، به دلیل انتخاب یک شریک نامناسب و غیرقابل اعتماد، پول

زیادی را از دست داد. شریکش ناپدید شد و پول پدرم را هم با خود برد و از کشور خارج شد و عملاً هیچ راهی برای پیگیری قانونی وجود نداشت. آن دوران، دوران سختی برای خانواده‌ی ما بود و به سختی توانستیم از پس این ضربه بربیاییم. اما در نهایت با آن کنار آمدیم و گفت‌وگوهای زیادی در مورد از دست دادن پول در خانه شکل گرفت.

بعدها، پدرم دوباره به کار در شرکت‌ها بازگشت، اما این بار در اولین موج انتقال بخش فناوری اطلاعات به هند، دوباره تعدیل نیرو شد. این بار، پدرم تصمیم گرفت "هوشمندانه‌تر" عمل کند و یک نمایندگی فرانچایز خرید. متأسفانه، موقعیت مکانی این نمایندگی بسیار بد بود و سودآوری نداشت. صاحب امتیاز فرانچایز هم این موضوع را تأیید کرد و به پدرم پیشنهاد خرید یک نمایندگی جدید در موقعیتی دیگر را با هزینه‌ی زیاد داد. آن نمایندگی هم با شکست مواجه شد و ما دوباره در وضعیت مالی دشواری قرار گرفتیم. در همین دوران، پدر و مادرم از هم جدا شدند و من که کودک بودم، تصمیم گرفتم با پدرم زندگی کنم تا از او مراقبت کنم. سرانجام، او شغل دیگری در بخش فناوری اطلاعات پیدا کرد، اما همچنان از دست دادن شغلش می‌ترسید. این بار او در دهه‌ی شصت زندگی‌اش بود. تمام پول‌ها از دست رفته بود و او به سختی زندگی می‌کرد. تنها چیزی که او مدام در موردش صحبت می‌کرد، "امنیت" و "اجتناب از ضرر" بود.

خانواده‌ی ما ترس واقعی و ملموسی از دست دادن همه‌چیز را تجربه کرد. من به پدرم نگاه می‌کردم و می‌دیدم که او تصمیمات بسیار اشتباهی در مورد اعتماد به دیگران گرفته است. او به شکل هیجانی و بدون فکر، روی چیزهایی شرط‌بندی می‌کرد که بعداً از آن‌ها پشیمان می‌شد. حتی وقتی بچه بودم، با خودم عهد بستم که چنین اتفاقاتی برای من و خانواده‌ام نیفتد.

حالا به وضوح می‌بینم که داستان خانوادگی ما در مورد پول، ریسک و ضرر، من را شکل داده است. من نمی‌خواستم مثل پدرم در مورد پول یا اعتماد کردن، احمق باشم. اما حالا وقتی به معاملاتم نگاه می‌کنم، تأثیر او را می‌بینم. من دقیقاً برعکس او عمل می‌کنم؛ در حالی که پدرم بیش از حد ریسک می‌کرد، من تا جایی که ممکن است، پتانسیل ضرر را به حداقل می‌رسانم،

تا جایی که حتی پتانسیل سود هم کم می‌شود. به همین دلیل است که بسیاری از سفارشات خرید من انجام نمی‌شوند. من همیشه دنبال پایین‌ترین قیمت هستم تا از ضرر جلوگیری کنم. تمام داستان خانواده‌ی من، پس از آن ضررهای مالی سنگین به دلیل تصمیمات اشتباه پدرم، حول محور محافظت از سرمایه در برابر ضرر می‌چرخید. من خودم را یک مدیر ریسک می‌دانستم، اما حالا می‌بینم که رفتار من در واقع، "اجتناب از ریسک" است. آگاه شدن به این موضوع برایم بسیار روشنگر بود.

حالا کم‌کم می‌فهمم که در خانواده‌ای با تجربیات خاص به دنیا آمده‌ام و این تجربیات، باورهای ناخودآگاه من در مورد پول، ریسک و ضرر را شکل داده‌اند. این همان گفت‌وگوهایی است که در ذهنم می‌شنوم، وقتی یک معامله را ارزیابی می‌کنم و قیمتی را که حاضر به پرداخت آن هستم، تعیین می‌کنم.

حالا می‌فهمم که چطور ممکن است شاهد سوددهی یک معامله باشم، اما وارد آن نشوم، فقط به این دلیل که دنبال قیمتی بودم که به من تضمین "جلوگیری از ضرر" را بدهد. نمی‌توانم حتی حدس بزنم چقدر سود را از دست داده‌ام، چون کاملاً تحت تأثیر این گفتگوی پنهان بین منتقد درونی و صدای تطبیق‌یافته بودم و به نوعی "کور" شده بودم.

این معامله‌گر ده سال درگیر گفت‌وگویی از باورهای بوده که پتانسیل او را در معامله‌گری و زندگی‌اش محدود کرده است. او تحت سلطه‌ی صدای تطبیق‌یافته به نام "راضی‌کننده" زندگی می‌کرده است. در این حالت، ذهنیت معامله‌گر تحت تأثیر این باور بوده که اگر به اندازه‌ی کافی تلاش کند، به اندازه‌ی کافی مراقب باشد یا به اندازه‌ی کافی بی‌نقص باشد، به یک معامله‌گر موفق تبدیل می‌شود. متأسفانه، تمرکز او به جای مدیریت ریسک و احتمالات، بر "از دست ندادن" بوده است. با شناسایی گفتگویی که رفتار او را هدایت می‌کرد، او توانست از محدودیت‌های خود فراتر رود. سؤال اینجاست: شما چطور؟

به نحوه‌ی ریشه‌دار بودن ترس این معامله‌گر از ضرر، نه تنها در معاملات فعلی‌اش، بلکه در گذشته‌اش نیز دقت کنید. این گذشته، نحوه‌ی نگرش او به بازار، فرصت‌ها، ریسک و پاداش را شکل داده است. او برای اجتناب از ضرر، خود را با این وضعیت تطبیق داده است. این

صدای تطبیق‌یافته‌ی اوست که به طور ناخودآگاه (بدون تفکر آگاهانه) به منتقد درونی‌اش واکنش نشان می‌دهد. این معامله‌گر صدایی در درون خود می‌شنود که می‌گوید: “جرئتِ احمق بودن نداشته باش. سرمایه‌ات را به شکل احمقانه به خطر نینداز. جلوی ضررهایت را بگیر – وگرنه بی‌خانمان می‌شوی.” ترس از زبانی که از نسل قبلی به ارث رسیده، باعث شده گفتگوی درونی‌اش محدودیت‌هایی برای او به عنوان یک معامله‌گر در زمان حال ایجاد کند.

نکته‌ی غم‌انگیز اینجاست که این گفتگوی تاریخی که مبنای معاملات او بود، برایش آشکار نبود. اما حالا دیگر اینطور نیست. او دیگر مجبور نیست ناآگاهانه اسیر این گفتگوی بین نسلی در مورد احتمالات باشد.

صدای تطبیق‌یافته می‌تواند اشکال مختلفی به خود بگیرد. برخی دیگر از حالت‌های این صدا عبارتند از:

کمال‌گرا

وقتی این باور، اصلی‌ترین انگیزه‌ی شما باشد، فکر می‌کنید نباید هیچ اشتباهی مرتکب شوید. هر شکستی به منزله‌ی ناکافی بودن شما به عنوان یک انسان تلقی می‌شود. این باور با نحوه‌ی یادگیری مغز ما (و شما) در تضاد است. مغز از اشتباهات یاد می‌گیرد، نه فقط از موفقیت. بدون اشتباه کردن، مغز نمی‌تواند به سطح بالاتری از عملکرد برسد. از سوی دیگر، صرفاً موفقیت‌ها، الگوهای رفتاری فعلی را تثبیت می‌کنند و مانع از نوآوری و پیشرفت می‌شوند.

شیاد

این حالت، نوعی توقف رشد در سیستم اعتقادی فرد است که به جای “خوب بودن”، بر “خوب به نظر رسیدن” تمرکز دارد. این باور بر این فرض استوار است که اگر دیگران

واقعاً شما را بشناسند، متوجه ناکافی بودن، بی‌ارزش بودن یا بی‌اهمیت بودن شما خواهند شد. اگر تا به حال در یک اتاق معامله‌ی آنلاین بوده‌اید و از معامله‌گران دیگر در مورد عملکرد خوبشان یا سودهای کلانی که به دست می‌آورند شنیده‌اید، نمونه‌ای از “شیاد” را در عمل دیده‌اید. در دنیای مجازی معامله‌گری، فرد “شیاد” می‌تواند بدون داشتن عملکرد واقعی برای تأیید ادعاهایش، هویتی کاذب برای خود بسازد.

خرابکار

در این حالت، سیستم اعتقادی فرد به یک پیشگویی خودانجام تبدیل می‌شود که موفقیت‌های معاملاتی به سختی به دست آمده را نابود می‌کند. شاید ترس از موفقیت، باور اصلی باشد که الگوی پس دادن تمام سودهای کسب شده را دقیقاً زمانی که فکر می‌کنید بالاخره موفق شده‌اید، حفظ می‌کند.

احمق

این حالت با فردی مشخص می‌شود که در “شیدایی غیرمنطقی” گرفتار شده است. این افراد به دلیل فرصت‌های به ظاهر عالی که به تازگی پیش آمده‌اند، به معاملاتی کشیده می‌شوند که در برنامه‌ی معاملاتی آن‌ها جایی ندارند. آن‌ها بیش از حد هیجان‌زده می‌شوند (که در معامله‌گری اصلاً ایده‌ی خوبی نیست) و به دلیل ترس از دست دادن فرصت (FOMO)، وسواس گونه به دنبال این معاملات می‌روند. این وضعیت منجر به معامله‌گری تکانشی می‌شود و تمام اصول مدیریت ریسکی را که در برنامه‌ی معاملاتی خود در نظر گرفته‌اید، بی‌اثر می‌کند.

آلفا

این باور ریشه‌ای است که شما برای بااهمیت بودن، باید همیشه برنده باشید و حتی سلطه داشته باشید. این افراد باید با بهترین و قدرتمندترین بودن، خود را به دیگران ثابت

کنند. اغلب این سیستم اعتقادی در ورزش و تجارت مورد تشویق قرار می‌گیرد. فردی که این سیستم اعتقادی را وارد معامله‌گری می‌کند، به سرعت متوجه می‌شود که نمی‌توان بر بازار "سلطه" داشت و بازار تسلیم اراده‌ی او نخواهد شد. آلفا به جای پذیرش آنچه بازار ارائه می‌دهد، می‌خواهد اراده‌ی خود را بر بازار تحمیل کند. همانطور که بسیاری از معامله‌گران "آلفای" سابق تأیید کرده‌اند، این رویکرد به فاجعه منجر می‌شود.

این موارد، بررسی جامعی از تمام موقعیت‌های احتمالی که صدای تطبیق‌یافته می‌تواند احساس معامله‌گر را تحت تأثیر قرار دهد، نیستند؛ اما این‌ها رایج‌ترین آن‌ها هستند.

تمرین گفتگوی تاریخی بین نسلی

چه گفتگوی تاریخی درباره‌ی باورها، ترس‌ها و انتظارات شما در مورد پول، ریسک و ضرر وجود دارد؟ کمی وقت بگذارید و در دفترچه‌تان درباره‌ی این تاریخچه‌ی باورها بنویسید. به این فکر کنید که چگونه به این باورها رسیدید، شرایط آن زمان چگونه بود، چگونه این باورها تغییر کردند و شما را به کجا رساندند. با اعضای خانواده‌تان صحبت کنید. ببینید آن‌ها چگونه با پول برخورد می‌کنند و مفهوم پول برایشان چیست. در این گفتگوی تاریخی، پول چه نمادی دارد؟ چگونه روی شما و معاملاتتان تأثیر گذاشته؟ این تمرین بسیار قدرتمند است.

رها کردن حس هویت از گفتگوی تاریخی

هر چیزی که از آن می‌ترسید، بر شما تسلط پیدا می‌کند. ترس‌هایتان فکرتان را مغشوش می‌کنند و درک شما از شرایط را تغییر می‌دهند. هیچ حوزه‌ای به اندازه‌ی معامله‌گری این موضوع را به این شدت نشان نمی‌دهد. گفتگوی درونی تاریخی‌تان، همین ترس‌ها را به شما نشان می‌دهد؛ ترس‌هایی که توانایی شما را برای معامله‌گری در سطحی بالاتر محدود می‌کنند. برخلاف سایر جنبه‌های زندگی که ممکن است بتوانید ناامنی‌های خود را پنهان کنید، در معامله‌گری جایی برای پنهان شدن نیست. معامله‌گری، گفتگوی درونی ناشی از

ترس‌هایتان را آشکار می‌کند. با آگاه شدن از گفتگوی درونی خود حین معامله‌گری، ترس‌هایی که باید برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر سودآور مداوم بر آن‌ها غلبه کنید، نمایان می‌شوند.

وقتی بتوانید افکارتان را از حس هویت خود جدا کنید، مشاهده‌ی گفتگوهای درونی‌تان، معنای متفاوتی پیدا می‌کند. دیگر از پذیرش بخش‌های پنهان خود اجتناب نمی‌کنید و به یک کاوشگر تبدیل می‌شوید که رمز و راز توانایی خود در معامله‌گری را کشف می‌کنید. شما به نویسنده‌ی داستان معامله‌گری که در آن شرکت می‌کنید، تبدیل می‌شوید و متوجه می‌شوید که شخصیت معامله‌گر فعلی‌تان نقص‌هایی دارد و شما (و فقط شما) باید این شخصیت را به یک معامله‌گر با عملکرد برتر بازسازی کنید.

با پرورش ظرفیت آرام کردن بدن و ذهن برای آگاه شدن از ساختار گفتگوی درونی، یاد می‌گیرید که از این گفتگو برای آگاهی از آنچه از خود پنهان کرده‌اید، استفاده کنید. از طریق همین تمرین خودشناسی عمیق است که خود را به عنوان یک معامله‌گر توسعه می‌دهید. کشف خواهید کرد که در ذهن خود چیزهای بسیار بیشتری برای رشد و توسعه وجود دارد که هرگز انتظارش را نداشتید. اندکی ناراحتی که هنگام شروع صداقت با خود و مواجهه با باورهای محدودکننده تجربه می‌کنید، جای خود را به چیزی جدید می‌دهد.

آن چیز جدید، بازسازی خود است. قدرت زیادی وجود دارد که می‌توان آن را کشف و پرورش داد. گفتگوی تاریخی‌تان شما را نسبت به امکانات و ظرفیت‌هایتان "کور" کرده است. اکنون، با کنار رفتن موانع ترس، در حال بررسی چگونگی ظهور خودِ توانمند در معاملاتتان هستید. در فصل بعد، پتانسیل‌های ذاتی خود را که توسط ترس‌هایتان به اسارت گرفته شده‌اند، بررسی خواهید کرد. اکنون یاد خواهید گرفت که چگونه این جنبه‌های وجودی خود را که شما را قادر می‌سازد به معامله‌گری با عملکرد اوج برسید، شناسایی و نامگذاری کنید.

فصل هشتم

ساختن ذهنیت یک معامله گر موفق

"رها شدن از بند ترس هایمان، دریچه ای به سوی پتانسیل های نهفته ی درونمان می گشاید. جهانی که درک می کنیم و در آن عمل می کنیم، به روشنایی روز تازه ای منتهی می شود"

معامله چهار ماه قبل

ویکی، منجمد از ترس و تردید به خود، یک موقعیت معاملاتی دیگر را از دست داد. این سومین مورد از صبح امروز بود. وضعیتی ناامیدکننده. هر کدام از این موقعیت‌ها معیارهای لازم برای ورود به معامله را داشتند، اما تردید به خود باعث می‌شد او در لحظه‌ی تصمیم‌گیری مردد بماند. سؤالاتی مانند “اگر ببازم چه؟”، “اگر اشتباه کنم چه؟” و “اگر بی‌خانمان شوم چه؟” مدام در ذهن ویکی تکرار می‌شدند. ذهنش درگیر زنجیره‌ای از “اگر”ها شده بود. آخرین فکری که از ذهنش گذشت این بود: “چرا من با خودم این کار را می‌کنم؟ کی قرار است با واقعیت روبرو شوم و بفهمم که برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق ساخته نشده‌ام؟” ورود به معامله با ذهنیتی پر از تردید به خود و با تمایل به نباختن (به هر قیمتی)، او را به ادامه‌ی روند نزولی حساب معاملاتی‌اش سوق می‌دهد.

معامله‌ی امروز: “دژاووی متفاوت”

(توجه داشته باشید: همانطور که ویکی به الگوی قدیمی و محدودکننده‌اش واکنش نشان می‌دهد، به تفاوت در مدیریت و تغییر شکل آن الگو دقت کنید)

ویکی، منجمد از ترس و تردید به خود، یک موقعیت معاملاتی دیگر را از دست داد. این سومین مورد از صبح بود. وضعیتی ناامیدکننده. هر کدام از آن‌ها معیارهای لازم برای ورود به معامله را داشتند، اما تردید به خود باعث می‌شد او مردد بماند. “اگر ببازم چه؟ اگر اشتباه کنم چه؟ اگر بی‌خانمان شوم چه؟” ذهنش درگیر زنجیره‌ای از “اگر”ها شده بود.

ناگهان متوجه شد که نفس عمیقی کشیده است. او فهمید که آموزش تنظیم عاطفی‌اش به طور خودکار به عنوان پاسخی شرطی به استرسی که تجربه می‌کرد، آغاز شده است. با خود گفت: “وای، این واقعاً جواب می‌دهد!” افکارش قطع شد و نفس دیگری کشید – این بار به عمد. با گند کردن تنفسش، احساس کرد که تنش و استرس شروع به کاهش می‌کند. ضربان

قلبش نیز به تدریج کندتر شد. از نظر عاطفی، دیگر مانند یک قطار باری از کنترل خارج شده نبود، اما هنوز برای معامله از یک حالت ذهنی با عملکرد بهینه، پُرانرژی بود.

با قدم زدن سریع برای سوزاندن باقی مانده‌ی مواد شیمیایی استرس در بدنش، کنترل تردید افسارگسیخته و گفتگوی منفی با خود را به دست گرفت. ویکی با کمی تلاش آرام شد تا حواس منطقی خود را بازیابد. او آرامش و حالت قاطع ذهنش را - حالتی که برای معامله پرورش داده بود - دوباره برقرار کرد.

این یک پیروزی واقعی برای او بود. او به وضوح می‌دید که چگونه می‌تواند روانشناسی خود را حین معامله مدیریت کند. او تازه طلسم ترسی را که با آن معامله می‌کرد، شکسته بود.

با دور کردن صندلی‌اش از صفحه‌ی نمایش و اجتناب از فوریتِ ادامه‌ی معامله، به آرام کردن خود ادامه داد تا زمانی که توانست ذهنش را به شکل یک "جلسه‌ی کمیته" تصور کند. او آن را "کمیته‌ی معاملاتی خود" نامید و کشف کرد که این کمیته از بخش‌های مختلف وجودش با منافع به شدت تقسیم شده تشکیل شده است.

این برای او کشف بزرگی بود. او همیشه فکر می‌کرد که افکارش صرفاً "ویکی" هستند و "ویکی" یک کل ثابت و بدون تمایز است. حالا طور دیگری می‌فهمید. موضوع پیچیده‌تر از این بود.

در ذهنش، حس می‌کرد که بخشی از او مانند کودکی ترسیده، در اثر حملات وحشتناک منتقد درونی‌اش منجمد شده است. این همان تردیدش بود - صدایی در درونش که به او می‌گفت باید تسلیم شود، زیرا هرگز موفق نخواهد شد. جای تعجب نداشت که هنگام معامله، دلشوره داشت! جای تعجب نداشت که وقتی ذهنش تسلیم ترس و اجتناب بود، در تصمیم‌گیری و اجرای معامله اینقدر مشکل داشت.

زمانی که او مراقبه را فراموش می‌کرد، به راحتی به این الگوی قدیمی بازمی‌گشت. این ساختار خاص گفتگوی درونی‌اش بود که در معاملاتش تردید و دودلی ایجاد می‌کرد. با آگاه شدن از این موضوع، بخشی - دلسوز و مادرانه از خود را به "کمیته‌اش" دعوت کرد. آرام کردن بخش

ترسیده به جای طرد کردن آن از آگاهی، پیشرفت بزرگی در معاملات ویکی بود. او کشف کرده بود که ترکیبی از دلسوزی و شجاعت برای شکستن تسلط ترس بر حالت ذهنی‌اش ضروری است. حالا به جای سرزنش خود به خاطر اشتباهات، این بخش ترسیده و کودکانه از خودش را آرام و دلداری می‌داد. اکنون متوجه شد که تا زمانی که این بخش آرام نشود، به بخش‌هایی از کمیته‌اش که می‌توانند معامله‌ی مؤثر انجام دهند، دسترسی ندارد.

در حالی که بخش ترسیده‌ی خود را آرام می‌کرد، شروع به تمرکز بر بخش شجاعانه‌ی تازه کشف‌شده‌ی خود کرد. او همیشه هنگام معامله محتاط و ترسیده بود، اما در زمینه‌های دیگر زندگی‌اش شجاعت نشان داده بود. شروع به تمرکز بر خاطرات مربوط به آن بخش از وجودش کرد.

در آرامشی— که از طریق تنظیم عاطفی به دست آمده بود، به یاد آورد که بیرون پریدن از هواپیما، سقوط آزاد و چتربازی دقیق در جریان هوای ناپایدار چه حسی— داشت. ویکی یک چترباز ماهر بود. او در استادیوم‌ها، درست روی هدفی به اندازه‌ی یک توپ بسکتبال و در مقابل جمعیت پُر سر و صدا فرود آمده بود. پریدن از هواپیما برای چند بار اول برایش بسیار چالش‌برانگیز بود، اما توانسته بود شجاعت خود را برای مقابله با ترسش به کار بگیرد و در این فرآیند، اعصابی فولادین پیدا کرده بود.

او نه تنها با ترس‌هایش روبرو شده بود، بلکه در زمینه‌ی چتربازی بر آن‌ها غلبه کرده و آن‌ها را فتح کرده بود.

حالا که ترس خود را آرام کرده بود، این بخش از وجودش بود که آن را به آگاهی خود فراخواند. او آن ویژگی جنگجویانه را— همان جایی که در بخشی— از زندگی‌اش شجاعانه عمل کرده بود— اکنون به زندگی معاملاتی‌اش وارد می‌کرد. با استفاده از خاطره‌ی لحظه‌ی غلبه بر ترس هنگام پریدن از هواپیما، آن بخش شجاعانه از خود را به “اتاق کمیته‌اش” آورد. “جنگجو”، همانطور که ویکی این بخش از خود را صدا می‌زد، بلافاصله با صدای تردید به خود که معاملاتش را فلج کرده بود، روبرو شد.

این باعث نشد که ترس به طور کامل از "کمیته‌اش" حذف شود، اما از مرکز توجه فرآیند فکری‌اش خارج شد. او شجاعت را به کار گرفته بود، با ترس روبرو شده بود، بخش ترسیده‌ی خود را آرام کرده بود - و با دلسوزی، خود را آرام کرده بود تا بتواند توجه آگاهی‌اش را هدایت کند.

با رام شدن ترس، او روی بخش بی‌طرف خود که نحوه‌ی معامله را می‌دانست، تمرکز کرد. در گذشته، این بخش از وجودش به دلیل ترس ناپدید می‌شد، اما اکنون ویکی با نظمی تازه یافته، توانست زندگی فکری‌اش را بهتر مدیریت کند.

به جای معامله از روی ترس، اکنون می‌توانست از حالت ذهنی منظم، صبور، شجاع و بی‌طرف معامله کند. "کمیته‌ی خود" بسیار متفاوتی شکل گرفته بود و این "ویکی جدید" بود که معامله می‌کرد. هنوز ویکی بود، اما ساختار بسیار متفاوتی از پتانسیلش حین معامله به کار گرفته شده بود.

هدف بعدی این بود که این "کمیته‌ی ذهنی" به طور خودکار عمل کند - به طوری که نیازی به فکر کردن آگاهانه در مورد آن نباشد. او می‌دانست که این موضوع در حوزه‌ای است که درباره‌ی آن بسیار خواننده بود، اما هرگز نمی‌دانست چگونه آن را در عمل پیاده کند. حالا می‌دانست.

ذهن به عنوان کمیته‌ای از "خود"

ویکی در مسیر رشد روانشناختی خود به عنوان یک معامله‌گر، راه زیادی را پیموده است. او الگوی معامله‌ی مبتنی بر ترس را شکسته و به یک مدیر ریسک و احتمالات تبدیل شده است. در اولین مرحله‌ی رشد، او یاد گرفت تا برانگیختگی فیزیکی و شدت احساساتش (به ویژه ترس و تردید) را بهتر مدیریت کند. این موضوع برای معاملات او بسیار حیاتی بود. او توانست سیستم فیزیولوژیکی خود را آرام کند تا از غلبه‌ی احساسات بر ذهن جلوگیری کند.

بدین ترتیب، تلاطم احساسی که قبلاً ذهن معامله‌گری او را مختل می‌کرد و عملکرد ضعیفی را رقم می‌زد، فروکش کرد.

ویکی نه تنها توانست از سلطه‌ی ترس بر فرآیند تفکر خود جلوگیری کند، بلکه قادر به مدیریت گفتگوی درونی افکار در ذهنش نیز شد. در ابتدا، او نسبت به این نیروی قدرتمند ناآگاه بود، زیرا هرگز به ذهن خود به عنوان کمیته‌ای با صداهای مختلف و منافع رقابتی فکر نکرده بود. با آرام کردن بخش ترسیده و کودکانه خود که آن را “ویکی کوچک” می‌نامید، او با استفاده از حافظه‌ی احساسی غنی‌شده، توانست به بخشی- از خود دسترسی پیدا کند که دلسوز بود و به این بخش ترسیده‌اش اهمیت می‌داد. با این حال، این تمام ماجرا نبود. او همچنین توانست ویژگی‌های دیگری را که قبلاً برایش دست‌نیافتنی بودند، فرا بخواند. علاوه بر خوددلسوزی، او شجاعت سابق خود را به عنوان یک چتر باز احیا کرد. به یاد آوردن شجاعتی که برای اولین بار برای پریدن از هواپیما به خود جمع کرده بود، او را متقاعد کرد که می‌تواند با تردید به خود و تردید به طور کلی روبرو شود. ویکی با استفاده از تکنیک ذهنی بازنمایی نمادین، توانست خاطره‌ی غلبه بر ترس از مرگ در هنگام پریدن از هواپیما را بازیابی کند. او با تمرکز آرام بر آن خاطره، می‌توانست شجاعت آن لحظه را دوباره زنده کند و به جای ترس، بر اساس شجاعت عمل کند.

ویکی با مقابله با ترس از باختن از جایگاهی توأم با شجاعت و دلسوزی، توانست هم ترس و هم تردید به خود را خنثی کند. در حالت ذهن آرام و قاطع حاصل از آن، او توانست به “معامله‌گر ماهر” که بی‌طرفانه معامله می‌کرد، دسترسی پیدا کند و متوجه شد که انضباط کافی برای حفظ این حالت ذهنی در سطح آگاهی خود را دارد. او از ذهنیتی که “نباختن” را هدف قرار می‌داد، به ذهنیتی با تمرکز بر احتمال برد تغییر یافت؛ یک حالت ذهنی کاملاً متفاوت.

ویکی از درک خود به عنوان یک موجود ایستا و یکپارچه، جایی که افکار نماد “خود” هستند، به درک خود به عنوان کمیته‌ای متشکل از منافع رقابتی، گام نهاد. تغییری که در چهار ماه رخ داد، این بود که او اکنون از پیچیدگی سازماندهی ذهن خود آگاه بود. او اکنون نسبت به پتانسیل‌های بیشتر خود در مقایسه با آنچه که توسط گفتگوی درونی تاریخی‌اش نشان داده

می‌شد، آگاهی داشت. و هنگامی که ویکی یاد گرفت ترس خود را از نظر عاطفی تنظیم کند، به نیروی بالقوه‌ی قدرتمندی دست یافت که (به هر دلیلی) از آگاهی او دور مانده بود.

ویکی، معامله‌گر نوظهور...

حالا او مهارت‌های لازم برای توسعه‌ی گفتگوی درونی‌اش را کسب کرده بود. دیگر محدود به منتقد درونی‌ای نبود که انتقاد می‌کرد، قضاوت می‌کرد و شکست را پیش‌بینی می‌کرد، یا صدای سازگار شده‌ی قربانی‌اش که هنگام تلاش برای ورود به معامله، از ترس می‌لرزید. این گفتگوی درونی منجر به ترس او از اقدام به معامله و از دست دادن فرصت‌های معاملاتی زیادی می‌شد. اکنون کمیته‌ای از خود که گفتگوی درونی او را تولید می‌کرد، شامل الگوهای اولیه‌ی جدیدی به نام "حاکم" (ایجاد نظم)، "حامی" (ایجاد دلسوزی)، "فرزانه" (ایجاد بی‌طرفی) و "جنگجو" (ایجاد شجاعت) می‌شد. او فهمید که این الگوهای اولیه به سادگی پتانسیل‌های ذاتی‌ای هستند که در درون او وجود داشتند و هرگز به درستی پرورش نیافته بودند.

هنگامی که این عناصر به ساختار ذهنی‌اش اضافه شدند، یک معامله‌گر جدید ظهور کرد. "ویکی" از حالت ذهنی مبتنی بر نظم، صبر، بی‌طرفی و شجاعت معامله می‌کرد و هنگام مواجهه با عدم اطمینانی که ذات بازار است، دچار ترس و اضطراب نمی‌شد. عدم اطمینان همچنان وجود داشت، اما او در این حالت ذهنی معامله‌گر جدید، توانست به فردی جدید به عنوان یک معامله‌گر تبدیل شود: یک مدیر ریسک و احتمالات.

تجربه‌ی ویکی با درک هر فرد از خود چندان تفاوتی ندارد. چه کسی. ذهن دودسته، آشفته یا گیج را تجربه نکرده است؟ چه کسی بحث درونی‌ای را که در ذهنش جریان دارد تجربه نکرده است؟ چه کسی دو نظر متناقض در مورد یک موضوع نداشته است؟ همین کشمکش درونی و انکار آن بود که او را در باورهای محدودکننده‌اش نگه داشته بود. این باورهای بنیادین بود که او یاد گرفته بود تغییر دهد و این باورهای بنیادین در مورد شخصیتش بود که در واقع نحوه‌ی معامله‌اش را، با استفاده از روش و سیستم معاملاتی‌اش، شکل می‌داد؛ درست مانند هر معامله‌گر دیگری، از جمله شما.

با این حال، فراتر از آن، چه کسی- لحظه‌ی شفافیتی را تجربه نکرده است که در آن سردرگمی از بین رفته و تصمیمی قاطع گرفته می‌شود؟ مانند ویکی، همه‌ی ما لحظه‌ای را تجربه کرده‌ایم که شجاعت پیدا شده و خودمان را به سمت هدفی سوق داده‌ایم. اما در بیشتر مواقع (از جمله معامله‌گران)، مردم به ندرت به این لحظات دسترسی پیدا می‌کنند که در آن‌ها عمیق‌ترین نقاط قوت خود را تجربه می‌کنند. معمولاً زمانی این اتفاق می‌افتد که از منطقه‌ی امن خود خارج شده‌اید و مجبور به رویارویی با نگرانی‌ای هستید که در آن نقاط قوت درونی را پیدا می‌کنید. حتی اگر این تجربه تصادفی و از روی شانس بوده باشد، باز هم این موضوع آشکار می‌شود که قدرت همیشه در آنجا بوده است، اما به طور آگاهانه در دسترس شما نبوده است.

این “کمیته‌ی خود” است؛ ذهن شما. اگر ذهن خود را به عنوان کمیته‌ای در نظر بگیرید که جهت زندگی شما در آن مورد بحث و اجرا قرار می‌گیرد، به روشی بسیار قدرتمند برای درک ذهن معامله‌گری خود دست می‌یابید. نه تنها گفتگوی منفی با خود یک عضو فعال آن کمیته است که داستانی را که در مورد خودتان باور دارید تعیین می‌کند، بلکه نیروهای قدرتمندی، قهرمانان درونی نیز در آن جلسه‌ی کمیته حضور دارند. وظیفه‌ی شما این است که آن‌ها را بیدار کنید تا به اعضای فعال و شرکت‌کننده در کمیته تبدیل شوند.

ناگهان، نیروهای بسیار قدرتمندتری که نشان‌دهنده‌ی کسی- هستند که می‌توانید باشید، به نفع نظم، دلسوزی، بی‌طرفی و شجاعتی که توسط غرش گفتگوی درونی تاریخی ساکت شده‌اند، صدا می‌دهند.

این همان اتفاقی است که برای ویکی افتاد. تغییری که برای او رخ داد این بود که جنبه‌های قدرتمندی از خود را که از دوران کودکی خاموش شده بودند، به آگاهی خود آورد. با بیدار کردن آن‌ها و پرورش صداهایشان، آن‌ها تأثیر غالبی بر کمیته‌ی او گذاشتند. این، مسیر جدیدی را برای کمیته‌ی او برای هدایت زندگی ویکی ایجاد کرد. معاملات او بهبود یافت. او از معامله بر اساس ترس به یک مدیر ریسک تبدیل شد که احتمال را به نفع خود افزایش می‌داد. ترس به هوشیاری تبدیل شد و او به یک معامله‌گر موفق تبدیل شد.

حالا که مفهوم "کمپته‌ی خود" را که به طور واقعی معامله می‌کند، متوجه شدید، ممکن است بپرسید: "این عناصر از خود چه هستند و این الگوهای اولیه کدامند؟"

درک کهن‌الگوها و ارتباط آن‌ها با معامله‌گری

مجموعه‌ای از توان بالقوه‌ی غریزی در انسان‌ها وجود دارد که در سراسر فرهنگ‌ها، به عنوان بخشی از ساختار بیولوژیکی و روان‌شناختی آن‌ها، مشترک است. این توانایی‌ها در این متن به آن‌ها اشاره شده است. در هر گروهی از افرادی که با شرایط چالش‌برانگیز روبرو می‌شوند، روش‌های بی‌شماری برای پاسخگویی وجود خواهد داشت. در نحوه‌ی واکنش افراد مختلف به یک چالش است که می‌بینیم هر فرد چگونه نقاط قوت و ضعف خود - کهن‌الگوهایش - را بروز می‌دهد. از طریق این قدرت، ما پتانسیل این احتمالات غریزی را در بهترین حالت خود می‌بینیم. این همان چیزی است که تلاش می‌کنیم به دنیای بیرون ارائه دهیم.

برای موفقیت در معامله، ضروری است که از نقاط قوت درونی خود، به جای نقاط ضعف، عمل کنیم و به همین دلیل است که نیاز به توسعه و پرورش آن‌ها وجود دارد. در معامله، زمانی که از ترس معامله می‌کنید، از واکنش اجتناب زیستی معامله می‌کنید. به زبان کهن‌الگویی یونگی، شما از جنبه‌ی تاریک "یتیم" معامله می‌کنید. و هنگامی که انتقام‌جویانه معامله می‌کنید، کهن‌الگوی "جنگجو" (شجاعت) به "یتیم" (ترس) خدمت می‌کند، به جای یک حالت ذهنی منظم ("حاکم") و بی‌طرف ("فرزانه"). تنظیم عاطفی برای برانگیختن عمدی این حالت ذهنی در ابتدا ضروری است.

در فیلم‌ها و ادبیات، کهن‌الگوها را به صورت شخصیت‌هایی خواهید دید. به شخصیت‌هایی مانند ریچارد شیردل فکر کنید. چه احساسات و تصاویری تداعی می‌شود؟ قدرت و عزم شیر در شخصیت یک مرد تجسم یافته است. با تصور ریچارد شیردل، به انرژی کهن‌الگویی شیر - شجاعت و رهبری - دسترسی پیدا می‌کنید. حتی نام ریچارد شیردل، با انرژی اقتدار آرام و منظم همخوانی دارد. شما می‌توانید حضور انرژی خاص کهن‌الگو را "احساس کنید".

یک قدم جلوتر بروید. فیلم "ما مارشال هستیم" را تصور کنید. در این فیلم (بر اساس یک تراژدی واقعی در سال ۱۹۷۰)، کل تیم فوتبال دانشگاه مارشال در یک سانحه‌ی هوایی کشته می‌شوند (به جز ۴ بازیکنی که سوار هواپیما نشده بودند). با این حال، مربی، قدرتی را که در اعماق تیم و مدرسه باقی مانده است، فراموشی خواند و به این چشمه‌ی قدرتی که مربی به آن دست می‌یابد، "روح" مارشال دوباره احیا می‌شود. اینها عناصر غریزی رها کردن گذشته ("ویرانگر")، شجاعت ("جنگجو")، انعطاف‌پذیری ("یتیم")، نظم ("حاکم") و امید ("معصوم") هستند که در درون هر بازیکن فراخوانده می‌شوند. مربی پس از فاجعه و یک تجربه‌ی دگرگون‌کننده‌ی زندگی، هدایت می‌کند که کدام کهن‌الگوها باید برای بازآفرینی امکان فوتبال مارشال فعال باشند. اگر مربی این کهن‌الگوها را عمداً فراموشی خواند، مارشال می‌توانست تسلیم ناامیدی ("معصوم سایه") و قربانی شدن طولانی مدت ("یتیم سمی") شود. این اراده‌ی حالت ذهنی است که مربی فراموشی خواند و عدم اطمینان این رویداد دگرگون‌کننده‌ی زندگی را مدیریت می‌کند. درست مانند معامله‌گری که در حال مدیریت ریسک و احتمالات هستید، این حالت ذهنی است که بر جهت ایجاد امکان تأثیر می‌گذارد.

فراخوان به اوج عملکرد: بیدار کردن "تیم A" درونی

مانند مربی به تصویر کشیده شده در فیلم "ما مارشال هستیم"، هدف معامله‌گر، برانگیختن گروهی از کهن‌الگوهاست که منجر به معامله‌گری با عملکرد اوج می‌شود. این همان چیزی است که میچل هافمن، یک مربی معامله‌گری، آن را "تیم A" می‌نامد. او با ترکیب سبک معاملاتی معامله و آموزش روان‌شناختی، به معامله‌گران آموزش می‌دهد تا زمانی که نتوانند "تیم A" معامله‌گری خود را به حد نصاب برسانند، معامله نکنند. او می‌داند که این سازماندهی خود است که از سبک معاملاتی برای معامله استفاده می‌کند. توانایی ساختن ارادی کهن‌الگوهای معامله‌گری با عملکرد اوج بود که موفقیت او را در معامله‌گری رقم زد و حالا او به دیگران آموزش می‌دهد.

شخصیت فیلم “شجاع دل” نیز جوهره‌ی کهن‌الگوهای “حاکم” و “جنگجو” را نشان می‌دهد. این شخصیت، ما را با این ویژگی‌ها، به اندازه‌ای که در فیلم‌های معدود دیگری وجود دارد، هماهنگ می‌کند. این شخصیت، این ویژگی‌هایی را که در درون هر یک از ما نهفته است، فرا می‌خواند. توانایی فراخواندن آن‌ها به طور ارادی، به ما اجازه می‌دهد تا با شیاطین درونی روان‌شناختی خود (کهن‌الگوهای سایه) روبرو شویم و حالت‌های ذهنی‌ای را ایجاد کنیم که بر اساس نقاط قوت ما به جای نقاط ضعف ما بنا شده است.

حتی داستان‌ها و فیلم‌های ماندگاری مانند سیندرلا با انرژی کهن‌الگویی طنین‌انداز می‌شوند. سیندرلا (و بسیاری از فیلم‌های ساخته شده حول همان داستان اصلی) ریشه در امید “معصوم” پس از رها شدن (“یتیم”) دارد و در سازماندهی خود که این فیلم‌ها به سمت آن هدایت می‌شوند، شاهزاده‌ای برای رهایی شاهزاده خانم از شر (“منتقد درونی”) مورد انتظار است. این همان داستان اصلی است که یک معامله‌گر تا زمانی که باور دارد یک “راه حل جادویی (جام مقدس) بیرون آنجاست”، فریب می‌خورد. و اگر فقط آن را پیدا کنند، برای همیشه خوشبخت زندگی خواهند کرد. از خود پرسید که آیا با نگاهی به فعالیت‌های معاملاتی خود و توجه به اینکه چقدر انرژی برای پلتفرم‌های معاملاتی مختلف بیهوده هدر رفته است و برای موفقیت در معامله‌گری، چند سبک معاملاتی را دنبال کرده‌اید، در دام این افسانه افتاده‌اید؟

این توانایی آگاهی یافتن از این ویژگی‌ها در درون خود است که گام بزرگی به سوی تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق محسوب می‌شود. بدون مدیریت و توسعه‌ی مناسب آن‌ها، نسبت به نیروهایی که در ذهن شما عمل می‌کنند، ناآگاه (کور) باقی می‌مانید. با گرفتار ماندن در این وضعیت، به جای یک ذهنیت توانمندتر، از یک سازماندهی خودباور محدودکننده‌ی خود عمل می‌کنید.

پتانسیل هر نوع واکنش درون هر یک از ما وجود دارد. این که از ترس واکنش نشان دهید یا از موقعیت نظم و شجاعت پاسخ دهید، جهانی که در مواجهه با چالش ایجاد می‌کنید، مستقیماً از بخشی از شما نشأت می‌گیرد که با شرایط تعامل می‌کند. اگر از حالت ترس واکنش نشان دهید، دنیایی را بر اساس آن ترس ایجاد می‌کنید. اگر از موقعیت نظم، شجاعت،

بی‌طرفی و دلسوزی پاسخ دهید، آنگاه این ترکیب وضعیت احساسی است که با شرایط شما برای ایجاد مجموعه‌ای کاملاً متفاوت از احتمالات تعامل می‌کند.

کلید ساخت آینده‌ای بالقوه: ایجاد تعادل

کلید ساخت آینده‌ای بالقوه، در ایجاد تعادل است. بسته به اینکه شما با نقاط قوت یا ضعف خود با چالش‌ها روبرو شوید، طیف‌های مختلفی از امکانات برای شما باز یا بسته می‌شود. ذاتاً در وجود شما پتانسیلی نهفته است که توجهتان را از محدودیت‌های ناشی از ترس، به سمت ویژگی‌هایی مانند نظم، شجاعت، صبر و بی‌طرفی هدایت کند. این ویژگی‌ها بخشی از ساختار وجودی ما هستند. تنها پرسش این است که کدام پتانسیل‌های غریزی درون خود را به دنیای بیرون می‌آورید؟ دنیایی که شما می‌سازید، در گرو این تعادل است و این موضوع در هیچ حوزه‌ای به اندازه‌ی معامله‌گری صادق نیست.

اکنون به سراغ این ویژگی‌ها، این بخش‌ها از پتانسیل خود می‌رویم. کارل یونگ، بنیان‌گذار روانشناسی کهن‌الگویی، این ویژگی‌های ذاتی را “کهن‌الگو” نامید. کهن‌الگو، جنبه‌ای درونی از وجود ماست که دسته‌ای خاص از ویژگی‌های شخصیتی را نشان می‌دهد. او کشف کرد که این ویژگی‌های شخصیتی در تمام فرهنگ‌ها وجود دارند و صرف نظر از فرهنگ یا کشوری که مطالعه می‌کرد، ثابت می‌مانند. این ویژگی‌ها، که در دسته‌های خاصی از ویژگی‌های شخصیتی قرار می‌گرفتند، صرفاً بخشی از انسانیت ما بودند و از آنجا که ذاتی ساختار روانشناختی ما هستند، قابلیت توسعه دارند. در مثالی که این فصل با آن آغاز شد، دقیقاً همین اتفاق افتاد.

تست شخصیت مایرز-بریگز پس از جنگ جهانی اول برای کمی کردن بیان کهن‌الگویی افراد و تشکیل تیم‌های مؤثرتر توسعه یافت. ارتش در طول جنگ جهانی اول متوجه شد که با درک بهتر این ویژگی‌های ذاتی و تشکیل تیمی از سربازان با ویژگی‌های خاص، می‌توانند همکاری مؤثرتری ایجاد کنند. با درک اساسی از ماهیت کهن‌الگویی یک فرد، می‌توان یک تیم با عملکرد بسیار بهتر را ایجاد و حفظ کرد. از نظر رشدی، هنگامی که فرد از مراحل وابستگی، رشد و اجتماعی شدن عبور می‌کند، مغز در حال شکل‌گیری خود را بر اساس دسته‌هایی از این

ویژگی‌های کهن‌الگویی سازماندهی می‌کند که هویت ثابتی را تشکیل می‌دهند. این هویت (این احساس "من") آنقدر که علم قبلاً باور داشت، ثابت نیست. خوشبختانه، هویت شما تا حدودی سیال است؛ به این معنی که می‌توانید بخش‌هایی از خود را پرورش دهید که توسعه‌ی طبیعی آنها، آنها را به بخش اصلی شخصیت شما نیاورده است. در معامله‌گری، ویژگی‌های کهن‌الگویی خاصی وجود دارد که برای عملکرد بهینه ضروری هستند و ما به بررسی آنها خواهیم پرداخت. برای کاوش در این پتانسیل‌های پنهان، از آثار کارول پیرسون استفاده خواهیم کرد. او مفسری مدرن و برجسته از آثار کهن‌الگویی کارل یونگ است و دیدگاهی بسیار تحقیق‌شده و قابل فهم از کهن‌الگوها ارائه می‌دهد. کتاب او، "بیداری قهرمانان درونی"، برای هر کسی که به دنبال توسعه‌ی پتانسیل خود به عنوان یک معامله‌گر است، مطالعه‌ی ضروری است.

کاوش عمیق‌تر در کهن‌الگوها فراتر از محدوده‌ی این متن است. هدف در اینجا، کمک به شما در توسعه‌ی کاربرد خاص آنهاست. کارول پیرسون و کارل یونگ منابعی ارزشمند برای درک عمیق‌تر از ماهیت کهن‌الگویی هستند.

کهن‌الگوهای ضروری برای اوج عملکرد در معامله‌گری

برای درک عمیق‌تر ماهیت کهن‌الگویی، مطالعه‌ی آثار کارول پیرسون توصیه می‌شود. تمرکز این بخش بر کاربرد آنها در معامله‌گری است. هدف این است که در مورد دسته‌ای کوچک از این ویژگی‌های ذاتی درون خود بیاموزید تا بتوانید آنها را به عنوان بخشی از مجموعه‌ی مهارت‌های روانشناختی معاملاتی خود توسعه دهید. شما در حال حاضر در مسیر یادگیری آنها هستید.

برای پرورش ویژگی‌های کهن‌الگویی نظم، صبر، شجاعت و بی‌طرفی، باید آنها را پرورش دهید تا به بخشی از آگاهی شما - یا آنچه "کمیته‌ی خود" می‌نامم - تبدیل شوند. ابتدا با کهن‌الگوهای منفی (آنچه "سایه‌ی کهن‌الگو" نامیده می‌شود) شروع می‌کنیم. اگر در هر شکلی از ترس در حین معامله‌گری تجربه داشته باشید، "یتیم" را تجربه کرده‌اید. هر مربی یا

راهنمای بزرگی به شما کمک می‌کند تا قهرمانان درون خود را بیدار کنید. آن‌ها نه تنها به شما کمک می‌کنند قدرتی را که در درون شماست کشف کنید، بلکه به شما کمک می‌کنند تا این ویژگی‌های غریزی را در خود پرورش دهید.

هیچ‌کس “قربانی” به دنیا نمی‌آید – هویت او با ادراک و گفتگوهای یتیم قربانی‌شده‌ای که در درونش زندگی می‌کند، ادغام می‌شود. هیچ‌کس “قهرمان” به دنیا نمی‌آید – آن‌ها یاد می‌گیرند تا به جای باورهای محدودکننده‌ی خود، ماهیت قهرمانی خود را بیدار کنند و با آن هم‌ذات‌پنداری کنند. هیچ حوزه‌ای به اندازه‌ی معامله‌گری به توسعه‌ی این پتانسیل‌ها نیاز ندارد. اکثر معامله‌گران از موقعیت قربانی یا “ابله” وارد معامله می‌شوند، اما این موضوع را از آگاهی خود دور نگه می‌دارند. این فرمولی برای فاجعه است.

معامله‌گران، مانند سایر انسان‌ها، با پذیرش این بخش‌ها از خود راحت نیستند و بنابراین آن‌ها را انکار می‌کنند. این انکار، به این بخش‌ها قدرت زیادی برای تأثیرگذاری بر معاملات شما می‌دهد. آن‌ها مانند چریک‌هایی می‌شوند که ناگهان ظاهر شده و سپس دوباره در تاریکی انکار شما محو می‌شوند. توسعه‌ی شجاعت برای رویارویی با این بخش‌های مخرب خود، برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر با عملکرد اوج ضروری است. با برخورد با آن‌ها و آوردن آن‌ها به آگاهی خود، به جنبه‌ی توانمند کهن‌الگوها دسترسی پیدا می‌کنید. حالا بیایید ببینیم چه پتانسیل‌هایی در درون شما برای ابراز بیشتر ماهیت توانمند شما وجود دارد.

یتیم: سایه‌ی قدرتمند در معامله‌گری

اگر معاملات شما بر پایه‌ی ترس بنا شده باشد، “یتیم” بر “کمیته‌ی خود” مسلط می‌شود. شما برای “نباختن” معامله می‌کنید، نه برای بردن. “یتیم” بخشی – از شماست که ترس از باخت، ترس از اقدام، ترس از بی‌نقص نبودن و ترس از دست دادن را تجربه می‌کند. این تمام “شما” نیست، بلکه تنها جنبه‌ای کوچک (اما بسیار ابتدایی و قدرتمند) از وجود شماست و نمی‌توان آن را نادیده گرفت.

از لحاظ زیستی، این بخش، مغز لیمبیک یا مغز واکنشی- پستانداران است. در اشکال کمتر توسعه یافته‌اش، بسیار کودکانه است - در واقع، من این بخش از خود را "کودک زخمی" می‌نامم. بنابراین، اگر در حال از دست دادن پول هستید و با ذهنیت ترس از باخت معامله می‌کنید، بخش "یتیم" شما "کمته‌ی خود" را کنترل می‌کند - که برای معاملات موفق، وضعیت مطلوبی نیست. اکثر معامله‌گران سعی می‌کنند این بخش از خود را مجازات کنند. به مثال‌های متعدد ارائه شده در این متن مراجعه کنید. آن‌ها می‌خواهند "یتیم" را کنار بگذارند تا بتوانند بدون احساسات معامله کنند. این غیرممکن است. شما همیشه از یک وضعیت احساسی معامله خواهید کرد. تمام تفکرات شما بر اساس وضعیت احساسی شما شکل می‌گیرد و هیچ استثنایی وجود ندارد.

با تلاش برای نادیده گرفتن، مجازات کردن، تبعید کردن یا بیرون راندن بخش "یتیم" خود از ذهن معاملات خود، شرایطی را فراهم می‌کنید که "یتیم" توانایی شما را برای تفکر در یک وضعیت ذهنی بی‌طرفانه - که لازمه‌ی معاملات موفق است - مختل کند. وظیفه‌ی اصلی معامله‌گری که در حال یادگیری مدیریت روانشناسی خود برای اوج عملکرد در معامله‌گری است، ایجاد آگاهی عمیق نسبت به حضور "یتیم" است. اگر شما در حال تجربه‌ی ترس یا طمع هستید، بر پایه نوعی از "یتیم"، از "قربانی" و "خرابکار" گرفته تا "تکانشوری احمقانه"، عمل می‌کنید.

از دیدگاه زیستی، "یتیم" با حافظه‌ی احساسی و واکنش‌پذیری مغز لیمبیک یا احساسی در ارتباط است. "یتیم" به روش شاعرانه‌ای به ما امکان می‌دهد بفهمیم که چگونه مغز ابتدایی ما حول محور ترس سازماندهی می‌شود. یادگیری چگونگی تنظیم عاطفی زیست‌شناسی ترس، قبل از دسترسی به ظرفیت رسیدن به یک وضعیت ذهنی با عملکرد بالاتر، حیاتی است. این امر در مدیریت عدم قطعیت و احتمالات موجود در معامله‌گری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

تا زمانی که بر "یتیم" تسلط پیدا نکنید، معاملات شما بر پایه‌ی ترس خواهد بود، نه بر پایه‌ی مدیریت ریسک. ابتدا، شما به عنوان یک معامله‌گر باید نسبت به تأثیر "یتیم" بر معاملات خود آگاه شوید. و اغلب، معامله‌گر بازنده یا ترسو آنچنان با ماهیت یتیم‌گونه‌ی خود

هم‌ذات‌پنداری می‌کند که باور دارد این همان چیزی است که او هست. بنابراین، اولین گام، آگاهی نسبت به حضور این بخش از انسانیت خود است.

در زیر ترس خاصی که یک معامله‌گر تجربه می‌کند، “یتیم” بخشی- از خود است که این باور هسته‌ای را با خود حمل می‌کند که شما به عنوان یک انسان نقص دارید. این در معامله‌گران به عنوان احساس ناکافی بودن، بی‌اهمیت بودن، بی‌لیاقت بودن و ناتوانی در تغییر سرنوشت خود بروز می‌کند. این باورهای هسته‌ای هستند که باید قبل از یافتن و توسعه‌ی بخش‌های توانمندتر خود، شناسایی و به چالش کشیده شوند. دومین وظیفه‌ی معامله‌گر با سواد عاطفی این است که در حین معامله، تأثیر مخرب “یتیم” بر وضعیت ذهنی‌اش را خنثی کند. این کار از طریق تکنیک‌های تنفس و آرامش‌بخشی- به خود که قبلاً در این متن مورد بحث قرار گرفته است، انجام می‌شود. پس از خنثی کردن تأثیر “یتیم”، معامله‌گر در حال توسعه یاد می‌گیرد که هم این جنبه از روان خود را نظم دهد و هم آن را پرورش دهد.

نتیجه‌ی این فرآیند در اتاق معامله این است که ترس به شکلی قابل مدیریت درمی‌آید که می‌توان آن را کنترل کرد و با حالات احساسی بسیار مؤثرتر (که به زودی به آن‌ها خواهیم پرداخت) جایگزین کرد. با توسعه‌ی کهن‌الگوی “یتیم” به عنوان یک بخش با عملکرد بالا در “کمپته‌ی ذهنی معاملاتی” شما، این بخش نقش بسیار مفیدی را بر عهده می‌گیرد. پس از ورود به یک معامله، هوشیاری لازم برای مدیریت این جنبه از معامله را در اختیار شما قرار می‌دهد. دیگر از روی ترس عمل نمی‌کند و باعث خروج زود هنگام از معامله در موقعیت‌های ایده‌آل نمی‌شود، بلکه با دور نگه داشتن شما از انجام کارهای تکانشی یا نسنجیده در لحظات عدم قطعیت شدید - لحظه‌ای که به تمام هوش و حواس خود و حضور “تیم A” در راس کمپته‌ی خود نیاز دارید - ظرفیت شما را برای معامله‌گری با عملکرد اوج افزایش می‌دهد.

بنابراین، به جای مجازات خود به خاطر تجربه‌ی ترس و معامله بر اساس آن، یاد می‌گیرید که ریسک و عدم قطعیت را بهتر مدیریت کنید - این سطحی بالاتر از تفکر است. این کار از طریق خودشفقت (به جای مجازات و شرمندگی) و شجاعت (توانایی تعیین محدودیت‌ها) انجام می‌شود و به کهن‌الگوی بعدی می‌رسیم که برای متحول کردن معاملات شما ضروری است. از این جایگاه است که یاد می‌گیرید چگونه معامله‌گر بهتری شوید. از اشتباهات خود

درس می‌گیرید، نه اینکه آن‌ها را پنهان کنید یا خود را مجازات کنید. مانند کودکی که مهارتی جدید (مثلاً دوچرخه‌سواری) می‌آموزد، اشتباه رخ می‌دهد و در واقع از طریق این اشتباهات است که دوچرخه‌سواری را یاد می‌گیرید - نه از طریق موفقیت‌ها. پرورش "حامی" (که به زودی به آن می‌پردازیم) و شجاعت "جنگجو" روانشناسی تشویق همراه با نظم را ایجاد می‌کند که مغز از آن یاد می‌گیرد. این به شما امکان می‌دهد آرام و پذیرای یادگیری باشید، نه عصبی و در تلاش برای اجتناب از اشتباهات. این تفاوت بین عملکرد اوج و میانه‌روی است

حامی: پرورش‌دهنده‌ی درون شما

"حامی" بخشی - از شماست که نسبت به کسی - یا چیزی که نمی‌تواند از خود مراقبت کند، دلسوزی دارد. اگر معاملات شما بر پایه ترس باشد، قطعاً بخشی - از "کمیته‌ی معاملاتی" شما وجود دارد که از آن مراقبت نمی‌شود. به تصاویر مادر و نوزاد شیرخواره‌اش نگاه کنید، نمونه‌ی بارز کهن‌الگوی حامی را خواهید دید.

اگر کنار کودکی پریشان بوده‌اید، دلسوزی (تمایل به آرامش و مراقبت) را به عنوان یک حالت احساسی که حالت ذهنی قابل اجرا را ایجاد می‌کند، در مادر خواهید دید و تجربه خواهید کرد. این ابراز کهن‌الگوی حامی است و برای معاملات موفق حیاتی است. در غیر این صورت، هرگز خود را به خاطر اشتباهاتی که در حین معامله رخ می‌دهد، نمی‌بخشید و اگر نتوانید خود را ببخشید، در الگویی گیر می‌کنید که شما را در معاملات مشکل‌دار نگه می‌دارد.

حامی اشکال بالغ‌تری نیز دارد. پس از فاجعه‌ی ۱۱ سپتامبر، مردم نیویورک (حتی افراد وال استریت) با همدردی با دیگران در رنج، تحریک شدند تا به آن‌ها کمک کنند. همه‌ی ما تصاویری از مردانی را دیدیم که ژاکت‌های گران‌قیمت خود را در می‌آوردند و برای آرامش دادن به قربانیان به آن‌ها می‌دادند. این کاملاً خارج از رفتار "معمول" این گروه از افراد بود، اما موقعیت، پاسخی دلسوزانه را از درون آن‌ها برانگیخت. این بخشی - از میراث زیستی آن‌ها برای عمل به این شیوه بود. این ابراز کهن‌الگوی حامی است که به بخشی - فعال از حالت ذهنی عملی تبدیل می‌شود که فرد از طریق آن زندگی خود را می‌سازد.

در چارچوب سازماندهی شخصی. خود برای "کمپته‌ی درونی"، نلسون ماندلا نمادی است که برای بیدار کردن این پتانسیل ذاتی در خود استفاده می‌کنم. قدرت مطلق مهرورزی به عنوان ابزاری برای بازسازی خود، در تعامل ماندلا با دولت آفریقای جنوبی به رهبری آپارتاید به خوبی نشان داده شده است. ماندلا پس از تلاش با منطق و اسلحه، متوجه شد که دلسوزی ابزاری بسیار مؤثرتر برای تغییر دولت آفریقای جنوبی است. این جنبه، ماندلا را برای من به نمادی قدرتمند از دلسوزی تبدیل می‌کند. به خاطر انرژی نماد ماندلا، او مرا قادر می‌سازد تا حالت عاطفی دلسوزی را فعال کنم که از آن، حالت ذهنی مرتبط را ایجاد می‌کنم. از این جایگاه، می‌توانم نسبت به وضعیتی که "خود تطبیق‌پذیر" من در آن قرار گرفته است، دلسوزی داشته باشم و از طریق دلسوزی است که این بخش از من درمان می‌شود و پذیرای تغییر می‌گردد.

به همین ترتیب، دلسوزی ابزاری قدرتمند برای یک معامله‌گر است. همیشه بخشی از خود زخمی وجود دارد که به عنوان مؤلفه‌ای در ذهن معاملاتی شما یافت می‌شود. این به سادگی طبیعت انسانی ماست. مهم نیست که این جنبه را ضعف انسانی یا شکستگی بدانیم. همانطور که آلبرت اینشتین به درستی گفت: "ما همه در گله‌ای خشمگین از گاو میش به دنیا می‌آییم. عجیب است که هر کدام از ما زنده می‌مانیم." این دلسوزی کهن‌الگوی حامی است که در درون شما زندگی می‌کند و می‌تواند عواقب متولد شدن در چنین گله‌ای خشمگین را تسکین دهد. در غیر این صورت، این بخش ترسیده و کودکانه از خود، "کمپته‌ی ذهن" را تصاحب می‌کند و "کمپته‌ی تیم A" را مختل می‌کند. سرزنش خود به خاطر انجام یک معامله‌ی بد، به معامله‌گری که در آینده در حال توسعه هستید، کمکی نمی‌کند. این فقط باعث می‌شود "یتیم" و ترس‌های عمیق‌تر در سایه‌های ذهن شما پنهان شوند که بسیار نامطلوب است. دلسوزی نسبت به درد ناشی از اشتباه، در بازسازی خود را باز می‌کند.

نکته‌ی جالب در مورد دلسوزی و کهن‌الگوی حامی این است که حالت عاطفی است که باورهای محدودکننده‌ی درونی در مورد خودتان را به حس ارزشمندتری از خود تبدیل می‌کند. حس ارزشمندی نه از کاری که انجام می‌دهید، بلکه از آنچه در هسته‌ی وجودتان هستید، ناشی می‌شود. این کار درهای بازبینی هویت شما را با معنای عمیق‌تر، هدف و ارزش

به عنوان یک انسان باز می‌کند. در دلسوزی، شما در عمق وجودتان می‌توانید شایستگی، کفایت و قابلیت یادگیری بالای خود را تأیید کنید.

همچنین پادزهری برای ترس "یتیم" است. دسترسی به خوددلسوزی زیستی در درون شما، در حالی که در حالت‌های آرام ذهن قرار دارید، به شما امکان می‌دهد تا برای بخش ترسویتان دلسوزی داشته باشید. این نه تنها ترس "یتیم" را تسکین می‌دهد، بلکه باورهای اصلی شما را که ظرفیت معامله از حالت اوج عملکرد را محدود می‌کند، بازسازی می‌کند.

تا زمانی که به عنوان یک معامله‌گر، "یتیم" آسیب‌پذیر و ترسو درون خود را مجازات، شرم‌نده یا رها کنید (یا "بکشید")، همچنان از روی ترس معامله خواهید کرد. این جوهر خودویرانگری است. ترس به سادگی توانایی شما برای معامله را مختل می‌کند. بیداری دلسوزی و خوددلسوزی برای توسعه‌ی امکان معامله‌گر موفق ضروری است. با افزودن دلسوزی به "کمپته‌ی خود"، احتمال بازسازی خود به یک معامله‌گر موفق به شدت افزایش می‌یابد. این ابزاری است که با آن باورهای اصلی شما اصلاح می‌شوند.

جنگجو: رویارویی با ترس

کهن‌الگوی جنگجو زمانی بروز می‌کند که شجاعت رویارویی با اهریمن‌های درونی روانشناختی خود (آنهايي که ما را در باورهای محدودکننده در مورد توانایی معامله‌گری مان نگه می‌دارند) را تجربه می‌کنیم.

بسیاری از اوقات، زمانی که فردی نمی‌تواند از موضوع ترس خود اجتناب کند، به اعماق وجودش فرو می‌رود و شجاعت رویارویی با ترس را پیدا می‌کند. این نمونه‌ای از زمانی است که فرد پیش از دستیابی به این عنصر- درونی خود، به محدودیت‌هایش سوق داده می‌شود. این شجاعت همیشه در دسترس است، اما اغلب تا لحظات بحرانی از آگاهی ما پنهان می‌ماند؛ مانند کاری که زنی که با خرس قطبی روبرو شد (که در ابتدای متن ذکر شد) انجام داد. او به این بخش از وجودش دست یافت و با ترس خود روبرو شد.

جنگجو در لحظات خاصی از معامله‌گری بسیار مفید است. هر زمان که ترس را تجربه می‌کنید، همان زمان است که احضار شجاعت جنگجوی درون شما حیاتی می‌شود. این لحظات معمولاً حول رویدادهایی مانند ورود به یک معامله که معامله‌گر باید تصمیم بگیرد (به اصطلاح "ماشه را بچکاند")، متمرکز می‌شوند. بسیاری از معامله‌گران در این لحظات برای یک کلیک ساده روی ماوس احساس فلج‌شدگی می‌کنند. احضار جنگجو به شما امکان می‌دهد در مواجهه با ترس، شجاعت به خرج دهید. معامله‌گران دیگر زمانی که در معامله هستند و قیمت در حال نوسان است، به شجاعت نیاز پیدا می‌کنند. آنها از ترس، قبل از تحقق پتانسیل سود، از معامله خارج می‌شوند. برای غلبه بر ترس، شجاعت (جنگجو) ضروری است.

در واقع، شجاعت، نبود ترس نیست، بلکه توانایی عمل در مواجهه با ترس است. بخش زیادی از کارهای اولیه‌ی توصیف‌شده در این متن (مهارت‌های بخش اول) به توسعه‌ی مهارت‌های تنظیم هیجانی مورد نیاز برای مختل کردن توانایی ترس در به‌گروگان گرفتن تفکر و تصمیم‌گیری می‌پردازد. هنگامی که آرام می‌شوید، تخیل می‌تواند از تمرکز بر عذاب قریب‌الوقوع ناشی از ترس، به سمت شجاعت عبور از ترس و رسیدن به جایگاهی بالاتر تغییر جهت دهد. بدون تنظیم ترس، دسترسی به شجاعت جنگجو دشوار است.

استفاده از نمادهای تجسمی جنگجو نیاز به دقت دارد. هالیوود اغلب کهن‌الگوی جنگجو را با تصویری کمتر از قهرمانانه به تصویر کشیده است. از مکس دیوانه تا کلینت ایستوود و شخصیت‌های گانگستر، جنگجو اغلب به عنوان فردی منزوی که تنها برای خودش مبارزه می‌کند، نشان داده شده است. این توصیف‌ها، جنگجو را به عنوان یک اوباش یا فرد شرور نشان می‌دهند. این تصویرسازی‌ها نشان‌دهنده‌ی خدمت کردن کهن‌الگوی جنگجو به "کودک زخمی" (انتقام یا خشم) است. کهن‌الگوی جنگجو در شکل والای خود به هیچ وجه چنین نیست.

وظیفه‌ی کهن‌الگوی جنگجو، محافظت از مرزهای حوزه‌ای است که شما به عنوان یک معامله‌گر در حال ساخت آن هستید. این کهن‌الگو از حس نوظهور و توانمند خود در حال توسعه‌ی شما برای معامله با عملکرد اوج، در برابر سیل انتقاد و تردید به خود که "منتقد

درونی” در مبارزه‌ی درونی به سمت شما روانه می‌کند، محافظت می‌کند. در فیلم “بازگشت پادشاه”، هم الف‌ها و هم دورف‌هایی که از پادشاه نوظهور و بازگشته، آراگون، محافظت می‌کنند، نمونه‌ی والاترین جنگجوی کهن‌الگویی هستند. آنها وفادارند، شجاعند، از پشت پادشاه محافظت می‌کنند و برای دفاع از قلمرو به جنگ می‌روند. آنها با وجود موانع باورنکردنی به مبارزه ادامه می‌دهند. تمرکز آنها بر شجاعت درونشان ثابت می‌ماند و می‌دانند که برای هدفی بزرگ‌تر از خودشان مبارزه می‌کنند.

این ویژگی شجاعت در درون شما زندگی می‌کند. یافتن نماد تجسمی که به شما امکان دسترسی به این عنصر ذاتی از خود را می‌دهد، برای موفقیت شما به عنوان یک معامله‌گر حیاتی است. هنگامی که با تنظیم هیجانی بتوانید ترس را مدیریت کنید، کهن‌الگوی جنگجوی شما به عنوان بخشی- از آگاهی‌تان در دسترس قرار می‌گیرد. کلید این است که کهن‌الگوی جنگجو و شجاعتی که به حالت ذهنی شما می‌آورد را به بخشی- ارادی از “کمیت‌های معاملاتی ذهن” تبدیل کنید.

آیا تا به حال در موقعیتی شجاعت را تجربه کرده‌اید؟ اگر در هر شرایطی شجاعت را تجربه کرده‌اید، قطعاً توانایی ایجاد یک حالت ذهنی شجاع را دارید. با استفاده از آرامش عمیق ناشی از تنفس و توسعه‌ی “مکان امن”، می‌توانید خاطره‌ای از شجاعت را در حافظه‌ی خود ایجاد کنید و این خاطره را به آگاهی خود فرا بخوانید تا بخشی- از حالت ذهنی شما شود. این همان چیزی است که “قصد” نامیده می‌شود.

اینکه این بخش شجاع خود را به صورت یک تصویر بصری، افکار در ذهن یا احساس شجاعت الهام‌شده تجربه کنید، اهمیتی ندارد. این به نحوه‌ی سازماندهی مغز شما بستگی دارد. برخی از افراد یادگیرندگان بصری، برخی شنیداری و برخی دیگر جنبشی- (حسی-) هستند. بهترین حالت این است که از هر سه روش یادگیری برای ایجاد خاطره‌ای مرتبط با بیداری شجاعت استفاده شود. این ویژگی‌ها به طور مستقل قابل توسعه هستند. یک منبع خوب برای شروع، کتاب کارول پیرسون با عنوان “بیداری قهرمانان درون” است.

پس از فعال شدن، جنگجو بخشی- از شماست که شجاعت رویارویی با اهریمن‌های روانشناختی‌ای را که برای بیشتر عمر از آنها اجتناب کرده‌اید، پیدا می‌کند. از این حس عمیق‌تر خود، می‌دانید که شما آن دروغ‌هایی نیستید که “منتقد درونی” شما را متقاعد به باورشان کرده است. در عوض، شروع به دیدن خود به عنوان کسی- می‌کنید که باید از باورهای محدودکننده‌ای که با آنها به دنیا آمده‌اید (گله‌ی گاومیش خشمگین شما) رها شوید. شما آن باورها نیستید. آنها فقط برای مدت طولانی بر “کمیته‌ی شما” مسلط بوده‌اند و به همین دلیل برای شما آشنا به نظر می‌رسند. اما آنها فقط یک الگوی آشنا هستند- آنها شما نیستند. آنها فقط یک سازماندهی خاص از خود شما هستند که به آن تبدیل شده‌اید. “شما”، این “کمیته‌ی خود”، می‌توانید بسیار فراتر از این باشید.

به همین دلیل است که شما برای مبارزه، قدرت جنگجو را احضار می‌کنید. از طریق شجاعت رویارویی با این سایه‌ی ترس است که شما به یک زندگی جدید متولد می‌شوید. این مسیر رسیدن به عملکرد اوج است. هنگامی که از سد ترس عبور می‌کنید، کشف خواهید کرد که تنها چیزی که باید از آن می‌ترسید، خود ترس بود. هیچ قدرتی بر شما نداشت جز قدرتی که خودتان به آن داده بودید. طلوع یک روز جدید در آفرینش خود برای شما ممکن می‌شود. معامله‌گری که می‌توانست در شبیه‌سازی عملکرد خوبی داشته باشد، از ترس‌هایی که مانع عملکرد خوب او در معامله‌ی واقعی با ریسک می‌شد، رها می‌شود.

شما از معامله برای “نباختن” رها می‌شوید و با شجاعت به دست آمده از جنگجوی درون، می‌توانید “کمیته‌ی خود” را برای “برد” در معامله توسعه دهید. در این لحظه است که نظم درونی “حاکم” به عنوان بخشی از گفتگوی درونی شما در دسترس قرار می‌گیرد.

این موضوع آنقدر مهم است که می‌خواهم گزارشی را با شما به اشتراک بگذارم که به عنوان تکلیف یک مشتری در مورد بیداری و استفاده از جنگجو ارائه شده است. این معامله‌گر از باخت‌ها و حس قربانی شدن خود رنج می‌برد. به نوشته‌های او گوش دهید:

“احساس خوبی دارم. برای اولین بار در زندگی‌ام، منتقد درونی من در حال تجربه‌ی مبارزه‌ای است که قبلاً هرگز تجربه نکرده بود. تقریباً می‌توانم صدای او را بشنوم که می‌گوید: “چه خبر

شده؟” البته هنوز هم بده‌بستانی وجود دارد. او [منتقد درونی] نبردهایی را می‌برد، اما اکنون قهرمان درونی من (نام او برای کهن‌الگوی جنگجو) نیز در حال مبارزه و پیروزی در نبردها است. مهم‌تر از همه، در نبردهایی که باختم، احساس قربانی شدن نکردم، بلکه آن قدرت را دوباره به دست آوردم تا با منتقد درونی بجنگم. این تغییرات عمیقی است که در من رخ می‌دهد. برای اولین بار، من در حال دیدن امکانات هستم.

این برای من بسیار مهم است زیرا وقتی نبردی را در برابر منتقد درونی می‌بازم، نبردهای پیروز شده را به عنوان یادداشتی ذهنی دارم که به من می‌گوید می‌توانم این کار را انجام دهم، دوباره بلند شوم، قربانی نشوم و دوباره بجنگم. صدای قهرمانانه در من بلندتر شده است.

هنوز هم بده‌بستانی وجود دارد. پس از یکی دو معامله‌ی باخت، آن آرامش (اینجا آموزش تنظیم هیجانی او فعال می‌شود) به نظر می‌رسد که از بین می‌رود و صدای منتقد درونی شروع به بلند شدن می‌کند، اما من آگاه می‌شوم و دوباره از همان فرآیند عبور می‌کنم تا به آن حالت ذهنی بازگردم. گاهی اوقات برنده می‌شوم، گاهی اوقات می‌بازم. گاهی اوقات تلاش زیادی از طرف من برای بازگشت به آن حالت ذهنی لازم است، اما مهم‌ترین چیز این است که آن را تجربه کرده‌ام و می‌دانم که ممکن است. هیچ‌کدام از اینها بدون شما امکان‌پذیر نبود.

جنگجو همواره در درون این معامله‌گر حضور داشت، اما او به قدرت آن دسترسی نداشت. با بیداری جنگجو، دیگر از کشمکش‌های درونی‌اش (کشمکش‌هایی که همه‌ی ما تجربه می‌کنیم) اجتناب نمی‌کند. او دریافت که این مبارزه ارزشش را دارد و می‌تواند پیروز شود. او همچنان در مسیر ایجاد تغییری بلندمدت است، همان‌طور که در رفتارش نمایان است. با این وجود، اکنون می‌داند که این تغییر امکان‌پذیر است. با تقویت مهارت ذهن آگاهی، جنگجو به تدریج به بخشی جدایی‌ناپذیر از گفتگوی درونی‌اش – “منظره‌ی ذهنش” – تبدیل می‌شود. ساختار “کمیته‌ی درونی” او (بخشی- از ذهن که مسئول تصمیم‌گیری‌های معاملاتی است) برای همیشه دگرگون می‌شود.

حاکم : رهبری با اقتدار آرام

کهن‌الگوی حاکم با حس اقتدار آرامی که ریشه در نظم، اعتماد به نفس و تفویض اختیار سازمانی دارد، تجسم می‌یابد. این همان کارکرد اجرایی "کمیته‌ی معاملاتی ذهن" شماس است که در حال توسعه‌ی آن هستید. این کارکرد، مسئولیت‌ها و وظایف مشخصی را به بخش‌های مختلف این کمیته تفویض می‌کند و از تسلط یک بخش بر فعالیت‌های معاملاتی جلوگیری می‌کند.

هنگامی که زمان مناسب فرا می‌رسد، استعداد بی‌طرفی و ارزیابی ستاپ‌ها توسط "فرزانه" (که بعداً به آن خواهیم پرداخت) با فرمان حاکم فعال می‌شود. در لحظه‌ی تصمیم‌گیری نهایی، حاکم (به عنوان مدیر اجرایی کمیته) پس از انجام وظیفه‌ی فرزانه، به "جنگجو" (شجاعت) دستور می‌دهد تا اقدام کند. سپس، در حین معامله، حاکم "یتیم بالغ" را وارد صحنه می‌کند. در این مرحله، هوشیاری یتیم، عنصری حیاتی برای اجرای موفقیت‌آمیز معامله است. حاکم همچنین از کهن‌الگوی "ویرانگر" می‌خواهد تا در صورت لزوم برای محدود کردن ضررها آماده باشد. اگر ترس به گفتگوی درونی نفوذ کند، حاکم هر دو الگوی "مراقب" و "جنگجو" را هدایت می‌کند تا به ابراز احساسات "کودک زخمی" یتیم پرداخته و او را تسلی دهند، آرام کنند و از تأثیر ترس بر تصمیمات کمیته‌ی معاملاتی جلوگیری کنند.

تصور "کمیته‌ی معاملاتی" به عنوان اتاق فرمان در یک نبرد، درک خوبی از نحوه‌ی همکاری این جنبه‌های مختلف ذهن به عنوان یک تیم ارائه می‌دهد. فرمانده‌ای وجود دارد که تصمیم نهایی را در مورد جهت عملیات می‌گیرد، اما این تصمیمات در خلأ اتخاذ نمی‌شوند. بلکه گروه‌های مختلف با وظایف و استعداد‌های خاص در اطراف "میز وضعیت" حضور دارند. جنگجویان باید به درستی هدایت شوند و فرمانده دائماً به دنبال اطلاعات و توصیه‌های "فرزانه" است.

بدون نظم، سازماندهی، رهبری و تفویض اختیار کارکرد اجرایی، تیم با مشکل مواجه شده و نمی‌تواند به طور مؤثر عمل کند. در معامله‌گری نیز همین وضعیت حاکم است. اگر نظمی برای سازماندهی ذهن خود در معاملات ایجاد نکنید، با بروز مشکل، دچار آشفتگی و هرج و مرج

مرج خواهید شد. این آشفتگی، اعتماد به نفس شما را به ترس تبدیل می‌کند و با غلبه‌ی ترس، فرار آغاز می‌شود.

برای جلوگیری از این وضعیت و حفظ یکپارچگی ساختاری، کهن‌الگوی "حاکم" شما باید رهبری "کمیته‌ی معاملاتی" را بر عهده داشته باشد. حاکم بخشی- از شماست که می‌داند چگونه از مهارت‌های معاملاتی خود به درستی استفاده کند. به عنوان تصویری از این کمیته که توسط یک حاکم قدرتمند اداره می‌شود، به فرماندهی سفینه‌ی فضایی "اینترپرایز" در سریال "پیش‌تازان فضا: نسل بعدی" فکر کنید. ساختار فرماندهی در این سریال، نمونه‌ی بسیار خوبی از ساختاری است که برای موفقیت در معامله‌گری باید آن را در خود پرورش دهید.

ژان لوک پیکارد، فرمانده، رایگر را به عنوان جانشین خود آموزش می‌دهد و او بسیاری از وظایف عملیاتی را که در غیر این صورت فرمانده را درگیر جزئیات می‌کرد، مدیریت می‌کند. این امر به پیکارد اجازه می‌دهد تا بر مدیریت کلان تمرکز کند. او این جنبه از عملیات را تفویض کرده و نیازمند دریافت گزارش‌هایی برای تصمیم‌گیری است. پیکارد همچنین افسران ناوبر (فرزانه) دارد که کشتی را طبق برنامه و تحت فرمان او هدایت می‌کنند.

ستوان وُرف، رئیس امنیت (جنگجو) اوست که به همراه تیمش مسئول دفاع از کشتی در برابر حملات است. جوردی، مهندس، نمونه‌ای از فرزانه و همچنین خالق خلاق است. هنگامی که سیستم‌های پیشرفته با چالش مواجه می‌شوند، جوردی راه‌حل‌های جدیدی ارائه می‌کند. او حس شهودی قوی‌ای نسبت به احتمالات دارد که به او اجازه می‌دهد خارج از چارچوب فکر کند و پیکارد برای حل خلاقانه‌ی مشکلات به او تکیه می‌کند. این شباهت زیادی به نحوه‌ی همکاری کهن‌الگوهای خالق و فرزانه در معامله‌گری دارد. فرزانه، دانش فنی معامله را فراهم می‌کند، در حالی که خالق، بینش‌های نوآورانه‌ای ارائه می‌دهد که عملکرد را بهبود می‌بخشد.

پیکارد همچنین ستوان دیتا (فرزانه برتر) را دارد که در ارزیابی شرایط به او کمک می‌کند. دیتا بی‌طرف است و فقط از دیدگاهی منطقی شرایط را تحلیل می‌کند - دقیقاً همان چیزی که یک

معامله‌گر برای ارزیابی معاملات نیاز دارد. او همچنین مشاور (مشاور تروآ) و پزشک (دکتر کراشر) دارد که به نگرانی‌های روانی و جسمی خدمه رسیدگی می‌کنند. او آنها را در بحث‌های مربوط به مأموریت‌ها مشارکت می‌دهد تا تیمی سالم و آماده برای چالش‌ها (مانند معامله‌گری) داشته باشد. همچنین، او با گینان، متصدی بار کشتی که نقش “شعبده‌باز” را برای او ایفا می‌کند، ارتباط دارد و دیدگاه‌های منحصر به فردی در مورد درک موقعیت‌ها ارائه می‌دهد.

در نهایت، پیکارد مسئولیت کلی را بر عهده دارد، اما از منابع مختلف ورودی می‌گیرد و از آنها می‌خواهد در زمینه‌های تخصصی— خود عمل کنند. ذهن شما نیز به عنوان “کمیته‌ی معاملات” متشکل از شخصیت‌های مختلف عمل می‌کند. برای ارزیابی معاملات به بی‌طرفی فرزانه، برای عمل در مواجهه با ابهام به شجاعت جنگجو و برای صبر به دلسوزی مراقب نیاز دارید.

با توسعه‌ی کمیته‌ی خود، شما به عنوان حاکم باید خالق را پرورش دهید تا از شهود خود استفاده کنید، اما این توسعه باید منظم باشد. شما همچنین به توسعه‌ی ویرانگر نیاز دارید تا بدانید چگونه از معاملات زیان‌ده خارج شوید و ضرر را محدود کنید.

این کارکرد اجرایی کهن‌الگوی حاکم است که این بخش‌های مختلف را به تیمی مؤثر تبدیل می‌کند. این تیم، تحت رهبری حاکمی شما، نماینده‌ی “تیم برتر” برای معامله با عملکرد اوج است.

بیایید به مورد یک معامله‌گر نگاهی بیندازیم که “کمیته‌ی معاملات” خود را به گونه‌ای توسعه داده که بخش‌های مختلف آن را به آگاهی آورده و دلیل شکست‌های مداومش را کشف کرده است. در این گفتگو، که بین کهن‌الگوی “حاکم” و “یتیم” صورت می‌گیرد، نحوه‌ی تسلط یتیم بر ذهن معامله‌گر و لزوم تغییر این وضعیت بررسی می‌شود.

گفتگو بین حاکم و یتیم

حاکم: یتیم، می‌خواهیم با تو صحبت کنیم. می‌دانیم که از معامله کردن بسیار می‌ترسی. می‌خواهیم در مورد ترس‌هایت صحبت کنیم، زیرا این موضوع بر همه‌ی ما تأثیر می‌گذارد.

یتیم: باشه. اما مطمئن نیستم معامله کردن فکر خوبی باشد.

حاکم: معامله کردن وقتی ترسیده‌ای، فکر خوبی نیست. چالش ما خود معامله کردن نیست، بلکه مقابله با ترس‌های توست. می‌فهمم چرا می‌ترسی. می‌دانم در زندگی‌ات، به‌ویژه در ارتباط با تجارت و پول، تجربه‌های ناخوشایندی داشته‌ای.

یتیم: از کجا می‌دانی این روش جواب می‌دهد؟

حاکم: بگذار توضیح دهم. اول از همه، ما یک تیم معاملاتی با مهارت‌های ویژه برای این کار تشکیل داده‌ایم. من رهبر هستم و مسئولیت من اطمینان از عملکرد بهینه‌ی تمام اعضای تیم است. من با دقت بر اوضاع نظارت می‌کنم و در صورت نیاز، راهنمایی می‌کنم. اطمینان حاصل می‌کنم که همه چیز طبق برنامه پیش می‌رود. به نوعی، من، نظم و تمرکز تیم را تضمین می‌کنم. مهم است که بدانی ما ریسک را به دقت مدیریت می‌کنیم. ما معاملات را از روی هوس انجام نمی‌دهیم. همه‌ی معاملات ما به خوبی برنامه‌ریزی و اجرا می‌شوند. طبیعتاً معاملاتی هم هستند که منجر به ضرر می‌شوند، اما معاملات سودده ما معمولاً سه برابر معاملات ضررده خواهند بود. علاوه بر این، تقریباً ۶۰ درصد مواقع سود کسب خواهیم کرد. برای رسیدن به این هدف، از “تیک‌تاک‌ها” (اصطلاحی در سبک معاملاتی هندسه‌ی دراموند) که به دلیل کاهش بیش از حد ریسک، باعث از دست دادن فرصت‌های معاملاتی زیادی می‌شوند، اجتناب خواهیم کرد. این رویکرد کارآمد نیست.

یتیم: “منتقد درونی” به من می‌گوید که این کار جواب نمی‌دهد. او می‌خواهد من این کار را متوقف کنم.

حاکم: آیا از منتقد درونی پرسیده‌ای که به چه کسی خدمت می‌کند؟ هدف او چیست؟ او چه تجربه‌ای در معامله‌گری دارد؟

یتیم: در مورد جزئیات خاصی صحبت نکرده‌ایم. او فقط می‌گوید نمی‌خواهد به من آسیب برسد.

حاکم: هیچ‌کس نمی‌خواهد آسیب ببیند. مهم است که منظور ما را بفهمی و بدانی به چه هدفی خدمت می‌کنیم. این موضوع بسیار بزرگ‌تر از ماست. ما مجموعه‌ای از مهارت‌ها (نظم، تمرکز، بی‌طرفی، شجاعت، اراده و غیره) و یک روش معاملاتی بسیار قدرتمند داریم. مانع اصلی، تو بوده‌ای. از تو عصبانی نیستیم. لطفاً این را درک کن. می‌فهمم چرا اینقدر محتاطی. می‌دانم در زندگی‌ات چه تجربه‌هایی داشته‌ای. دلیلی برای احتیاطت داری.

یتیم: نمی‌خواهم به کسی آسیب بزنم.

حاکم: ما فکر نمی‌کنیم قصد آسیب زدن داشته باشی. متأسفانه، ترس تو هیچ کمکی نمی‌کند و همانطور که توضیح دادم، بی‌مورد است. ما تیمی با مهارت‌های بسیار خاص (استعدادها) داریم.

یتیم: باشه، امتحان می‌کنم.

این مثال نشان می‌دهد که چگونه یک معامله‌گر گفتگوی درونی بسیار مخرب خود را برون‌ریزی می‌کند. این عمل، در واقع، برون‌ریزی یک رویداد عصبی در مغز است. استعاره‌های به کار رفته، “کمپته‌ی ذهن” را به تصویر می‌کشند.

این معامله‌گر به مدت ۱۰ سال معامله کرده و در حالی که ضررهایش کم بوده، سودهایش نیز اندک بوده است. در اینجا، حاکمی نوظهور (نظم و اقتدار آرام) در حال بیدار شدن و به دست گرفتن کنترل زندگی اوست، و جایگزین یتیمی می‌شود که از باختن می‌ترسد. بدون آگاهی ذهنی که این معامله‌گر در این گفتگو نشان می‌دهد، این بخش مخرب از خود برای سال‌ها از دید او پنهان می‌ماند. اکنون، با آگاهی از کهن‌الگوی حاکم، وضعیت ذهنی معامله‌گری او از تمرکز بر “نباختن” به تمرکز بر مدیریت اعتماد به نفس، ریسک و پتانسیل تغییر می‌کند.

فرزانه: تحلیل بی طرفانه برای تصمیم گیری

فرزانه، عنصری حیاتی برای عملکرد اوج در معامله گری است. این بخش از وجود شما، تحلیل بی طرفانه را به "کمپتهی معاملاتی ذهن" وارد می کند. فرزانه فاقد احساس نیست، بلکه احساسی که بر اساس آن عمل می کند، "بی طرفی" است. بی طرفی، حالتی احساسی است که در موقعیت های خاص، ارزشمند است و در معامله گری، ضروری.

برای ظهور بی طرفی، ترس باید مهار شود. این حالت بی طرفی است که دسترسی به کهن الگوی فرزانه را فراهم می کند. اگر تا به حال تحت تأثیر انگیزه یا ترس، معاملات نامناسبی انجام داده اید و سپس، هنگام بررسی معاملات، از عملکرد ضعیف خود متعجب شده اید، این پدیده را تجربه کرده اید. این دقیقاً همان چیزی است که عملکرد اوج در معامله گری را از عملکرد اوج در سایر حوزه ها مانند فوتبال، که در آن ها برانگیختگی فیزیکی بسیار مهم است، متمایز می کند.

در حالی که عملکرد اوج در معامله گری ماهیتی شناختی (متمایل به فرزانه) دارد، فوتبال در سطوح بالا، بسیار فیزیکی است. هرچه عملکرد در حوزه ای فیزیکی تر باشد، حضور فرزانه (با تفکر سطح بالا و بی طرفی اش) در کمپتهی ذهن کمرنگ تر می شود. به همین دلیل، در معامله گری به حالات برانگیختگی احساسی پایین نیاز است، در حالی که برای عملکرد اوج در فعالیت های فیزیکی مانند فوتبال، به حالات احساسی با بار عاطفی بالا نیاز است. در فوتبال، شما می خواهید سطوح بالای برانگیختگی را برای تسلط بر حریف و دیکته کردن روند بازی ایجاد کنید. شما می خواهید ارادهی خود را بر دیگری تحمیل کنید.

این طرز فکر در معامله گری فاجعه بار است. شما نمی توانید بر بازار مسلط شوید. بازار نسبت به شما بی تفاوت است. شما باید موقعیتی برای مشاهدهی جهت حرکت بازار اتخاذ کنید و آنچه را که بازار مایل است به شما بدهد، دریافت کنید. این وضعیتی بسیار منفعلانه تر از حالت های برانگیختگی بالا است که برای سلطه بر دیگری لازم است. در حالت آرامش ذهن است که بی طرفی حفظ شده و برای پیش بینی ابهام و مدیریت ریسک به کار گرفته می شود.

به محض ظهور حالات برانگیختگی بالا (برای معامله‌گر، این حالت یا ترس است یا هجوم آدرنالینی که پیش از معاملات تکانشی رخ می‌دهد)، بی‌طرفی از بین می‌رود و کمیته‌ی ذهن دیگر در حالت عملکرد اوج نیست و به حالت ترس تغییر وضعیت می‌دهد.

به یاد داشته باشید که در تشبیه سفینه‌ی فضایی اینترپرایز، شخصیت فرزانه، یعنی دیتا، تنها عمل نمی‌کند. او بخشی- از تیمی است که تحلیل خونسرد، آرام و بی‌طرفانه‌اش، سهم او در تیم فرماندهی است. این توانایی او در تفکر منطقی است که ارزشمند است. فرمانده پیکارد با دقت به او گوش می‌دهد و سپس از این اطلاعات برای تصمیم‌گیری‌های درست در شرایط بحرانی استفاده می‌کند. این ماهیت اساسی فرزانه است. اگر نتوانید به این جنبه از خود دسترسی پیدا کرده و از آن بهره ببرید، یک معامله‌گر موفق نخواهید شد. برای دسترسی به این پتانسیل ذاتی، به حالت آرامش ذهن نیاز دارید. با این حالت است که شما “مزیت روانی” لازم برای عملکرد اوج در معامله‌گری را ایجاد می‌کنید.

بسیاری از معامله‌گران توضیح می‌دهند که وقتی در حوزه‌ی عملکرد اوج معامله‌گری قرار دارند، احساس جدایی می‌کنند. این همان بی‌طرفی است که با رهایی از تفکر مبتنی بر ترس به دست می‌آید و به آن‌ها اجازه می‌دهد تا به طور آرام و هدفمند، معاملات را مشاهده کرده و بدون درگیری احساسی، تصمیم‌گیری کنند. در اینجا، یک معامله‌گر موفق در مورد نقش فرزانه در وضعیت ذهنی یک معامله‌گر صحبت می‌کند:

“این مثل تماشای فوتبال از ارتفاع سی هزار پایی است. احساس دوری و بی‌تفاوتی واقعی وجود دارد. تقریباً مانند تماشای چیزی در حرکت آهسته است. من به هیچ وجه درگیر حمله یا دفاع نمی‌شوم. من هر دو طرف را بدون هیچ وابستگی احساسی به نتیجه‌ی آن‌ها تماشا می‌کنم. این به من مزیت مشاهده‌ی عینی هر دو طرف را می‌دهد. این به من اجازه می‌دهد تا استراتژی‌های آن‌ها را ببینم، زیرا ذهن من با وابستگی به هیچ طرفی آلوده نشده است. من می‌توانم عملکرد هر طرف را با برنامه‌ی معاملاتی خود مرتبط کنم و به طور بی‌طرفانه، پتانسیل معاملاتی آن را ارزیابی کنم.”

توجه داشته باشید که این معامله‌گر، ماهیت احساسی خود را تحت کنترل دارد. اگر ترس وجود داشته باشد، عینیت و بی‌طرفی این جنبه از وجودش از بین می‌رود. در آرامش ذهن است که می‌توانید به این حالت ذهنی ضروری دست یابید. جالب است که همین معامله‌گر در ادامه می‌گوید که بی‌طرفی فرزانه، برای روابط شخصی و عاشقانه مناسب نیست. جدایی و بی‌طرفی فرزانه، حالت ذهنی نامناسبی برای عملکرد اوج در روابط عاطفی است!

جادوگر: دیدن احتمالات

جادوگر، کهن‌الگوی بسیار مهم است که باید آن را پرورش دهید. این بخشی— از وجود شماست که هنگام رسم و بررسی نمودارها فعال می‌شود و به شما امکان می‌دهد تا بازارها را از دریچه‌ی احتمالات ببینید. جادوگر برای توسعه‌ی برنامه‌ی معاملاتی روزانه‌ی شما ضروری است. پس از باز کردن ذهن خود به روی احتمالات، دیدگاه جادوگر باید تحت کنترل بی‌طرفی فرزانه قرار گیرد. این کهن‌الگوی قدرتمندی است که باید با خرد از آن استفاده شود.

در معامله‌گری، این بخش از شما اغلب به عنوان “رویاپرداز” شناخته می‌شود. اگر با سیگنال یا استراتژی شخص دیگری معامله می‌کنید، این بخش فعال از ذهن معاملاتی شما نخواهد بود، زیرا شخص دیگری این جنبه از معامله را برای شما فراهم می‌کند. اگر با استفاده از روشی که برای تفسیر بازارها استفاده می‌کنید، معامله می‌کنید، جادوگر به جنبه‌ای حیاتی از معاملات شما تبدیل می‌شود. این بخشی— از وجود شماست که الگوها را در میان انبوه نمودارهایی که بررسی می‌کنید، می‌بیند.

جادوگر همیشه با حاکم هماهنگ است. همانطور که آرتور و مرلین یا هارون و موسی با هم کار می‌کردند، این دو عنصر— از وجود شما درگیر ایجاد تصویری از پادشاهی خود (جادوگر) و سپس تحقق آن در دنیای واقعی (حاکم) هستند. آن‌ها در کنار هم قدرتمندند.

برای درک کهن‌الگوی جادوگر در دنیای تجارت، به استیو جابز از اپل فکر کنید. او تجسم این کهن‌الگو بود. چگونه فردی که کاملاً توسط مایکروسافت و دیگران شکست خورده و عملاً

شرکت خود را از دست داده بود، بازگشت و با محصولات خلاقانه، اپل را به یک غول فناوری تبدیل کرد؟ این امر با حضور یک جادوگر قدرتمند در رأس و یک تیم مدیریتی قوی در کنار او امکان پذیر شد.

بلوغ کهن‌الگوی جادوگر بود که منجر به این نوآوری در شرکت اپل شد. انرژی‌ای که او به کمیته‌ی خود آورد، در سراسر شرکتش منتشر شد. این قدرت جادوگر است. در معامله‌گری، این کهن‌الگو به شما امکان می‌دهد الگوها و احتمالاتی را ببینید که دیگران از آن غافلند و این برای معاملات با عملکرد بالا ضروری است.

سایر کهن‌الگوهای ضروری برای معامله‌گری

بررسی جامع همه‌ی کهن‌الگوهای مرتبط با معامله‌گری فراتر از حوصله‌ی این متن است. کهن‌الگوهایی که پیش‌تر بحث شدند، برای تبدیل یک معامله‌گر از سطح متوسط به سطح موفق، ضروری هستند. اما با رشد شما به عنوان یک معامله‌گر، بخش‌های دیگری از وجودتان وجود خواهد داشت که برای تحقق کامل پتانسیل خود، تمایل به توسعه‌ی آنها خواهید داشت.

خالق

این کهن‌الگو نمایانگر شهود شماست؛ همان “حس درونی” که می‌تواند در مورد تنظیمات و نقاط ورود به شما الهام ببخشد. این کهن‌الگو در دسته‌ی کهن‌الگوهای اصلی “کمیته‌ی معاملات” قرار نگرفت، زیرا باید عضوی منضبط از تیم باشد. قبل از ایجاد یک رویکرد بسیار منضبط در معامله‌گری، خالق می‌تواند مشکل‌ساز باشد. وقتی خالق با بی‌طرفی فرزانه تعدیل شود، ترکیبی قدرتمند به وجود می‌آید. در این حالت، شما هم به معیارهای برنامه‌ی معاملات خود پایبند هستید و هم شهودی در مورد چگونگی حل چالش‌های مربوط به انتخاب تنظیمات با احتمال بالا و ریسک پایین دارید. همه‌ی الهامات باید از طریق معیارهای منطقی

فرزانه و برنامه‌ی معاملاتی فیلتر شوند. با نظم و انضباط حاکم، خالق، حل مسئله‌ی خلاقانه را به روش منطقی حل مسئله اضافه می‌کند. با گنجاندن خالق منضبط در کمیته‌ی ذهن، هر دو نیمکره‌ی راست و چپ مغز ترکیب و متعادل می‌شوند که حالت ایده‌آلی است. مشکل زمانی پیش می‌آید که معامله‌گر، نظم و انضباط لازم (حاکم) را برای استفاده‌ی صحیح از خالق ایجاد نکرده باشد. معامله‌گری صرفاً بر اساس شهود، تا زمانی که بقیه اعضای "تیم برتر" توسعه یافته و فعال نباشند، خطرناک است.

معصوم

کهن‌الگوی معصوم، بخشی- از شماست که حتی در روزهای بد نیز امید و نگرش مثبت را حفظ می‌کند. این بخشی- از شماست که باور دارد به معامله‌گری تبدیل خواهید شد که می‌تواند به رؤیاهای مالی خود دست یابد (در جنبه‌ی منفی یا محدودکننده‌ی خود، معصوم، فرد ساده‌لوحی است که معاملات تکانشی انجام می‌دهد).

جوینده

کهن‌الگوی جوینده، بخشی- از شماست که می‌خواهد بداند کیست و به چه کسی- می‌تواند تبدیل شود. اینجاست که معنای زندگی و هدفی را که به آن تعلق دارید، پیدا می‌کنید. این همان چیزی است که شما را به خواندن این متن برای یادگیری چگونگی تبدیل شدن به یک معامله‌گر بهتر سوق می‌دهد. شما به دنبال معنا و هدف عمیق‌تری (و عملکرد بهتر) در زندگی خود هستید. این بخشی- از شماست که به دنبال "جام مقدس" معامله‌گری می‌گردد، در حالی که آن را تمام مدت درون خود داشته است.

عاشق

این کهن‌الگو با شور و اشتیاقی که به معامله‌گری دارید، نشان داده می‌شود. اگر به معامله‌گری علاقه ندارید، آن را ادامه ندهید. اگر علاقه‌ی واقعی دارید، مایل خواهید بود که “خود” فعلی خود را رها کنید تا به معامله‌گری که بالقوه می‌توانید باشید، تبدیل شوید. این شور و اشتیاق عاشق است که حاضر است خود را تسلیم کند تا به یک معامله‌گر موفق تبدیل شود. واضح است که اشتیاق شما به معامله‌گری باید تعدیل و مدیریت شود تا بتوانید معاملات متعادل و موفق داشته باشید.

ویرانگر

همه‌ی معامله‌گران بزرگ این کهن‌الگو را توسعه می‌دهند. این بخشی از شماست که می‌تواند به سرعت ضررها را محدود کند تا در معاملات زیان‌ده گرفتار نشوید (در جنبه‌های منفی خود، ویرانگر چیزی است که حساب معاملاتی شما را نابود می‌کند، زیرا نمی‌دانید چگونه به درستی به آن گوش دهید یا از آن استفاده کنید). برای استفاده‌ی صحیح (یا نابخردانه در جنبه‌ی منفی)، به یک حاکم توسعه‌یافته نیاز است.

دلچسب

شما باید بتوانید به خود و اشتباهات خود بپردازید. این کهن‌الگو زمانی ظاهر می‌شود که می‌دانید برای متعادل کردن استرس و تمرکز عمیق مورد نیاز برای معامله‌گری در منطقه‌ی عملکرد اوج، به کمی تفریح و استراحت نیاز دارید. این بخشی از شماست که نتایج احتمالی را رها می‌کند و به جای تمرکز بر “اگرها” که شما را از حالت ذهنی معامله‌گر دور می‌کند، در لحظه‌ی معامله زندگی می‌کند.

الوهیت

در نهایت، شما باید به چیزی فراتر از خود خدمت کنید. اگر فقط از طریق معامله‌گری به غرور خود خدمت کنید، به روش‌های محدودکننده‌ی خود ادامه خواهید داد. با فعال کردن پتانسیل خود، شروع به درک این موضوع می‌کنید که زندگی شما واقعاً در مورد خدمت به دیگران یا هدفی فراتر از خود است. این در مورد معنویت شماسست، نه لزوماً دین شما. معنویت مانند اقیانوسی از امکانات بی‌پایان است. دین مانند قایقی بر روی آن اقیانوس بی‌کران است که به معنویت ساختار می‌دهد و به شما سکانی می‌دهد تا دیگر بی‌هدف در جریان‌های زندگی سرگردان نباشید.

بسیاری از افراد به دلیل تجربه‌های ناخوشایند با باورهای مذهبی، درک مفهوم “خدا” برایشان دشوار است. این هدف بزرگ‌تر از خود می‌تواند به سادگی خانواده‌ی شما باشد. نکته‌ی اصلی در دسترسی به “الوهیت زنده” درون خود، شروع به درک این موضوع است که آگاهی شما در تار و پود وسیع و غیرقابل درک زندگی بافته شده است... اینکه شما بخشی از زندگی هستید و به آن تعلق دارید؛ اینکه شما به خودتان تعلق ندارید. هدیه‌ای که به شما داده شده این است که می‌توانید از وجود خود آگاه باشید؛ هیچ موجود دیگری قادر به این کار نیست. از این دیدگاه، ما به خدمت به رازی فراتر از ظرفیت درک خود کشیده می‌شویم و معامله‌گری به ابزاری برای بیان آن تبدیل می‌شود. این ارتباط با منبع وجود ماست که به منبع معنای زندگی ما تبدیل می‌شود. الوهیت، همان تأیید درونی است که باور اساسی به ارزش ما را به عنوان یک انسان بازتعریف می‌کند. تأیید بیرونی و نیاز به اثبات کفایت یا شایستگی خود، به بازتابی دور از توسعه‌ی گذشته‌ی ما تبدیل می‌شود که آن را پشت سر گذاشته‌ایم.

کمیت‌های ذهن چگونه به نظر می‌رسد؟

اکنون که این پتانسیل‌های ذاتی درون خود را بررسی کردیم، نحوه‌ی تجربه‌ی واقعی کهن‌الگوها توسط معامله‌گران را بررسی می‌کنیم. در زیر، گزارش‌های ویرایش‌نشده‌ای از معامله‌گرانی که

با آن‌ها کار کرده‌ام و بیدار شده‌اند و از این جنبه‌های قهرمانانه‌ی خود در معاملاتشان استفاده می‌کنند، آورده شده است.

توجه داشته باشید که کهن‌الگوها ویژگی‌هایی هستند که از قبل به عنوان بخشی از روان شما وجود دارند. آن‌ها می‌توانند از آگاهی رانده شوند (که رایج است) یا ممکن است به دلیل عدم توسعه، غیرفعال باشند. افرادی که در مثال‌های زیر در مورد توسعه‌ی پتانسیل خود به عنوان معامله‌گر صحبت می‌کنند، دوره‌ی آموزشی “سفر قهرمانی معامله‌گر” را گذرانده‌اند و یاد گرفته‌اند که چگونه این عناصر خود را از پس‌زمینه‌ی آگاهی خود متمایز کنند. اکثر آن‌ها در ابتدا مردد بودند، اما توانستند ببینند که چگونه ساخت مدارهای حافظه در مغز، آن را برای تولید ویژگی‌های خاص هر کهن‌الگوی مورد بحث، آموزش می‌دهد. آن‌ها همچنین شروع به درک این موضوع کردند که این ویژگی‌ها از قبل در درون آن‌ها وجود داشته است؛ اما ترس، آن‌ها را از دسترسی به این عناصر وجودشان که می‌توانست آن‌ها را از الگوهای محدودکننده‌ی خود (باورها) در معامله‌گری رها کند، بازداشته بود.

توجه داشته باشید که هر معامله‌گر، روش‌های متفاوتی برای دسترسی و استفاده از این نقاط قوت دارد. برخی از کهن‌الگوها نسبت به برخی دیگر طبیعی‌تر هستند. برخی دیگر واقعاً باید روی آن‌ها کار شود تا به آگاهی آورده شوند. در نهایت، آن‌ها به عاملی مؤثر در گفتگوی درونی هر معامله‌گر تبدیل می‌شوند. تصور آن‌ها به عنوان یک “کمیته”، ایده‌ی خوبی از نحوه‌ی عملکرد یک ذهن سالم در حین معامله ارائه می‌دهد.

کمیته‌ی معاملاتی جان

در این بخش، معامله‌گر توضیح می‌دهد که چگونه هر یک از بخش‌های خود را در کمیته‌ی معاملاتی‌اش تجربه می‌کند. هدف او این است که بتواند هر کهن‌الگو را از دیگری تشخیص دهد. این مهارت برای آگاه کردن یک کهن‌الگو ضروری است تا بتوانید از آن به عنوان بخشی از کمیته‌ی معاملاتی خود استفاده کنید. جان برای توسعه‌ی کهن‌الگوها، نام‌های خاصی به

آن‌ها داده است. این روش او برای “فراخواندن” حالت ذهنی مرتبط با هر کهن‌الگو است. روش شما ممکن است متفاوت باشد.

• **حاکم (جان وودن):** “احساس آرامش می‌کنم. احساس سازماندهی بیشتر، تمرکز بیشتر روی کارم و اعتماد به نفس بیشتر نسبت به آینده‌ام دارم. حاکم من، جان وودن است. حالا احساس آمادگی بیشتری می‌کنم. من ذاتاً فرد منضبطی هستم، اما حالا احساس می‌کنم انضباطم هدفمندتر شده است. همچنین حس هدفمندی و مسئولیت‌پذیری بیشتری را احساس می‌کنم. دیگر قصد ندارم کوچک فکر کنم و در محدودیت‌های خودم بمانم. جان، استاد آمادگی و نظم است. هدف او خدمت به الوهیت از طریق من است. او مربی تیم معاملاتی من است.”

• **جادوگر (والت دیزنی):** “احساس می‌کنم که خیلی چیزها برایم ممکن است؛ اینکه تازه سطح این امکانات را لمس کرده‌ام و باورهای محدودکننده‌ی زیادی در مورد آنچه ممکن است داشته‌ام. اینکه واقعاً می‌توانم در کمک به زندگی دیگران، حتی افرادی که هنوز نمی‌شناسم، تأثیرگذار باشم. شخصیت آینده‌نگر من، والت دیزنی است. حالا متوجه درهای زیادی از امکانات می‌شوم؛ اینکه کنترل و گزینه‌های بیشتری در زندگی‌ام دارم که هرگز فکر نمی‌کردم ممکن باشد. وقتی با والت صحبت می‌کنم، او همیشه خوش‌بین و با چشمانی درخشان است. او محدودیت‌ها را نمی‌بیند، بلکه فقط امکانات را می‌بیند. من شروع به دیدن آنچه برایم ممکن است می‌کنم. می‌دانم او به الوهیت خدمت می‌کند و از طریق من، تأثیر مثبتی روی دیگران خواهیم گذاشت.”

• **جنگجو (تونی رابینز):** “شجاعت فوق‌العاده‌ای را احساس می‌کنم. اعتماد به نفس، هدفمندی و آرامش فوق‌العاده‌ای را احساس می‌کنم. نماد این شخصیت، تونی رابینز است. حالا احساس اعتماد به نفس بیشتری دارم و نسبت به آینده‌ام مطمئن‌تر هستم. دیگر احساس نمی‌کنم در منطقه‌ی امن خودم گیر افتاده‌ام. همچنین با درک چالش‌های خودم، نسبت به دیگران دلسوزتر هستم. آنچه پیش روی خود می‌بینم، زندگی‌ای سرشار از فراوانی و بخشندگی است؛ زندگی‌ای که به دیگران الهام می‌بخشد تا پتانسیل خود را ببینند.”

• **فرزانه (دالایی لاما):** "حکمت زیادی را احساس می‌کنم. همچنین آرامش و دلسوزی زیادی را احساس می‌کنم. نماد فرزانه برای من، دالایی لاما است. وقتی حضور او را احساس می‌کنم، کسی را در کنار خود احساس می‌کنم که آماده‌ی ارائه‌ی راهنمایی عالی به من است. در کمیته‌ی خود، او همیشه نزدیک‌تر به الوهیت است. آنچه را که ممکن است می‌بیند، کسی است که با حکمت فوق‌العاده‌اش به من راهنمایی می‌دهد، اما همچنین مرا در تفکر بی‌طرفانه نگه می‌دارد."

• **الوهیت:** "الوهیت همیشه برای من وجود داشته است. این عشق بی‌قید و شرط است. می‌دانم که من بخشی - از او هستم، همانطور که او بخشی - از من است. او همیشه برای من اینجا بوده و منتظر بیداری من بوده است. او به شکل مردی با موهای بلند قهوه‌ای و ریش به من ظاهر می‌شود. او بال دارد. آوردن او به آگاهی‌ام برایم هر روز آسان‌تر می‌شود. او تقریباً همیشه با پسری حدود ۱۰ ساله ظاهر می‌شود. از نظر روانی احساس می‌کنم از الگوهای قدیمی محدودکننده‌ی خودم که مرا تعریف می‌کردند، آزاد شده‌ام."

بعدها، این معامله‌گر ترسو در حالی که سیستم اعتقادی خود را در مورد معامله‌گری، عدم قطعیت، ترس و احتمال بازسازی می‌کرد، با اجزای مختلفی که در کمیته‌ی معاملاتی‌اش در حال ظهور بودند، گفت‌وگو می‌کرد. او در پیشرفتی بزرگ در معاملات خود، از معامله کردن از موقعیتی که سعی می‌کرد ضرر نکند، به ذهنیت مدیریت ریسک برای ایجاد احتمال برد تغییر رویه داد.

یک معامله‌گر ترسو متحول شده

در زیر، روش دیگری را خواهید یافت که یک معامله‌گر، "کمیته‌ی معاملاتی" خود را تصور کرده و آن را برای عملکرد مؤثر سازماندهی کرده است. توجه کنید که او از این نقاط قوت خاص برای سازماندهی تمرکز ذهن خود در طول معامله استفاده می‌کند. او همچنین مجموعه‌ی متفاوتی از نقاط قوت دارد که برای بازبینی و برنامه‌ریزی از آن‌ها استفاده می‌کند.

“استفاده از کهن‌الگوها برای من منطقی است. کهن‌الگوی حاکم همیشه بلافاصله در دسترس من است. من هم در حرفه و هم در زندگی خصوصی‌ام در زمینه‌های مختلف، حاکم بوده‌ام. از آنجایی که من در بسیاری از محیط‌ها “بوده‌ام، انجام داده‌ام”، به سادگی یادآوری مناسب‌ترین مثال از تجربه‌ی حاکم یا موقعیت فعلی، بلافاصله حاکم را در من فرامی‌خواند. همین امر در مورد سایر کهن‌الگوها نیز صادق است. من برای هر یک از آنها “آن داستان را زندگی کرده‌ام”. این برای من یک جهش آسان است. می‌توانم آن انرژی خاص را با یک “بازیکن” خاص که در ذهن متغیر کمیته‌ی معاملاتی خود تصور می‌کنم، مرتبط کنم.”

“به دلیل سابقه‌ی نظامی‌ام، تمایل دارم کمیته را به عنوان یک پل فرماندهی در یک کشتی نظامی ببینم یا تجربه کنم. حاکم دائماً از بخش‌های مختلف خدمه و تیم فرماندهی خود ورودی دریافت می‌کند و سپس اقدام می‌کند. در معامله‌گری نیز همین‌طور است. هر کهن‌الگو عملکرد خاص خود را دارد و می‌بینم که اجازه داده‌ام کنجکاوی‌ام خارج از این ساختار فرماندهی عمل کند. اینجاست که نظم و انضباط واقعاً برای من بهبود یافته است.”

اینگونه است که من این کمیته‌ی معامله‌گر جدید را تجربه می‌کنم

ذهن منضبط من:

- **حاکم:** در مرکز و به‌عنوان فرماندهی کل قرار دارد.
- **سایر کهن‌الگوها:** هر کدام در جایگاه خود در پل فرماندهی قرار دارند و وظایف خاصی را بر عهده دارند (مانند افسر اطلاعات، افسر عملیات، افسر مهندسی و غیره).
- **ارتباطات:** خطوط ارتباطی بین حاکم و سایر کهن‌الگوها نشان‌دهنده‌ی جریان اطلاعات و دستورات است.

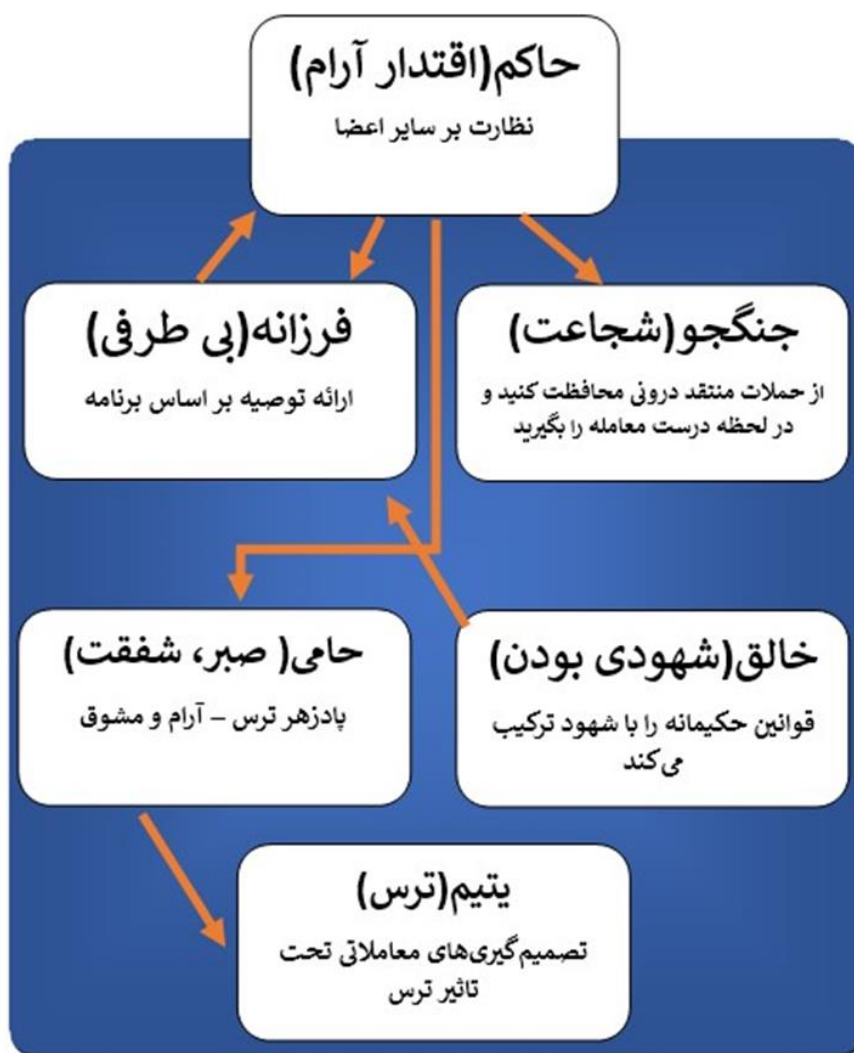
(توجه داشته باشید که در این نمودار، رابطه‌ی متقابل بین تنظیم احساسات (حامی) و آرام کردن ترس تیم وجود دارد. این نتیجه‌ی “تنفس” و کار “مکان امن” است که به ماهیت بیولوژیکی ترس و احساسات می‌پردازد)

“سپس مراقبه را نشان می‌دهد. توسعه‌ی مهارت‌های مشاهده‌ای قابل توجهی برای آگاه شدن از بخش‌های مختلف خود که می‌توانند به کار گرفته شوند، لازم است.”

در طول معامله

اطمینان حاصل کنید که هر کهن‌الگوی حاضر، نقش منحصر-به‌فرد خود را ایفا می‌کند. با درک جامع از رویکردهای مختلف، به هر فرد توجهی فردی و متناسب با نیازهایش ارائه دهید. این توجه شامل ارائه بازخوردهای سازنده و ایجاد فضای آرام برای رشد و شکوفایی است	حاکم: باید کنترل را اعمال کنید.
با استفاده از داده‌های جادوگر، تعیین و شناسایی و مدیریت حد سود و حد ضرر در برنامه معاملاتی را توسعه دهید. در معامله در حال انجام هیچ نقش فعالی نداشته باشید.	خالق: آنچه قابل تصور است، قابل خلق است.
1. همانطور که در برنامه معاملاتی تعیین شده است، عملکرد امنیتی تنظیم اهداف سود و حد ضرر را انجام دهید. 2. به دنبال ورودی فرزانه باشید.	جنگجو: قوی‌ها پیروز می‌شوند.
تصادف، همزمانی، رابطه بین رویدادها و قسمت‌های ظاهراً جداگانه داده‌های معاملاتی و اثرات موجی ناشی از تغییرات ظاهراً کوچک را متوجه شوید و به خالق گزارش دهید.	جادوگر: ادراک واقعیت را تعریف می‌کند.
کار جنگجو را نظارت کنید. هرگونه تعصب ناشناخته را تشخیص داده و به جنگجو گزارش دهید.	فرزانه: حقیقت شما را آزاد می‌کند.
ایده اینکه معامله‌گری خوب یک لذت است را در اولویت قرار دهید.	عاشق: پاسخ، عشق است

شما اکنون به سطحی از خودآگاهی در معامله‌گری رسیده‌اید که یک عملکرد اجرایی دارید که جنبه‌های مختلف معامله‌گری را هماهنگ می‌کند. همه‌ی اینها در حالی انجام می‌شود که دلسوزی و آرامش به ترسی که ممکن است هنگام معامله تجربه شود، هدایت می‌شود. با آرام شدن ترس، بی‌طرفی فرزانه فعال می‌شود. این یک عملکرد شناختی سطح بالاست که در صورت وجود ترس، غیرقابل دسترسی است



شجاعت و انضباط

شجاعت به بخشی- از کمیته‌ی ذهنی شما تبدیل می‌شود تا هم ترس و تردید به خود را دفع کند و هم در صورت لزوم، اقدام مناسب را انجام دهد. انضباط عملکرد اجرایی ذهن (حاکم) قادر است همه‌ی فعالیت‌های لازم برای ایجاد و حفظ یک وضعیت اوج عملکرد ذهنی را هماهنگ کند.

بدون تنظیم احساسات، نمی‌توان از ترس فراتر رفت. اما با تنظیم احساسات، به ظرفیت انسانی ذهن آگاهی دسترسی پیدا می‌کنید. اینجاست که همه چیز تغییر می‌کند. به عنوان یک معامله‌گر، با حاکم (اقتدار آرام)، بر سایر اعضا نظارت می‌کنید. فرزانه (بی‌طرفی) بر اساس برنامه توصیه می‌کند، جنگجو (شجاعت) از حملات منتقد درونی محافظت می‌کند و در صورت دستور، اقدام می‌کند، حامی (صبر، دلسوزی) پادزهر ترس است، آرام می‌کند و تشویق می‌کند، خالق (شهودی) گزینه را به قوانین فرزانه می‌افزاید، یتیم (ترس) معامله‌گری مبتنی بر ترس است که در صورت تحریک، باعث ایجاد مشکل می‌شود.

هنگامی که ذهن آگاه می‌شوید، به عنوان یک معامله‌گر از افکار جدا شده و کارگردان سرنوشت خود می‌شوید. در این لحظه است که کمیته‌ی ذهن می‌تواند برای عملکرد بالاتر در بلندمدت سازماندهی مجدد شود.

گفتگوی درونی تغییر و تحول یافته است. افکار ذهن از منابع بسیار متفاوتی نشأت می‌گیرند. اکنون، به جای اینکه تفکر مبتنی بر ترس بر معاملات شما تأثیر بگذارد، تفکر توانمند، باورهای را ایجاد می‌کند که بازار را به درستی تحلیل می‌کنند.

سازماندهی کمیته‌ی معاملاتی

هدف از این مثال‌ها نشان دادن این است که چگونه افراد دیگر، ماهیت مفهومی کهن‌الگوها و سازماندهی فعلی خود را گرفته‌اند و آن‌ها را در زندگی و معاملات خود به کار برده‌اند. این مستلزم یک تغییر پارادایم در نحوه‌ی تفکر و دیدن خود توسط اکثر افراد است.

هر داستان و هر معامله‌گری که در این متن ارائه شده، واقعی است. اسامی و برخی از شرایط برای حفظ حریم خصوصی آن‌ها تغییر کرده است، اما ماهیت مشکلات و راه‌حل‌های آن‌ها در معامله‌گری برای نشان دادن چگونگی بیدار شدن و ترکیب بخش‌های مختلف خود در یک شخصیت منسجم‌تر، استفاده شده است.

منفجر شدن و بازیابی

در زیر گفتگویی از یک معامله‌گر خواهید یافت که یک تیم داخلی قدرتمند برای معامله‌گری ساخته بود، سپس به سطوح عملکرد قبلی خود سقوط کرد. نگاهی به نحوه‌ی یادگیری او از اشتباهاتش بیندازید، نه اینکه خودش را سرزنش کند.

“هفته‌ی گذشته برای من بسیار آموزنده بود و فکر می‌کنم نگاهی اجمالی به منتقد درونی‌ام به همراه جنبه‌ی تخریبگر آن انداختم. پنجشنبه سودآورترین روز من در طول معاملاتم بود، اما جمعه برای من روز معکوس شدن قابل توجهی بود.”

“پس از بررسی معاملات جمعه، کاملاً مشخص شد که چرا همه چیز آنطور که بای پیش میرفت، پیش نرفت. بعد از یک آخر هفته‌ی طولانی، این هفته دوباره به اصول اولیه بازگشتم و با موفقیت زیادی با آپشن‌ها معامله کردم. مهم‌تر از آن، از نظر ذهنی قطعاً به بازیابی تمرکز و سطح اعتماد به نفسم کمک کرد. بخش بی‌طرف فرزانه من دوباره بازگشت تا اطمینان حاصل کند که تصمیمات من بر اساس برنامه‌ی معامله‌گری و دوباره با حس آرام اقتدار گرفته می‌شود.”

“در آخر هفته، مسائل زیادی در زندگی شخصی‌ام در جریان بود، اما به جای اینکه روز جمعه کامپیوتر را خاموش کنم، به جلو فشار آوردم، گویی اشتیاقم می‌تواند تسکینی باشد. حتی نمودارهایم قبل از ورود به بازار، قفل شدند، اما در آن لحظه مرا آشفته نکرد. با نگاهی به گذشته، من به نظم خودم توجه نکردم و بازار آتی مرا متواضع کرد. این قطعاً دردناک‌تر از آن چیزی بود که در حال حاضر در زندگی‌ام می‌گذشت، در واقع شرایط را به طور تصاعدی بزرگتر

کرد، چون من بیشتر از این‌ها می‌دانستم!! بنابراین، واقعاً مجبور شدم سخت تلاش کنم تا حامی را در احساس آخر هفته‌ام که خیلی پایین آمده بودم، ادغام کنم.”

“مسائل شخصی. همانطور که همیشه اتفاق می‌افتد خودشان حل شدند و همیشه خارج از کنترل من بودند، اما حدس می‌زنم در این فرآیند متوجه نشدم که چقدر از وضعیت آن‌ها ناراحت بودم و اشتیاقم به معامله‌گری به یک مسیر فرار موقت تبدیل شد. حالا می‌فهمم که چطور با بی‌توجهی به فشارهای عاطفی که نادیده گرفته نمی‌شوند، خودم را برای شکست در آن لحظه آماده کرده‌ام.”

“من در هفته‌ی گذشته با معامله‌ی آتی به سودآوری ۸۹ درصدی رسیدم و این هفته معاملات آپشن من ۱۰۰ درصد بوده است. اکنون در حال بازسازی هستم تا پیش بروم و تجربه‌ام را ادغام کنم تا از تلاش‌هایم حمایت کند. می‌دانم که حاکم باید به عنوان ناظر معاملاتم حضور داشته باشد. در آشفتگی عاطفی آخر هفته، این را فراموش کردم و هزینه‌ی آن را پرداختم.”

“من یک “اسفنج عاطفی” به کمیته‌ی معاملاتی خود اضافه کرده‌ام. آن بخش از وجود من باید در نظر گرفته شود تا بتوانم با موفقیت معامله کنم. آن را در نظر نگرفتم و هزینه‌ی آن را پرداختم.”

“واضح است که اهمیت کمیته‌ی معاملاتی ذهن را درک می‌کنم. با توجه به سابقه‌ام در صنعت مهمان‌نوازی که همیشه به من فرصت می‌داد تا احساساتم را پنهان کنم و تعامل را برای تغییر احساساتم تغییر دهم، تعجب می‌کنم که چه فکری می‌کردم. چگونه می‌توانستم فراموش کنم که دیگر در کانزاس نیستم! من یک آینه روی میز و قوانینم را روی آن چسبانده‌ام. بزرگترین بخش اکنون این است که می‌دانم باید وضعیت عاطفی خود را مانند یک دیده‌بان زیر نظر داشته باشم.”

“آنچه کشف کرده‌ام این است که تمایل دارم از نظر عاطفی از خودم مراقبت نکنم، سپس آن را پنهان کنم. هفته‌ی گذشته به من نشان داد که این عمل تاریخی برای حساب معاملات من و سلامت روان کلی من خطرناک است. اکنون می‌دانم که باید بخش مراقب خودم را

بیشتر توسعه دهم. باید نسبت به خودم دلسوزی داشته باشم و وقتی از نظر عاطفی تعادل ندارم، به خودم اجازه‌ی معامله ندهم. وقتی این را فهمیدم، معامله را برای آن روز متوقف کردم و به مراقبت از خود پرداختم.”

این معامله‌گر دچار نقص در مدیریت حالت ذهن خود شده است. او خود را سرزنش نمی‌کند. او به سادگی متوجه می‌شود که حفظ آرامش، قاطعیت و اقتدار برای موفقیت در معامله‌گری چقدر مهم است. او اشتباهی مرتکب می‌شود و از آن درس می‌گیرد.

ذهن یک معامله‌گر ساخته می‌شود

در طول این کتاب، شما در معرض یک فرآیند تحول قرار گرفته‌اید. ابتدا با یادگیری این موضوع شروع کردید که بی‌توجهی به زیربنای باورهایی که دنیای زندگی و تجارت شما را شکل می‌دهد، چگونه است. هنگامی که متوجه شدید که باید بر ترس خود غلبه کنید (در غیر این صورت در الگوهای محدودکننده‌ی خود گیر می‌افتید)، به شما نشان داده شد که چگونه شروع به مشاهده‌ی افکار و احساسات خود کنید، نه به عنوان تجسمی از کسی. که هستید. آن‌ها فقط بازتابی از کسی. هستند که در حال حاضر هستید. این سازماندهی خود می‌تواند و باید برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق تغییر کند.

با توسعه‌ی مهارت‌های تنفس و “مکان امن”، به شما نشان داده شد که چگونه می‌توانید از ترس فلج‌کننده‌ی تفکر خود جلوگیری کنید. از اینجا، مهارت‌های ذهن آگاهی بررسی شد تا معامله‌گر بتواند گفتگوی درونی تاریخی را به طور عمدی مختل کند. این یک لحظه‌ی قدرتمند است. در همین لحظه است که می‌توانید طراح گفتگوی درونی خود – کمیته‌ی درونی خود – شوید.

با استفاده از ذهن آگاهی به عنوان یک مهارت، به شما نشان داده شد که چگونه بخش‌های پنهان یا کمتر توسعه‌یافته‌ی خود را که منجر به عملکرد برتر در معامله می‌شوند، بیدار کنید.

توسعه‌ی ذهن برای معامله‌گری، برخلاف تمایل ذاتی بدن شما برای اجتناب از ناراحتی است. اما خود معامله‌گری، یک "معامله‌گر" را دقیقاً از همان منطقه‌ی آسایشی-بیرون می‌کشد که بدن، مغز و ذهن شما او را در آن نگه داشته‌اند.

مهارت‌هایی که یک ذهنیت موفق برای معامله‌گر ایجاد می‌کنند، مهارت‌هایی نیستند که شما در ابتدای شروع معامله به آن‌ها مجهز بوده‌اید. آن‌ها باید توسعه داده شوند.

امید من این است که این کتاب شما را به عمل برای توسعه‌ی معامله‌گری که در درون شماست، الهام بخشد. این به عنوان یک امکان وجود دارد. برای اینکه این امکان را به یک احتمال تبدیل کنید، نیاز به فراموش کردن الگوهای قدیمی محدودکننده‌ی خود و توسعه‌ی الگوها و باورهای قدرتمند جدید در مورد خود و معاملاتتان است.

روزی با یک معامله‌گر صحبت می‌کردم که در تلاش‌هایش برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، پول زیادی از دست داده بود (بیشتر معامله‌گرها می‌توانند با داستان او ارتباط برقرار کنند). او به من نگاه کرد و گفت: "من نمی‌توانم هزینه‌ی برنامه‌ی شما را پردازم." پاسخ من به او این بود: "چقدر پول دیگر باید از دست بدهی تا بتوانی هزینه‌ی آن را پردازی؟" این او را شوکه کرد. تا زمانی که او در ذهنیت "نمی‌توانم" باقی بماند، محکوم بود به این که همچنان به افسانه‌ی جام مقدسی که در بیرون از خود وجود دارد، اعتقاد داشته باشد.

شما همیشه پاسخ معاملات خود بوده‌اید. توسعه‌ی پتانسیل شما به عنوان یک انسان و یک معامله‌گر، همان جام مقدس است. تعداد کمی از ما برای معامله‌گری متولد شده‌ایم. اکثریت قریب به اتفاق معامله‌گرها مجبور خواهند بود روانشناسی خود را دوباره سازماندهی کنند تا به یک معامله‌گر موفق تبدیل شوند. این کتاب مجموعه‌ی قدرتمندی از مهارت‌ها و ابزارهایی را در معرض دید قرار می‌دهد که معامله‌گر می‌تواند از آن‌ها برای توسعه‌ی روانشناسی خود استفاده کند تا به حالت ذهنی عملکرد اوج دست یابد. آن قدرت همیشه در دسترس شما بوده است. امید من این است که شما آماده‌ی شروع این سفر باشید. شما می‌توانید بسیار فراتر از یک معامله‌گر ترسو باشید، معامله‌گری که نه برای برد، بلکه برای نباختن معامله

می‌کند. همه‌ی آن شرطی‌سازی‌ها را می‌توان از بین برد و به جای آن، یک معامله‌گر متحول شده می‌تواند جایگزین شود. برای انجام این کار، شما باید با مبارزه‌ی داخلی روبرو شوید. اکنون می‌بینید که برای شما به عنوان یک معامله‌گر چه چیزی ممکن است... وقت آن است که شروع کنید.

چگونه آرکتایپ‌ها را توسعه می‌دهید؟

هر عنصر، از خود به طور ضمنی در مدارهای عصبی مغز ما رمزگذاری شده است. این عناصر به سادگی بخش‌های ذاتی انسانیت ما هستند. خوشبختانه، از آنجایی که آن‌ها در مغز ما جاسازی شده‌اند، در مدارهای حافظه ما نیز نشان داده شده‌اند. با فعال کردن و توسعه‌ی این حافظه‌هاست که به قدرت نشان داده شده توسط آرکتایپ‌ها دسترسی پیدا می‌کنیم.

در اصل، این آرکتایپ‌ها قبلاً در مدار عصبی و در نتیجه در ذهن ما ساکن هستند. با استفاده از نحوه‌ی پردازش حافظه توسط مغز، می‌توانیم عنصری از خود را “به یاد بیاوریم” و آن را به آگاهی خود بیاوریم و از این رو، به صدایی ساکن در گفتگوی درونی تبدیل می‌شود.

با آموزش و هدایت آگاهی خود به مناطق فراموش‌شده‌ی حافظه، می‌توانیم نقاط قوتی را که در جامعه‌ی صدهای ذهن خفته‌اند، بازیابی کنیم. با انجام این کار، “کمیت‌های معاملاتی ذهن” را توسعه می‌دهیم.

بیاید به دو روش نگاه کنیم که چگونه می‌توانید این جنبه‌های از خود را که از آگاهی فعال خارج شده‌اند، به آگاهی خود بازگردانید:

1 - نماد پردازی

وقتی کسی در یک تئاتر شلوغ فریاد می‌زند “آتش”، مغز اطلاعات را پردازش می‌کند و ناگهان آتش را می‌بینید و مجبور به عمل می‌شوید. مغز فعالیت عصبی (یک رفتار) را تولید کرده است، در حالی که ذهن معنایی را با رفتار مرتبط کرده است. نماد “آتش” را با معنای عمیق

نشان داده است. وقتی نماد فعال می‌شود، حسی. از وجود را فعال می‌کند که شرایط را تفسیر می‌کند. برخی به ترس و فرار متوسل می‌شوند. برخی دیگر به آرامش و بی‌طرفی متوسل می‌شوند و می‌پرسند: “گزینه‌های من چیست؟”

همه‌ی ما قهرمانانی را در مدارهای حافظه‌ی خود داریم که نماد نظم، شجاعت، بی‌طرفی و صبر هستند. هالیوود از زمان آغاز، از این ارتباط بین قهرمان و کهن‌الگو به عنوان مبنای قهرمانان و شخصیت‌های منفی خود استفاده کرده است.

در نمادپردازی، شما روی یک شخصیت قهرمانانه‌ی بیرونی تمرکز می‌کنید تا ماهیت قهرمانانه‌ی درونی خود را فعال کنید. به یاد داشته باشید که کهن‌الگوها جهانی هستند و در تمام فرهنگ‌ها وجود دارند. آن‌ها به سادگی بخش‌های ذاتی ژنوم انسانی و وضعیت انسانی هستند.

با نمادپردازی و هدایت آگاهی خود به این نشان بیرونی از کهن‌الگو، در حال بیدار کردن قهرمان درونی خود هستید. پس از فعال شدن و ورود به آگاهی فعال، از آن‌ها برای رویارویی با منتقد درونی استفاده نمی‌شود، بلکه برای مقابله با نقاط ضعف درونی به کار می‌روند. شما به سادگی قدرتی را که در درون شما خفته است، به جلو می‌آورید تا بتوانید با شیاطین روانی خود از موضع قدرت به جای ضعف روبرو شوید.

این تفاوت اصلی بین این استراتژی و استفاده از جملات تأکیدی مثبت است. در جملات تأکیدی مثبت، وانمود می‌کنید که نیروهای مخرب وجود ندارند یا می‌توان آن‌ها را نادیده گرفت. در نمادپردازی، شما در حال آماده شدن برای رویارویی درونی هستید. و با غلبه بر ترس‌هایتان، حالت ذهنی منظم، صبور، شجاع و بی‌طرف را ایجاد می‌کنید که از آن طریق تجارت می‌کنید.

غنی سازی حافظه

وقتی می‌فهمید که حافظه وابسته به وضعیت عاطفی است و حافظه از طریق ارتباطات احساسی ساخته و بازسازی می‌شود، می‌توانید از حافظه برای ایجاد حالت ذهنی استفاده کنید.

در غنی سازی حافظه، به گذشته برمی‌گردید و خاطره‌ی واقعی از رویدادی را که برایتان اتفاق افتاده است، بازیابی می‌کنید. خاطره‌ای را که به دنبال غنی‌سازی آن هستید، وضعیتی است که شما در یک موقعیت سخت گیر افتاده اید و به شدت تحت فشار هستید و در مواجهه با این عدم قطعیت، قدرت درونی خود را برای عمل کردن بر پایه نظم، صبور، شجاع و بی‌طرف پیدا کردید. سپس خاطره‌ای را غنی می‌کنید که این عناصر با آن رویداد مرتبط هستند.

در واقع شما در حال طراحی حافظه هستید تا بتواند عناصر نظم (حاکم)، صبر (حامی)، شجاعت (جنگجو) و بی‌طرفی (فرزانه) را به آگاهی شما برساند.

با استفاده از تکنیک‌های آرامش‌بخشی - و تجسم، شما قدرت حافظه را تقویت می‌کنید تا بتوانید آن را به شکلی قابل پیش‌بینی و بر اساس اراده خود "به یاد آورید". این کار نیاز به تمرین دارد. شما در حال تأیید آن نیستید - بلکه آن را به سطح آگاهی خود می‌آورید..

قدرت کهن الگوها (حاکم، مراقب، جنگجو و فرزانه) بر اساس احساساتی که هنگام استفاده از این فرآیند ایجاد می‌کنند، ساخته می‌شود. هنگامی که این عناصر وجودی خود را به سطح آگاهی می‌آورید، همچنان باید به مبارزه درونی خود احترام بگذارید. شما با قدرت این حالت ذهنی با آن مبارزه می‌کنید و نه از حالت ذهنی محدودکننده.

این استفاده از قدرت عنصر - احساس یک هیجان است که غنی‌سازی حافظه را در ایجاد "حالت ذهنی" بسیار با ارزش می‌کند و انرژی کهن الگویی را از طریق ماهیت احساسی شما زنده می‌کند.

مؤلفه‌ی احساسی یک هیجان، تجربه‌ی ذهنی شما از احساس فعال شده است عملکرد این مولفه احساسی پس از تبدیل شدن به واکنش‌های شیمیایی در بدن و مغز، ایجاد باور به قطعیت مسیری است که آن هیجان و ادراک شما را به سمت آن سوق می‌دهد به عنوان مثال، ترس، باوری قطعی در مورد نتایج منفی ایجاد می‌کند. با آلوده شدن ذهن به این احساس قطعیت، شما تنها پتانسیل منفی یک معامله را می‌بینید. احساس ترس، تفکر و ادراک شما را در اختیار گرفته است.

در سرخوشی (زمانی که در یک دوره‌ی برد با یک ذهن بی‌نظم هستید)، عنصر احساس باعث می‌شود که شما به این اطمینان اعتقاد داشته باشید که دوران خوب برای همیشه ادامه خواهد داشت. با خروج از این حالت، معامله‌گر محافظت خود را رها می‌کند و شروع به معامله خارج از برنامه‌ی معاملاتی خود می‌کند و حالتی ذهنی ایجاد می‌کند که معاملات بیش از حد، معاملات تکانشی یا معاملات انتقام‌جویانه را به وجود می‌آورد.

در ذهن یک معامله‌گر آموزش دیده، او یک حالت عاطفی بی‌طرفی منظم را حفظ می‌کند. عنصر احساس این حالت عاطفی، باوری در این قطعیت ایجاد می‌کند که معامله‌گر می‌تواند از هر آنچه بازار مایل است به او بدهد، بهره‌برداری کند. این حالت ذهنی برای معاملات مؤثر بسیار مناسب‌تر است و می‌تواند از طریق غنی‌سازی حافظه و نمادپردازی توسعه یابد.

قدرت غنی‌سازی حافظه

قدرت غنی‌سازی حافظه این است که در تجربه‌ی واقعی ریشه دارد. منتقد درونی نمی‌تواند ادعا کند که این فقط یک خیال‌پردازی است، همان‌طور که می‌تواند با نمادگرایی انجام دهد. شما واقعاً این ویژگی‌های باستانی قهرمانانه خاص را از خود نشان داده‌اید. ممکن است این ویژگی‌ها برای شما رایج نباشند، اما با تمرین می‌توانند عادت شوند. و شما به خودتان ثابت کرده‌اید که آن‌ها در وجود شما وجود دارند. کار شما این است که آن‌ها را به آگاهی بیاورید تا به یک صدای فعال یا عنصری در کمیته‌ی ذهن تبدیل شوند که معامله می‌کند.

در هر مورد، هم نمادگرایی و هم غنی‌سازی حافظه، شما باورهای خود محدودکننده‌ای را که “شما” را تعریف کرده‌اند، به چالش می‌کشید. با به چالش کشیدن آن‌ها، متوجه می‌شوید که ترس، مانع شما از کشف بیشتر پتانسیل زندگی در درون شما شده است.

کلید اصلی این است که شما در حال ساختن مدارهای عصبی هستید که می‌دانید چگونه آن‌ها را فعال کنید و به سطح آگاهی خود بیاورید. دیگر گفتگوی درونی شما صرفاً تحت تأثیر جریان‌های سازگاری تاریخی حرکت نمی‌کند. اکنون شما طراح باورهای هستید که بر اساس آن‌ها معامله می‌کنید.

نتیجه گیری

نبرد نهایی در درون شماست

" دشمن را دیده‌ام. و او خود ما هستیم."

از کمیک استریپ پوگو

در طول سفر این کتاب، یک جریان زیربنایی از یک مبارزه‌ی داخلی وجود داشته است. در ابتدا، معامله‌گرانی که زندگی آن‌ها را بررسی کرده‌ایم، هیچ ایده‌ای نداشتند که وارد چه چالش بزرگی شده‌اند که تقریباً سلامت عقل آن‌ها را به خطر انداخته است. آن‌ها فکر می‌کردند که در حال یادگیری معامله‌گری به عنوان راهی برای آزادی مالی هستند. اما متوجه شدند که با موانعی غیرمنتظره روبرو شده‌اند. آن‌ها تحت فشار بودند و واقعاً نمی‌فهمیدند چرا همچنان در حال باخت هستند. آن‌ها سیستم‌ها و روش‌های خوبی داشتند، اما از نظر عاطفی آسیب‌پذیر بودند زیرا سرمایه‌ی خود را در عدم قطعیت بازارها به خطر انداختند. با گذشت زمان، به این نتیجه رسیدند که مشکل روش یا سیستم نیست. مشکل خود آن‌ها است. همانطور که یک معامله‌گر به من گفت:

“وقتی فکر می‌کردم با بازار مبارزه می‌کنم، باختم. وقتی فهمیدم که نبرد در درون من است، و برای این مبارزه آماده شدم، شروع به بردن کردم.”

از این لحاظ، معامله‌گری مسیری عالی برای خودشناسی است. شما چیزهای زیادی در مورد خودتان یاد می‌گیرید، هم خوب و هم بد. و اگر می‌خواهید یک معامله‌گر موفق شوید، باید برای این نبرد آماده باشید. اما این نبرد با نیروی بیرونی نیست، با خود شماست. همانطور که یک معامله‌گر موفق اخیراً با تأمل در مورد آموزش روانشناسی خود در معامله‌گری گفت:

“معامله‌گری مثل این است که به کسی تیغ جراحی بدهند و به او بگویند که قرار است بدون بیهوشی جراحی مغز و روان خود را انجام دهد.”

فقط اشتیاق عمیق به معامله‌گری، معامله‌گر در حال تحول را سرپا نگه می‌دارد. با پذیرفتن مسئولیت کامل عملکرد خود در معامله‌گری، یک معامله‌گر برای اولین بار در زندگی خود مجبور می‌شود نگاهی عمیق و سخت به خودش بیندازد. او ممکن است در ابتدا بخواهد از چیزی که پیدا می‌کند فرار کند. اما با گذشت زمان، او به این مبارزه‌ی درونی خود احترام می‌گذارد. در اینجا او از یک فرد بی‌تجربه و ناآگاه به مسائل روانشناختی، به کسی—تبدیل می‌شود که سفر خودشناسی را در معامله‌گری و زندگی آغاز می‌کند.

در این کتاب با این مسافران شجاعی که تصمیم به بازطراحی روانی خود گرفته‌اند تا به کاپیتان‌های سرنوشت خود تبدیل شوند، آشنا شده‌اید. آن‌ها فراتر از ترس‌ها و مشکلات روانی خود، معنای عمیق‌تری برای زندگی خود پیدا می‌کنند که ارزش مبارزه کردن دارد. و با بازپس‌گیری آن ارزش ذاتی در روح انسان، خود را به افراد سازماندهی‌شده‌ی جدیدی تبدیل می‌کنند که عملکرد معاملاتی با بازدهی بالا را به ارمغان می‌آورند.

چه کسی فکر می‌کرد که معامله‌گری چنین وسیله‌ی قدرتمندی برای خودشناسی و توسعه‌ی فردی باشد؟ با این حال، همین چیزی است که مرا به کار با معامله‌گران سوق داد.

در معامله‌گران، گروهی از افرادی را کشف کردم که انگیزه و فوریت تغییر را داشتند. معامله‌گری آن‌ها را عمیقاً تحت تأثیر قرار داده بود. آن‌ها باید مسئولیت کامل عملکرد خود در معامله‌گری را بر عهده بگیرند.

آنها نیاز به تغییر خود را پیدا کرده بودند تا بتوانند در معامله‌گری موفق شوند. و آن‌ها، و امیدوارم شما، مصمم هستید که خود را به افرادی تبدیل کنید که توانایی معامله‌گری با عملکرد بالا را داشته باشند. زمان این کار همین حالا است.

امید من این است که کنجکاوی و تمایل برای کشف گام بعدی در تکامل خود به عنوان یک معامله‌گر را داشته باشید. گام بعدی این است که خود را به فرآیندی تغییردهنده متعهد کنید که باورهای محدودکننده‌ی خود در مورد خودتان، معامله‌گری و زندگی را به باورهایی تبدیل کنید که امکانات جدیدی را برای شما به عنوان یک معامله‌گر و یک انسان باز کند.

امیدوارم این کار تحول‌آفرین بتواند جرقه پتانسیل شما را روشن کند. اکثر افرادی که به دنبال رشد پتانسیل خود هستند، متوجه می‌شوند که دانش صرف، به تنهایی، در ایجاد توسعه‌ی بلندمدت کافی نیست. اگر دانش کافی بود، افرادی که کتاب‌های رژیم غذایی می‌خوانند و از سیستم‌های کاهش وزن پیروی می‌کنند، برای همیشه وزن کم می‌کردند. متأسفانه، ۹۵٪ از رژیم‌گیرندگان وزن خود را دوباره به دست می‌آورند. این باورها هستند که باید تغییر کنند – و

نحوه‌ی عملکرد این باورها در مغز. و همین‌طور با معامله‌گری است. امیدوارم که شما کار عاطفی را به فرآیندی که در اینجا در معرض آن قرار گرفته‌اید، متعهد شوید.

توانایی تنظیم عاطفی ترس و تکانه‌های خود، شما را به ذهن‌آگاهی و آزادی از باورهای خود محدودکننده هدایت می‌کند. با اعمال جدی ذهن‌آگاهی در زندگی و معامله‌گری خود، شما فرآیند ساخت یک سازمان جدید از روانشناسی خود را آغاز می‌کنید. شما از باورهای محدودکننده‌ی خود در مورد ارزش، اهمیت و کفایت خود دست می‌کشید و مفهوم اینکه حس خودتان چیزی است که می‌تواند توسعه یابد را در آغوش می‌گیرید. و معامله‌گری معلم شما می‌شود.