

بازی ذهنی معامله‌گری

ساز و کاری برای حل مشکلات ناشی از
طمع، ترس، عصبانیت، اعتماد به نفس و انضباط

تالیف:

جرد تندلر

ترجمه:

اسماعیل نوروزی

آراده کتاب

سرشناسه	: تندلر، جرد،
عنوان و پدیدآور	: بازی ذهنی معامله‌گری، ساز و کاری برای حل مشکلات ناشی از طمع، ترس، عصبانیت، اعتماد به نفس و انضباط/تالیف: جرد تندلر، ترجمه: اسماعیل نوروزی.
مشخصات نشر	: تهران، آراد کتاب،
مشخصات ظاهری	: ۳۹۵ ص،
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۶۱۳-۵
یادداشت	: عنوان اصلی، The mental game of trading: a system for solving problems with greed, fear, anger, confidence, and discipline
عنوان دیگر	: با تطبیق ویژگی‌های شخصیتی و کنترل احساسات‌تان سرمایه‌گذاری هوشمندانه‌تری داشته باشید
موضوع	: سرمایه‌گذاری - جنبه‌های روانشناسی
موضوع	: بازار سرمایه - جنبه‌های روانشناسی
موضوع	: موفقیت در کسب و کار - جنبه‌های روانشناسی
شناسه افزوده	: نوروزی، اسماعیل، - مترجم
رده بندی کنگره	: HG ۴۵۱۵/۱۵
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۶
شماره کتابخانه ملی	: ۹۲۹۲۴۹۰

بازی ذهنی معامله‌گری

ساز و کاری برای حل مشکلات ناشی از طمع، ترس، عصبانیت، اعتماد به نفس و انضباط

ترجمه: اسماعیل نوروزی	ناشر: آراد کتاب
نوبت چاپ: اول ۱۴۰۴	تیراژ: ۵۰۰ جلد
صحافی: امید	قیمت: ۳۹۵۰۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۶-۶۱۳-۵	

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

عنوان	صفحه
پیشگفتار	8
فصل 1: سازوکاری برای رفع مشکلات بازی ذهنی	9
1-1. احساسات مضر نیستند؛ آن‌ها علائمی برای استفاده و یادگیری هستند	13
1-2. احساسات منبع انرژی عملکرد	17
1-3. چرا به یک سیستم نیاز دارید	18
1-4. چگونه سیستم من به رفع نقص‌های رایج در عملکرد کمک می‌کند	19
1-5. چگونه این سیستم کل بازی شما را ارتقا می‌دهد (A-game، B-game و C-game)	21
1-6. کنترل احساسات راه حل نیست، حل و فصل و درمان بیماری راه حل است	24
فصل 2: الگوی خود را ترسیم کنید	29
2-1. درک احساسات به عنوان سیگنال	31
الف) دو عامل در احساسات	32
ب) احساسات انباشته	35
2-2. تدوین الگو و نقشه ذهنی	42
الف) نکاتی در تدوین الگو و نقشه ذهنی	46
ب) تشخیص دادن معادل کنترل کردن نیست	47
فصل 3: ریشه مشکل خود را پیدا کنید	49
3-1. مشکلات رایج یادگیری	51
3-2. مفهوم «اینچ وُرم»	55
الف) علت تغییر	59
ب) محدوده خود را با تجزیه و تحلیل بازی A تا C تعیین کنید	61
ج) وقتی دامنه شما خیلی وسیع است	64
3-3. آنچه که باعث مشکلات بک‌اند شما می‌شود را کشف کنید	70
الف) واکاوی مراحل تکمیل تاریخچه دست ذهنی خود	72
ب) حرکت دادن قسمت بک‌اند یا پستی به جلو	75
فصل 4: طمع	79
4-1. ماهیت حرص و طمع	81
4-2. نشانه‌های رایج حرص و طمع	83
4-3. الگوی طمع و حرص‌تان را ترسیم کنید	85
الف) گام 1:	86
ب) گام 2:	87
ج) گام 3:	91
4-4. علت واقعی حرص و طمع	91
فصل 5: ترس	99
5-1. ماهیت ترس	103

105.....	5-2. نشانه‌های رایج ترس
106.....	1. ریسک‌گریزی
108.....	2. زیاده‌روی در فکر کردن یا وسواس فکری
110.....	3. تردید دوباره یا شک
111.....	4. عدم اعتماد به حس ششم یا غریزه
112.....	5. آینده منفی
113.....	5-3. الگوی ترس خود را نقشه‌برداری و ترسیم کنید
114.....	الف) گام 1:
116.....	ب) گام 2:
119.....	ج) گام 3:
120.....	5-4. ترس از دست دادن یا فومو (FOMO)
121.....	علت واقعی FOMO را پیدا کنید
125.....	5-5. ترس از ضرر کردن
126.....	چه چیزی در خطر است؟
129.....	درد و رنج ضرر کردن یا از دست دادن
131.....	چسبیدن به سودهای محقق نشده
132.....	با فرض بدترین
134.....	5-5. ترس از اشتباه کردن
136.....	1- انتظار کمال یا عالی بودن
139.....	2- سندرم سگ کتک خورده
141.....	3- فرآیند ضعیف
144.....	4- فرض یک اشتباه
146.....	5- اشتباهات آشکار
148.....	5-6. ترس از شکست
149.....	1- انتظارات بالا
154.....	2- دست کم گرفتن دستاوردهای خود
155.....	3- دست کم گرفتن مهارت‌هایتان
156.....	4- فکر کردن به اینکه شما یک شکست خورده‌اید
158.....	5- هنگ کردن با خفگی
161.....	فصل 6: تیلت یا عصبانیت
164.....	6-1. ماهیت و ذات «تیلت»
166.....	6-2. نشانه‌ها و سیگنال‌های متداول «تیلت»
167.....	کلید کردن روی چیزی
168.....	ریسک و خطر نابینایی
169.....	بی‌ملاحظه‌گی یا در نظر نگرفتن
170.....	داستان‌های خطرناک و زهرآگین
171.....	6-3. «تیلت» یا خشم‌تان را الگوبرداری کنید

171.....	الف) گام 1:
174.....	ب) گام 2:
178.....	ج) گام 3:
178.....	6-4. تنفر نسبت به از دست دادن یا باختن
181.....	بیش از حد رقابتی بودن یا اهل رقابت بودن
185.....	حس آزرده‌گی از دست دادن بیشتر از برنده شدن خوب است
186.....	انتظار کسب درآمد در هر معامله
189.....	تعلق خاطر و دلبستگی به سودهای محقق نشده
191.....	6-5. تیلت اشتباه
193.....	انتظار کمال‌گرایی
197.....	اشتباهات آشکار
198.....	ستایش کردن خود انتقادی
200.....	خطای واپس‌نگری
202.....	همیشه می‌خواهید حق با شما باشد
205.....	6-6. تیلت بی‌عدالتی
207.....	باور اینکه شما بدشانس هستید
212.....	تمرکز بیشتر روی نتایج نسبت به کیفیت
213.....	فکر کردن به اینکه می‌دانید چه اتفاقی خواهد افتاد
215.....	تنفر از واریانس
216.....	حسادت
217.....	6-7. معامله‌گری انتقامی
224.....	6-8. تیلت خودکامگی یا شایستگی و سزاوار بودن
227	فصل 7: اعتماد به نفس
231.....	7-1. ماهیت اعتماد به نفس
233.....	7-2. علائم متداول اعتماد به نفس بیش از حد
237.....	7-3. نشانه‌های رایج عدم اعتماد به نفس
239.....	تلاش برای حداکثر استفاده کردن
240.....	عدم اعتماد به نفس می‌تواند شما را از تمرکز خارج کند
241.....	7-4. اعتماد به نفس پایدار
244.....	7-5. الگوپردازی یا نقشه‌برداری از اعتماد به نفس
244.....	الف) گام 1:
245.....	ب) گام 2:
248.....	ج) گام 3:
251.....	7-6. تصحیح توهمات و سوگیری‌های شناختی
252.....	توهم کنترل
263.....	توهم یادگیری
268.....	سوگیری تأیید یا خطای تأیید

271.....	اثر دانینگ-کروگر (نوعی سوگیری شناختی است).....
272.....	تفکر سیاه و سفید.....
276.....	7-7. کمال گرایی.....
279.....	خودسنجی یا خودارزیابی نادرست.....
281.....	انتظارات در مقابل اهداف.....
288.....	7-8. یأس و ناامیدی.....
298.....	7-9. امید و آرزو.....
298.....	امید.....
300.....	آرزوها.....
307.....	فصل 8: نظم و انضباط.....
310.....	8-1. ماهیت نظم و انضباط.....
312.....	8-2. نشانه‌های رایج مشکلات نظم و انضباط.....
314.....	8-3. استراتژی‌های کلان و عمومی برای بهبود نظم و انضباط.....
314.....	مسئولیت کامل را بپذیرید.....
315.....	افزایش قدرت ذهنی و اراده.....
317.....	از الهام (سوء استفاده نکنید) استفاده کنید.....
318.....	8-4. نقشه‌برداری از جایی که به نظم و انضباط نیاز است.....
319.....	الف) گام 1:.....
320.....	ب) گام 2:.....
321.....	ج) گام 3:.....
325.....	8-5. بی حوصلگی یا بی صبری.....
327.....	8-6. خستگی.....
330.....	خستگی منجر به معامله‌گری بیش از حد می‌شود.....
331.....	باور داشتن به چیزی برای یادگیری وجود ندارد.....
332.....	بی حوصله و خسته وقتی فرسوده‌گی شغلی دارید.....
333.....	8-7. بیش از حد نتیجه‌گرا بودن.....
335.....	8-8. حواس‌پرتی.....
336.....	توجه.....
340.....	تمرکز.....
343.....	8-9. تنبلی.....
346.....	8-10. اهمال کاری یا پشت گوش انداختن.....
351.....	فصل 9: مشکل خود را برطرف کنید.....
353.....	9-1. ذهن ناکارآمد.....
357.....	9-2. استراتژی زمان واقعی.....
358.....	مرحله 1: تشخیص مشکل تحریک شده است.....
359.....	مرحله 2: بر هم زدن حرکت یا ممنوع است.....
361.....	مرحله 3: تزریق منطق.....

367.....	مرحله 4: از یادآوری استراتژیک استفاده کنید
369.....	9-3. تکرار و تکرار
370.....	9-4. از ترک کردن به عنوان یک استراتژی کوتاه مدت استفاده کنید
370.....	9-5. یک فعالیت روتین پر بار ایجاد کنید
371.....	برای گرم کردن وقت بگذارید
371.....	برای خنک شدن وقت بگذارید
373.....	برای حل مشکل وقت بگذارید
374.....	ارزیابی پیشرفت
377.....	فصل 10: رفع مشکلات عدم پیشرفت
377.....	10-1. مشکل تشخیص الگو
379.....	10-2. قبل از اینکه بهتر شوند همه چیز بدتر می شود
381.....	10-3. فرسودگی یا خستگی مفرط ناشی از کار زیاد
382.....	10-4. مغز متورم
385.....	10-5. هنگامی که زندگی شخصی به معامله گری وارد می شود
387.....	وقتی معامله گری مشکلات شخصی را آشکار می کند
391.....	حرف آخر
394.....	یادداشتها
396.....	تشکر و قدردانی
397.....	درباره نویسنده