

برتری ذهنی در معامله‌گری

با تطبیق ویژگی‌های شخصیتی و کنترل احساسات تان
سرمایه‌گذاری هوشمندانه تری داشته باشید

تالیف:

جیسون ویلیامز

ترجمه:

اسماعیل نوروزی

پیشگفتار و مقدمه:

لری ویلیامز

معامله‌گر افسانه‌ای فیوچرز

ویراستار علمی:

محمد رحیمی

(دانشجوی دکتری روانشناسی بالینی)

آراد کتاب

سرشناسه	: ویلیامز، جیسون،
عنوان و پدیدآور	: برتری ذهنی در معامله‌گری، با تطبیق ویژگی‌های شخصیتی و کنترل احساسات‌تان سرمایه‌گذاری هوشمندانه‌تری داشته باشید/تالیف: جیسون ویلیامز، ترجمه: اسماعیل نوروزی.
مشخصات نشر	: تهران، آراد کتاب،
مشخصات ظاهری	: ۳۱۰ ص،
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۶۱۷-۳
یادداشت	: عنوان اصلی: The mental edge in trading : adapt your personality traits and control your emotions to make smarter investments
عنوان دیگر	: با تطبیق ویژگی‌های شخصیتی و کنترل احساسات‌تان سرمایه‌گذاری هوشمندانه‌تری داشته باشید
موضوع	: سرمایه‌گذاری - جنبه‌های روانشناسی
موضوع	: بازار سرمایه - جنبه‌های روانشناسی
شناسه افزوده	: ویلیامز، لری، ۱۹۴۲ م - مقدمه‌نویس
شناسه افزوده	: نوروزی، اسماعیل، - مترجم
شناسه افزوده	: رحیمی، محمد، - ویراستار
رده بندی کنگره	: HG ۴۵۱۵/۱۵
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۶۰۱۹
شماره کتابخانه ملی	: ۹۲۹۰۵۷۷

برتری ذهنی در معامله‌گری

با تطبیق ویژگی‌های شخصیتی و کنترل احساسات‌تان سرمایه‌گذاری هوشمندانه‌تری داشته باشید

<input checked="" type="checkbox"/> ناشر: آراد کتاب	<input checked="" type="checkbox"/> ترجمه: اسماعیل نوروزی
<input checked="" type="checkbox"/> تیراژ: ۵۰۰ جلد	<input checked="" type="checkbox"/> نوبت چاپ: اول ۱۴۰۲
<input checked="" type="checkbox"/> چاپ: عطا	<input checked="" type="checkbox"/> لیتوگرافی: بارنگ
<input checked="" type="checkbox"/> قیمت: ۲۹۵۰۰۰ تومان	<input checked="" type="checkbox"/> صحافی: امید
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۶۱۷-۳	

حق چاپ برای ناشر محفوظ است. کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب با نگرش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ برای انتشارات آراد کتاب محفوظ است و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

مرکز پخش و فروش:

انتشارات آراد کتاب تلفن: ۰۶۶۹۷۵۲۸۵ - ۰۶۶۴۸۲۲۲۶ - ۰۹۳۵۳۰۶۲۴۵۸

خرید آنلاین از سایت: www.aradbook.com

فهرست مطالب

6	پیشگفتار لری ویلیامز
9	پیشگفتار نویسنده کتاب
13	فصل 1: ذهن انسان: مقدمه
16	فصل 2: چگونه ذهن توسط مغز ساخته می‌شود؟
18	فصل 3: آناتومی مغز 101
33	فصل 4: چهار دیدگاه درباره زندگی ذهنی
40	فصل 5: مقدمه‌ای بر ویژگی‌های شخصیتی
50	فصل 6: شخصیت از کجا می‌آید؟
54	فصل 7: آزمون‌های شخصیت
60	فصل 8: مقدمه‌ای بر شخصیت‌شناسی نئو: NEO PI-R
66	فصل 9: جزئیات مدل پنج‌عاملی
75	فصل 10: سه جنبه شخصیت‌شناسی
78	فصل 11: تفسیر کلی نمرات مدل نئو: NEO-AC
81	فصل 12: سبک‌ها یا استایل‌های شخصیتی
83	فصل 13: اختلالات شخصیتی
85	فصل 14: روان‌رنجوری و معامله‌گری
109	فصل 15: درمان شناختی - رفتاری (CBT) برای معامله‌گران
124	فصل 16: ریسک‌گریزی و معامله‌گری
139	فصل 17: وظیفه‌شناسی و معامله‌گری
153	فصل 18: خوش‌بینی و معامله‌گری
161	فصل 19: هیجان‌خواهی و معامله‌گری
164	فصل 20: راز خوشبختی و خوشحالی
172	فصل 21: معامله‌گر بیش از حد وابسته
177	فصل 22: مطالعه موردی: لری ویلیامز

196	فصل 23: مطالعه موردی شخصیت: دن زنگر
203	فصل 24: مطالعه موردی شخصیت: کی دی آنجل
209	فصل 25: مطالعه موردی شخصیت: لیندا راشکه
217	فصل 26: مطالعه موردی شخصیت: آندره آ اونگر
228	فصل 27: مطالعه موردی شخصیت: رالف وینس
238	فصل 28: مطالعه موردی شخصیت: اسکات رمزی
247	فصل 29: مطالعه موردی: معامله گر کامل
254	فصل 30: شخصیت اعتیادآور
258	فصل 31: نتیجه گیری و پایان
261	پیوست الف: جنبه های شخصیتی همراه با جزئیات
280	پیوست ب: سبک های شخصیت
291	فصل ج: پرسشنامه آزمون شخصیت شناسی نئو (NEO-AC)
307	منابع
309	درباره نویسندگان

پیشگفتار لری ویلیامز

ما به عنوان والدین علاقه‌مندیم فکر کنیم که فرزندانمان درس‌های زندگی را از ما خواهند آموخت. ما اغلب به این موضوع که چیز زیادی از آن‌ها یاد بگیریم فکر نمی‌کنیم؛ ما هم تو این شرایط بودیم و تجربه این را داشتیم، چیزی که واسه تو آرزو هست واسه ما خاطره است. هدف ما غلبه بر مشکلات ابتدایی و نشان دادن راه به آن‌ها است. این کتاب، نوشته پسر من دکتر جیسون ویلیامز، این تصور را برای من وارونه می‌کند.

در حالی که حدود 50 سال است که در بازارها معامله می‌کنم، در این کتاب از پسر من یاد گرفتم. فرزندم معلم بود. اولین چیزی که یاد گرفتم این است که برای تغییر در انجام کارهای نادرست و عدم تغییر عادت‌های مضر، واقعاً باید خودمان را بشناسیم.

بدون اینکه خود را بشناسید، چگونه ممکن است تغییر رخ دهد؟ به نوعی فکر می‌کردم که بیشتر اتفاق‌ها یا وقایع بازار و همچنین شخصیت خودم را به عنوان یک معامله‌گر می‌شناسم. من کاملاً اشتباه می‌کردم. وقتی در تست ویژگی‌های شخصیتی که جیسون به من داد شرکت کردم، فوراً نقاط قوت و ضعفم را یاد گرفتم. چیزی که من را شگفت‌زده کرد این بود که قبلاً هیچ یک از این نکات را متوجه نشده بودم.

من همیشه می‌دانستم که می‌توانم سیستم‌های معاملاتی مکانیکی (ماشین‌وار) فوق‌العاده‌ای را توسعه دهم، اما هرگز نمی‌توانستم بفهمم که چرا انجام معامله یا دنبال کردن آن‌ها برایم سخت است. بهترین معامله من، تقریباً همیشه از یک نوع معامله‌گری با سبک آزاد ناشی می‌شود، چیزی که نمی‌توان آن را سرکوب کرد یا به یک فرمول ریاضی تقلیل داد. تا زمانی که در تست شخصیت شرکت کردم و متوجه شدم که چرا می‌توانم سیستم‌های خوبی را توسعه دهم اما به سادگی با پیروی از آن‌ها مشکل دارم.

چیزی که من متوجه شدم این بود که قضاوت من مناسب نبوده است. در حالی که از نظر فکری می‌توانم سیستم‌هایی را توسعه دهم، اما شخصیت من به گونه‌ای نیست که از آن‌ها پیروی کنم. این یک پیشرفت واقعی برای من بود زیرا بهترین استراتژی معاملاتی ممکن را برای من متبلور کرد. من توانستم کفش مناسب را پیدا کنم. این درک در مورد نحوه عملکردم به عنوان یک معامله‌گر، همچنین به من آموخت که چگونه می‌توانم از سیستم‌های معاملاتی

مکانیکی به بهترین شکل استفاده کنم. این یک برد مضاعف برای من بود. من بهترین استراتژی معامله‌گری شخصی خود و همچنین نحوه استفاده بهینه از سیستم‌های معاملاتی را یاد گرفتم! وقتی نتایج به من نشان داده شد، این یک «آ-ها» بود! تجربه. من به طور غریزی و شهودی می‌دانستم که این‌ها زمینه‌هایی هستند که من را به یک معامله‌گر خوب تبدیل کرده‌اند و همچنین زمینه‌هایی که باید روی آن‌ها کار کنم.

ریسک هرگز مرا آزار نداده است، بنابراین از معامله‌کردن هراسی نداشته‌ام. آزمایش آن را تایید کرد. چیزی که نمی‌دانستم این بود که بزرگترین ضعف معاملاتی من عدم توجه به جزئیات بوده است.

واضح است که من بهترین شخص جزئی‌بین دنیا نیستم، اما تا زمانی که کارهای جیسون را خواندم شخصیت را درک نکرده بودم و هرگز متوجه نشدم که چقدر مانعی برای موفقیت بیشتر معامله‌گری من بوده است.

من و جیسون امیدواریم که با خواندن این کتاب، بینش عمیقی نسبت به شخصیت خود داشته باشید. این را می‌توان با نگاه کردن به شخصیت برخی از معامله‌گران خارق‌العاده انجام داد.

با خواندن این کتاب، به لطف افراد فوق‌العاده‌ای که کار جیسون را تسهیل می‌کردند، بینش‌های بیشتری در مورد معامله‌گری موفق کسب کردم. کلاهم را به نشانه احترام به این معامله‌گران منحصر به فرد از سر بر می‌دارم که درهای قلب و روح خود را باز کردند تا انسان‌های فانی مانند ما در این کسب و کار معامله‌گری و سرمایه‌گذاری بهتر شوند.

ما معمولاً کتاب‌هایی در مورد معامله‌گری و سرمایه‌گذاری می‌خوانیم تا در مورد بازار بیاموزیم. این مورد در این کتاب صادق نیست. در این کتاب با خودتان آشنا خواهید شد. . . شما یاد خواهید گرفت که معامله‌گران موفق چگونه فکر می‌کنند، چگونه پاسخ می‌دهند و تکنیک‌هایی به شما داده می‌شود که می‌توانید از آن‌ها برای بهبود روش معامله‌گری خود استفاده کنید.

این چیزی است که به طرز وحشتناکی در مورد این کتاب منحصر به فرد است. این کتاب به طور خاص برای شما نوشته شده است. داده‌های این کتاب به طور خاصی ارائه شده است

تا شما را به یک معامله‌گر بهتر تبدیل کند. اگر دشمن را بشناسید و خودتان را بشناسید، در پیروزی شما شکی نخواهد بود.

شما دشمن را شناختید، حالا می‌توانید خودتان را بشناسید.

لری ویلیامز

معامله‌گر و پدری سرافراز

سنت کرویکس، جزایر ویرجین ایالات متحده

2012

پیشگفتار نویسنده کتاب

تصور کنید راهی برای ارزیابی و اندازه‌گیری ویژگی‌های ذاتی شخصیت شما وجود دارد...
با جزئیات باور نکردنی و معتبر علمی. سپس تصور کنید مجموعه‌ای از داده‌های تحقیقاتی وجود دارد که می‌تواند به شما در درک ویژگی‌های شخصیتی خاص‌تان کمک کند... و بهتر از آن، به شما بیاموزد که چگونه از مجموعه ویژگی‌های شخصیتی خود استفاده کنید تا به یک معامله‌گر بهتر، عاقل‌تر و با ثبات‌تر در بازار تبدیل شوید.

البته که وجود دارد. و من می‌خواهم در مورد آن به شما بگویم!

اسم من جیسون ویلیامز است. من یک پزشک و روانپزشک بزرگسال هستم که در بیمارستان و مرکز پزشکی برجسته کشور (اگر نه در جهان) آموزش دیده‌ام: جان هاپکینز، در بالتیمور، مریلند. من همچنین پسر لری ویلیامز هستم که بسیاری او را یکی از برجسته‌ترین معامله‌گران بازار آتی یا فیوچرز و کالاهای جهان می‌دانند. (او همچنین پدر بسیار خوبی است.) برای مدتی، من و پدرم در مورد اینکه چگونه احساسات انسانی و ویژگی‌های شخصیتی پشت آن‌ها با فردی که به یک سفته‌باز موفق یا ناموفق در بازار تبدیل می‌شود ارتباط دارد، بحث و مباحثه کرده‌ایم. این یکی از موضوعات مورد علاقه ما برای گفتگو است، و با توجه به سوابق مربوطه ما، احتمالاً منطقی است که این جذابیت خاص ما را برانگیخت تا بیشتر بدانیم و سپس کتابی در مورد آن بنویسیم.

ما نه تنها عمیقاً در ادبیات علمی در مورد این موضوع کاوش کردیم، بلکه شروع به جمع‌آوری برخی از داده‌هایمان کردیم! از سال 2010، ما شروع به ارائه یک تست شخصیتی استاندارد شده به نام نئو پی آی آر (NEO PI-R) برای گروهی از معامله‌گران درجه یک بازار کردیم (همه افرادی که شخصاً به عنوان معامله‌گران بسیار فعال شناخته می‌شوند و سال به سال و حتی برای چندین دهه با موفقیت در بازارها با ثبات معامله می‌کنند). سپس نتایج‌شان را به صورت جداگانه با آن‌ها مورد بحث قرار دادیم تا درک عمیق‌تری از آنچه که یک معامله‌گر عالی را می‌سازد به دست آوریم. این کتاب حاوی یافته‌های ما است.

مطمئن باشید، این یک نقشه‌ی غیر عملی، روانشناسی عوام‌فریبانه غیر معقول یا چرند و بی معنا نیست که نتواند نتیجه‌بخش باشد و با واقعیت جور در نیاید. اینطور نیست که این مطالب انگیزشی توسعه فردی بی‌نظیرتان توسط افرادی نوشته شده باشد که حتی بیشتر از شما به کمک نیاز داشته باشند! همچنین اینگونه نیست که یک آزمون شخصیتی مختصر و پیش پا افتاده باشد (به من اعتماد کنید، آن‌ها در اینترنت موجود می‌باشند و ارزش آن‌ها دقیقاً به همان اندازه است؛ صفر) که شما را با کلیات مبهم سردرگم کند و یا چیز جدید یا مشخصی برای گرایش به بازارها ارائه ندهد.

بلکه کتابی که در دست شما می‌باشد چیزی بسیار ارزشمندتر و بسیار واقعی‌تر است. همه اصول موجود در این صفحات بر اساس علم پایه و درک فعلی ما از مغز و زندگی ذهنی انسان (روانشناسی) است. تا آنجا که ما می‌دانیم، این اولین رساله‌ای است که به طور جدی و عمیق به بررسی ارتباط بین معامله‌گری موفق و ویژگی‌های شخصیتی می‌پردازد.

بینید، این راز بزرگی نیست که مدیریت احساسات برای زنده ماندن در فراز و نشیب‌های متلاطم یا ناپایدار بازارها بسیار خارق‌العاده است. این می‌تواند یک ماجرا یا سفری بسیار هیجان‌انگیز باشد، و در تمام طول مسیر هر یک از ما از نظر احساسی تحت تأثیر قرار می‌گیریم و به عنوان افراد منحصر به فرد جامعه بر اساس آنچه که برای ما مهم است به حرکات بازارها پاسخ می‌دهیم. اگر این موضوع را که احساسات شما به اندازه سیستم معامله‌گری یا اندیکاتورهای مورد علاقه‌تان در بازار اهمیت ندارند و اهمیت احساسات را انکار می‌کنید، یا در حالت انکار هستید یا صرفاً یک «معامله‌کننده در حساب دمو» هستید.

واقعیت این است که نظریه مالی کلاسیک، همانطور که در دانشگاه‌ها تدریس می‌شود، احساسات خام و ناپخته انسانی را در تصمیم‌گیری در نظر نمی‌گیرد. امور مالی کلاسیک فرض می‌کند که همه ما به عنوان موجودات منطقی عمل می‌کنیم، در حالی که در واقع همه ما می‌دانیم که این کار را نمی‌کنیم. تصمیمات سرمایه‌گذاران و معامله‌گران نه تنها بر اساس منطقی معقول و درست، بلکه بر اساس احساساتی که تحت تأثیر زمینه یا شرایط شخصی است شکل می‌گیرد (شرایط شخصی = زمینه یا شرایطی که در آن افراد سلامت و رفاه خود را مدیریت می‌کنند. این‌ها شامل افراد کلیدی زندگی، جامعه، سن و نیازهای فردی آن‌ها می‌شود). هنگام

معامله در بازارها، ما به ناچار مستعد چنین سوگیری‌های روانی و ذهنی هستیم. درک شخصیت‌ها و خلق و خوی خودمان و حتی بیشتر از آن اینکه چگونه تصمیم‌گیری‌های مالی، خود واقعی ما را شکل می‌دهند، برای سرمایه‌گذارانی که امیدوار به بازدهی خوب هستند، اساساً یک وظیفه حیاتی است. فکر کردن در مورد اینکه چگونه متغیرهای شخصیتی و احساسی متعدد می‌توانند در پیاده‌سازی و پایبندی به استراتژی معاملاتی شما تداخل داشته باشند، می‌تواند بسیار دلهره‌آور باشد. این کتاب به روشی بسیار سیستماتیک نحوه برخورد با شخصیت و تأثیر آن بر معامله‌گری‌تان و نحوه تسلط بر آن‌ها را بیان می‌کند.

هیچ اشتباهی وجود ندارد: احساسات ما واقعی هستند. هر چه باشد، این پول واقعی است. قراردادهای واقعی برای کالاها، سهام، اوراق قرضه و ارز در حال انجام است. یادگیری درک و انطباق با نقاط قوت و ضعف عاطفی‌تان به اندازه هر جنبه دیگری از معامله‌گری شما حیاتی است. حتی باتجربه‌ترین معامله‌گران نیز هنوز با مولفه‌های احساسی در معامله‌گری دست و پنجه نرم می‌کنند. یک فرضیه اصلی این است که معامله‌گر موفق، به هر طریقی، یاد گرفته است که با ترکیب ویژگی‌های شخصیتی خود سازگار شود و به مرور زمان، به دلیل این سازگاری سالم، آموخته است که بر جنبه‌های احساسی معامله‌گری غلبه کند. همه ما باید از این معامله‌گران ماهر و چیره دست یاد بگیریم!

بهترین راه برای خواندن این کتاب این است که ابتدا تا انتهای آن را به صورت کامل مرور کنید و سپس در صورت نیاز در شرایط خاص بازار یا تفکرات شخصی به هر بخش مراجعه کنید. اگرچه «جنبه‌های بنیادی و اساسی»¹ واقعی در مورد چگونگی ارتباط شخصیت با معامله‌گران در فصل 15 شروع می‌شود، اما خواندن 14 فصل اول در مورد شخصیت و زندگی ذهنی انسان واقعاً از این نظر مفید خواهد بود که بتوانید یک پایه خوب و محکم زیر پای خود داشته باشید. همچنین، در حین خواندن این کتاب، به نکات مزیت‌های ذهنی که در پایان هر فصل فهرست شده‌اند، توجه ویژه‌ای داشته باشید، زیرا در این موارد است که ما انتقادی‌ترین مفاهیم را خلاصه کرده‌ایم! در نهایت، ضروری است که در مقطع زمانی مشخصی از روش نیو پی آی آر (NEO PI-R) استفاده کنید تا ویژگی‌های شخصیتی خود را بسنجید و ببینید که به

¹ Meat and potatoes

طور کلی در مقایسه با جهان با مقیاس بزرگ و در مقابل معامله‌گران برتر جهان در چه جایگاهی قرار می‌گیرید. به همین خاطر، شما به خوبی در مسیر آگاهی از نحوه تطبیق شخصیت خود با معامله‌گری موفق خواهید بود. این آزمون می‌تواند توسط هر روانشناس یا روانپزشک معتبری که در ارائه، نمره‌گذاری و تفسیر آن آموزش دیده باشد، انجام شود. امید نهایی ما این است که این انبوه گنجینه دانش به شما کمک کند خود را بهتر بشناسید که در حال حاضر چگونه معامله می‌کنید و اینکه چگونه می‌توانید معامله‌گری موثرتر و کارآمدتر را یاد بگیرید. ما علاقه‌مند به شنیدن نظرات شما هستیم!

جیسون ویلیامز، ام دی

emaildoctorj@yahoo.com