

پیشگفتار

اولین دیدار من با مارک فیشر در اوایل دهه 1980 در بازار نقره در گُمکس (نام محله‌ای در شهر نیویورک) یعنی محل زندگی‌اش رخ داد. به صورت اتفاقی، وارد کلویی با اعضای محترمی شدم؛ از طرف یکی از دوستان رده بالا، سفارش خرید 200 قرارداد نقره داشتم. رفتاری که با من شد مثل این بود که تکه گوشت قرمزی را جلو شیرهای گرسنه بیندازند. به خاطر می‌آورم که توسط چهار پنج نفر از محلی‌ها مورد یورش قرار گرفتم؛ البته تعدادی نیز در حال فریاد کشیدن و چاپلوسی کردن بودند و به قدری سریع صحبت می‌کردند که فقط قادر بودم نشان FSH را تشخیص دهم (نشانی که برای هزاران نفر از صنف معامله‌گران آشنایی داشت). مثل همیشه، حتی ذاتاً، می‌دانست که دقیقاً چه مقدار قرارداد باید می‌خریدم و تا زمانی که 20 تا 30 معامله به اتمام خریدم مانده بود منتظر ماند. هیچ‌کس به خوبی مارک فیشر در بوکشیدن سفارشی که یک کارگزار در دستش دارد نیست و نخواهد بود.

با خواندن این کتاب طولی نمی‌کشد تا بفهمید مارک فیشر توسط منبع خاص انرژی، قدرت یافته است که مختص انسان‌های عادی نیست. با این وجود شخصی دمدی مزاج و البته کنترل شده است. اما برای هرکسی که می‌خواهد چگونگی معامله را یاد بگیرد و برای خواندن این کتاب وقت بگذارد، بدون هیچ شکی، انگیزه فیشر برای به اشتراک گذاشتن سیستم موفق که خودش بنیان نهاده، فرصت بی‌نظیری برای بهره‌مندی از این روش را ایجاد می‌کند. او به طور منظم و قانون‌مند راه‌های دستیابی به بازار و ایجاد فرصت‌های فوق‌العاده را در تمام زمان‌ها و از معامله‌های روزانه تا بلندمدت شرح می‌دهد. ایجاد چنین معامله‌های فوق‌العاده، اساس همه معامله‌های سودآور است و برنامه او یکی از برنامه‌هایی است که توسط هزاران نفر با موفقیت اجرا شده است. این موضوع را مانند بسیاری از معامله‌گرانی که زمانی برای من کار می‌کردند می‌دانم که با استفاده از این سیستم می‌توان با معامله‌های موفق و پرسودی انجام داد.

برای کسی که می‌خواهد تازه پا در دنیای معاملات بگذارد، تجربیات معاملاتی مارک و سیستم ACD او برنامه کار بسیار ارزشمندی را برایش فراهم می‌آورد. بر همین مبنا باید این چنین گفت که اصول معامله او، روش بی‌نظیر وی است که او را به عنوان معامله‌گری منحصر به فرد در طول سال‌ها معرفی کرده است. همان‌طور که او در این کتاب پافشاری می‌کند، مهم‌ترین ملاک برای معامله‌گران تشخیص مرحله‌ای است که در آن دچار اشتباه شده‌اند و باید خود را از آن وضعیت بیرون بکشند. اگر معامله‌گران همین یک درس را از این

کتاب یاد بگیرند، آموختن این که کجا خود را از وضعیتی خلاص کنند، جلو بسیاری از ضررهای مالی، فیزیکی و احساسی را خواهد گرفت.

در کنار ارائه روش‌های منطقی به منظور در دست گرفتن بازار، مارک داستان‌های شنیدنی از فراز و نشیب معامله‌گرانی که سال‌ها با آن‌ها کار کرده‌است می‌گوید، علاوه بر آن، در فصل هفتم، با عنوان مدل "ریپلی باور کند یا نه"، داستان‌های واقعی و بی‌نظیری از معاملات ارائه می‌دهد. معامله‌گران باتجربه، خود و عیوبشان را در این داستان‌ها می‌بینند و درخصوص آن صحبت می‌کنند، در حالی که تازه کارها می‌توانند از اشتباهات این معامله‌گران حرفه‌ای درس بگیرند.

وقتی اشخاصی را می‌بینم که مشتاق یادگیری معامله‌گری هستند، همیشه به آن‌ها 4 کتاب مقدس (البته به اصطلاح خودم) معرفی می‌کنم: **خاطرات یک متصدی سهام** اثر ادوین لیفور، **بیوگرافی داستانی جس لیورمور** افسانه‌ای، **تحلیل تکنیکال روندهای سهام** اثر مک گی و ادواردز، کتابی در نیمه اول قرن بیستم نوشته شد، اصول آن تا امروز مستحکم است، **نظریه امواج الیوت**، نوشته رابرت پریچر و ای جی فراست، و نهایتاً، **جادوگران بازارهای مالی نوین** اثر جک شواگر که مجموعه‌ای از مصاحبه‌هایی با معامله‌گران بزرگ است. خاطره‌پردازی‌ها نوشته‌هایی بسیار سرگرم‌کننده هستند که فراز و فرودهای احساسی را روشن می‌کند که بین معامله‌گران و مصاحبه‌گر رخ می‌دهد. تحلیل تکنیکال روندهای سهام و نظریه امواج الیوت هر دو راه‌هایی خاص و نظام‌مندی را برای دستیابی به سطوح فوق‌العاده‌ای برای ورود به قراردادهای تجاری با بازار به ما می‌دهد که در هر معامله به طور کامل و دقیق لازم الاجراست. در نهایت، جادوگران بازار، کتابی بسیار خواندنی است اما اگر هر درس آن را به معنای واقعی بارها و بارها گوش کنید.

این چهار کتاب را به این دلیل نام بردم که بعد از خواندن معامله‌گر منطقی تصمیم گرفتم کتاب فیشر را به لیست این کتاب‌ها اضافه کنم. بعد از دیدن هزاران معامله‌گر که در گروه تئودور پذیرفته شدند، به شدت متعجبم که همه آن‌ها راه‌های متفاوتی برای رسیدن و به دست آوردن سود از بازار داشتند. اگر نتوانیم بگوییم هزاران راه، اما حداقل دو جین راه برای پول به دست آوردن وجود دارد. در نهایت، اگرچه هر یک از آن‌ها ممکن است روش‌های مختلفی داشته باشند، اما ویژگی یکسانی که با هم به اشتراک می‌گذارند نوعی دوقطبی ریسک/بازده مطلوب برای معامله علی‌رغم ده‌ها دستاورد دیگر، به وجود می‌آورد. این در واقع همان چیزی است که در کتاب معامله‌گر منطقی به طور صریح صورت گرفته است.

این سیستم راهی توسعه یافته و نظام مند را برای شما به ارمغان می آورد تا به طور شایسته بر بازار تسلط پیدا کرده و عملکرد بسیار مناسبی داشته باشد. چطور ممکن است توجهی توأم با سپاس گذاری به نگاهی که توسط موفق ترین فرد در صنف معامله گران به اشتراک گذاشته شده است، نداشته باشیم؟ در طول 20 سال گذشته که او را می شناسم، فیشر در همه ابعاد زندگی فردی بسیار بخشنده و سخاوتمند بوده است. اما این کتاب ارزشمندترین هدیه ای بوده که به مردم داده است. متشکریم مارک.

پاول تئودور جونز / رئیس ارشد گروه سرمایه گذاری تئودور

مقدمه نویسنده

برنامه یک معامله‌گر

در معامله، درست مثل زندگی، شما نیاز به یک برنامه دارید. این برنامه نه تنها شامل برنامه‌های کوتاه‌مدت (استراتژی برای هر یک از معاملاتی که انجام می‌دهید) بلکه شامل برنامه‌های بلندمدت است. یعنی چرا معامله می‌کنید، چگونه می‌خواهید به اهدافتان برسید و برنامه جایگزین شما در صورت عمل نکردن برنامه قبلی چیست. در طول 20 سال معامله‌گری، و تقریباً همه سال‌هایی که به مردم آموزش می‌دادم، مشاهده کردم که افراد کمی به برنامه عمل می‌کنند. بسیاری از معامله‌گران در تنظیم برنامه کوتاه‌مدت خود نامنظم هستند. آن‌ها سعی می‌کنند فقط بهترین‌ها را برای بالا نگه داشتن قیمت بازار انتخاب کنند و یا این که تنها چیزی را بخرند که به نظرشان نوعی جیب‌بری لحظه‌ای است، تا از بازار سهم بیشتری داشته باشند. آن‌ها نمی‌توانند ریسک‌شان، سرمایه‌شان و حتی خودشان را مدیریت کنند. وجود یک برنامه معامله برای معامله‌گران تازه‌کار و حرفه‌ای به یک اندازه اهمیت دارد.

عده کمی هستند که برنامه بلندمدت دارند و می‌دانند که می‌خواهند در زندگی چه کار کنند. بارها این مسئله را در دوران کارآموزی تابستانی شرکت‌م، که در آن به روی تمام دانش‌آموزان دبیرستانی و دانشجویان و معامله‌گران مشتاق در تمام زمینه‌ها باز است، دیده‌ام. 25 تا 30 نفر کارآموزی که به آن‌ها آموزش می‌دهم شامل برخی فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های هاروارد، وارتون و سایر دانشگاه‌های سطح یک هستند. برخی دیگر حتی دبیرستان را نیز به اتمام نرسانده‌اند.

دلیل من برای برگزاری کلاس‌های کارآموزی تابستانی هم نوع‌دوستی و هم خوددوستی است. از طرفی می‌خواهم پاسخ کسی را بدهم که مدت‌ها قبل باعث شکست من شده، و از طرف دیگر با دیدن معامله‌گران و نوآموزان پُر امید و با استعداد که برای من کار می‌کنند انگیزه می‌گیرم. این دلیلی است که من این کتاب را نوشتم.

بر اساس آنچه که در برنامه کارآموزی تابستان مشاهده کردم، باید بگویم سوابق تحصیلی فرد در موفقیت معاملات او اهمیت چندانی ندارد؛ بر خلاف این که در واقع خودم فارغ‌التحصیل ممتاز رشته MBA (مدیریت ارشد کسب و کار) از دانشکده وارتون، دانشگاه پنسیلوانیا هستم. ترجیحاً آنچه که بیشتر اهمیت دارد برنامه شما است که شما را با پشتیبانی از زمینه ناموفق قبلی‌تان به هر هدفی که بخواهید می‌رساند. نشانه‌های دیگری برای معامله‌گران خوب وجود دارد که شامل یک توانایی ورزشی برای دیدن تمام زمین بازی است که در ادامه

مقدمه به آن خواهیم پرداخت. فعلاً بر برنامه‌ریزی که موضوع این بخش کتاب است تمرکز می‌کنیم.

"معامله‌گر منطقی"؛ بر اساس تجربیات شخصی من به عنوان معامله‌گر و برنامه‌ای که طی سال‌ها برای معامله موفق استفاده کرده‌ام، شکل گرفته است. علاوه بر این، این روش را طی سال‌های بسیاری به حدود 4000 نفر تدریس کرده‌ام که حدوداً شامل 300 نفر از 500 معامله‌گر بخش معاملات ارزی نیویورک می‌شود، همان‌جایی که موسسه مالی من، شرکت مالی MBF، قرار دارد. (MBF بزرگترین شرکت معاملاتی در بخش بازرگانی نیویورک است که از هر پنج قرارداد نفت خام جهان و از هر چهار قرارداد آتی گاز طبیعی، یکی در این‌جا بسته می‌شود؛ وبسایت www.mbfcc.com).

هم‌چنین بیش از 50 متخصص معاملاتی این روش را برای معامله آموزش دیده‌اند، که انواع معاملات انرژی، حساب‌های شخصی و دیگر محصولات مالی با استفاده از این سیستم مورد مبادله قرار می‌گیرد. به بیانی دیگر این روش در مقیاس بزرگی تست، اصلاح و استفاده شده است.

زمانی که موسسه مالی‌ام را تاسیس کردم، به مشتری‌هایی نیاز داشتم که خواسته مسلّمی برای همه فعالان این کسب و کار است. اما به جای این که آن‌ها را فریب دهم یا با نرخ‌های ارزان‌تر از دیگران و پیشنهاد قیمت‌های پایین‌تر و پایین‌تر آن‌ها را راضی نگه دارم، دانستم که سود واقعی برای معامله‌گران، یادگیری نحوه معامله است؛ همان‌طوری که من طی سال‌ها آموختم و مانند یک کودک آغاز به کار کردم. ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: "اگر به کسی ماهی‌گیری یاد دهی او را برای تمام عمر سیر کرده‌ای." خب من هم به همین فکر می‌کنم؛ به افراد معامله را یاد بده تا برای تمام عمر مشتریان وفاداری داشته باشی. در نتیجه "معامله‌گر منطقی" شکل گرفت. این کتاب روشی که استفاده و تدریس کردم و درس‌های در بر گیرنده آن را شامل می‌شود.

از بین 4000 نفری که تلاش کردم به آن‌ها آموزش دهم، تقریباً نیمی از آنان در کلاس خواب‌آلود بودند و در کل علاقه جدی نداشتند. پس حدود 2000 نفری باقی می‌مانند که دقت کافی برای یادگیری مطالب نشان می‌دادند. اما از بین این گروه فقط حدود 1000 نفر مطالب آموخته شده را عملی کردند.

اما تصور نکنید که این موضوع موجب دل‌سردی من به عنوان مدرّس شده است، چون واقعاً این‌طور نیست؛ می‌پرسید چرا؟ به دلیل این که از بین آن 1000 نفری که این روش را به کار

بردند حدود 100 نفر بالغ بر 750000 دلار در سال در آمد دارند، که برای یک موسسه مالی این بهترین تعداد مشتری ممکن با گردش مالی بالا است. اما برای شما به عنوان خواننده این آمار بسیار معنادار هستند. این آمار نشان می‌دهد که این برنامه تنها برای من کارساز نبوده؛ بلکه توسط کسانی که از آن استفاده کرده‌اند سازگار و عملی شده است. مهم‌تر از همه، اگر معاملات سهام یا کالا انجام می‌دهید، معاملات شخصی خود را دارید یا برای شرکتی معامله می‌کنید، این برنامه به همان خوبی می‌تواند تأثیرگذار باشد. حتی اگر در خانه یا مکانی اجاره‌ای معامله می‌کنید، باز هم می‌توانید از این برنامه استفاده کنید. اگر نوسانات و شناوری کافی در بازار داشته باشید، این روش قابل استفاده است. بر اساس نتایجی که بیش از 15 سال تدریس و شاهد آن بودم، می‌توانم بگویم که این روش شانس موفقیت شما را به مقدار زیادی افزایش می‌دهد. برای مثال اگر فقط در معامله وارد شوید، تخمین می‌زنم که حدود 10 تا 15 درصد شانس موفقیت دارید. اما معامله‌گرانی که من به آن‌ها آموزش داده‌ام شانس 40 تا 50 درصدی موفقیت دارند؛ که اساساً شانس موفقیت را سه برابر می‌کند.

اما حرف‌های من را کامل باور نکنید! این کتاب شامل داستان‌ها، مثال‌ها و شرح حالی از معامله‌گرانی است که این روش‌ها را در معاملات خود استفاده کرده‌اند. اگر هنوز هم شک دارید باید بدانید که در طی این سال‌ها من تنها کسی بوده‌ام که به قشر ورشکسته‌هایی که برای "پاول تئودر جونز" (مدیر سرمایه‌گذاری)، کار می‌کرده‌اند تدریس کرده‌ام.

روش معاملاتی من، که آن را ACD می‌نامم، معجزه نیست و شما را مجبور به خرید نرم‌افزارهای گران‌قیمت برای عملی کردن این برنامه نمی‌کند. این یک سیستم منطقی است که سال‌ها برای اثبات آن تلاش کرده‌ام. این سیستم نقاط عطف حاضر در برابر معامله را به شما نشان می‌دهد (نقاط A و C برای ورود به معامله، و B و D برای توقف آن).

با استفاده از روش ACD می‌توانید مبالغ بالاتر از آنچه که حداکثر می‌دانید و مبالغ پایین‌تر از آنچه که حداقل می‌دانید را محاسبه نمایید. سپس با استفاده از دیگر شاخص‌ها و مقیاس‌ها که در رأس ACD قرار دارند، می‌توانید برنامه معاملاتی بر اساس روند قیمت‌های غالب و فعالیت معاملاتی تشکیل دهید.

علاوه بر این شما می‌توانید از اصول معاملاتی ACD در نظم معامله و مدیریت بحران استفاده نمایید. در واقع این برنامه با نظم بسیار، بیشترین کاربرد در کنترل بحران و حفاظت از سرمایه شما دارد. من طرفدار سیستم‌های معاملاتی که نوسانات و افت بسیاری دارند نیستم.

مفهومی که من آن را مرحله بعد می‌دانم و به آن معتقد هستم مرحله خروج از معامله باخت و داشتن برنامه و هدف برای سود بردن است. شاید شما ACD را برای تایید سیگنال‌هایتان به کار ببرید؛ بنابراین می‌دانید که چه زمانی شانس معامله‌ای سودآور با حداقل ریسک ایده‌آل شماست. می‌خواهم بدانید که چه زمانی پایتان را روی پدال گاز بگذارید. اگر تمام برنامه‌ها مرتب و آماده حرکت بود، پدال گاز را فشار دهید.

اگر شما هم مانند تمام معامله‌گران در طول زمان خلاف این برنامه را انجام دهید و خرید و فروشتان را بی‌جهت پی بگیرید، شاید این سبب شود که بجای پدال گاز پایتان را روی پدال ترمز قرار دهید. یعنی اگر قرار است معامله سر در گم داشته باشید، بهتر است حداقل آن را محدود نگه دارید.

اگر این حرف‌ها بنظرتان ساده و منطقی است، پس بخاطر کشف شگفتی این اصول به خود تبریک بگویید. این اصول مانند فرمول $E = mc^2$ یا فیزیک کوانتوم، حتی جبر هم نیست؛ خیلی ساده است مانند یک حساب و کتاب راحت، و زیبایی این برنامه در همین است.

ACD را مانند مثلث بر عکس در نظر بگیرید. نقطه‌ای که در پایین قرار می‌گیرد، پایه‌ای است که همه چیز روی آن تعادل دارد؛ آن نقطه اتکا همان برنامه منظم اصول معامله این سیستم است. بدون این برنامه تمام ساختار فرو می‌پاشد. دیگر شاخص‌ها و روش‌ها زیر مجموعه ACD هستند، اما هیچ یک از آن‌ها بدون این اصل قابل استفاده نیستند.

ACD جزئی از تحقیقات من در دانشکده وارتون دانشگاه پنسیلوانیا بود. در زمانی که در دانشگاه درس می‌خواندم، شاغل تمام‌وقت بودم. بین دانشگاه و کار تقلاً می‌کردم. از آنجایی که نمی‌توانستم هم‌زمان در دو مکان حاضر شوم، نماینده استخدام کردم. یک هم‌کلاسی که به او پول دادم تا نکاتی که در کلاس مطرح می‌شد و من حضور نداشتم را یادداشت کند. معامله این بود که اگر به عنوان دانشجوی ممتاز فارغ التحصیل شوم، او را به بورس کالا ببرم و کارآموزی معامله را به او یاد دهم و جایگاه معامله‌گر را به او واگذار کنم.

در ضمن من دو جنبه حرفه‌ای زندگی را مدیریت می‌کردم: تا ساعت 2 بعد از ظهر کار می‌کردم و با قطار از نیویورک به پنسیلوانیا می‌رفتم تا در کلاس‌های عصر دانشگاه وارتون حاضر باشم. همان شب یا فردا صبح به نیویورک برمی‌گشتم و این روند مکرراً تکرار می‌شد.

از نظر من این یک برنامه بود. قطعاً می‌توانستم فقط به کارم بپردازم و آنجا بمانم. راستش قبل از اینکه به سن قانونی رسیده باشم، به عنوان فروشنده سیار 13 ساله، در مغازه‌های فروش کالا دست به کار شده بودم. اما می‌دانستم که برنامه زندگی من به پشتیبانی نیاز داشت، که اگر

به هر دلیلی کسب و کارم نگرفت، چاره‌ای داشته باشم. به همین دلیل به دانشکده وارتون رفتم و با برنامه‌ای فشرده در رشته MBA تحصیل کردم. می‌دانستم که با آن مدرک می‌توانستم در بانک و موسسات سرمایه‌گذاری دست به کار شوم، یا حتی در شرکت‌های بزرگ بازاریابی کار کنم. از دیدگاه من معامله‌گری حرفه من بود اما نمی‌توانستم از تحصیل چشم‌پوشی کنم. فقط زمانی می‌توانستم خودم را به معامله راضی کنم که مدرکی حرفه‌ای برای روز مبادا نیز داشته باشم.

در حالی که در دانشکده وارتون کم و بیش درس می‌خواندم، تمام نظریه‌هایی که باعث پیشرفت در کار بازارهای مالی می‌شد را مطالعه کردم. با تمام احترامی که برای اساتید سابقم در دانشگاه قائل هستم باید اعتراف کنم به عنوان معامله‌گر 20 ساله، تمامی آن نظریه‌ها را امتحان کردم و اگر اشکالی نداشته باشد باید بگویم اشتباه بودند. علاوه بر آن من از 18 سالگی در مغازه‌ها (به نام پدر بزرگم) با اصولی منظم کار می‌کردم. باور داشتم که معامله‌ها شانس نیست اگر چه این طور بنظر می‌رسد. معتقد بودم که الگوی کاملی برای فعالیت‌های تجاری وجود دارد که قابل طرح ریزی، تجزیه و تحلیل و استفاده به عنوان راهنما است.

از 12 سالگی وقتی که با چاپلوسی از همسایه‌مان خواستم که کاری به عنوان متصدی مبادله کالا به من بدهد، در فروشگاه‌ها غرق شدم. سال‌ها آمارهای تجاری روزانه را در مجله وال استریت مطالعه کردم که هر نوع کالایی آن‌جا توضیح داده شده بود. چه روزهایی که سر کار یا بیکار بودم چیزهایی در این ارقام دیدم که مرا مجذوب کرد و ایده این‌که معامله‌ها شانس عمل می‌کنند را تکذیب کرد. برای اثبات مشاهدات خود نزد یکی از اساتید امور مالی‌ام رفتم و به ایشان گفتم که می‌خواهم تحقیقی بر اساس مدل زمان بندی بازار انجام دهم. فرضیه من روشی پول‌ساز در کوتاه‌ترین مدت با معامله کالاهای اساسی بود. برای این کار، معاملات سویا، نقره و خزانه‌های آمریکایی را مطالعه کردم که پس از آن در بزرگ‌ترین نقره‌فروشی مبادلات کالا کارآموزی رفتم که برادران هانت آن را مدیریت می‌کردند.

کوچک‌ترین آمار و ارقام را جمع‌آوری کردیم و نتیجه آن اساس اصول معامله‌گری ACD شد که امروزه از آن استفاده می‌کنم. و در این کتاب آن را به شما آموزش می‌دهم. اگر به هر دلیلی مفهوم را متوجه نشدید فقط کافی است به عقب برگردید و دوباره آغاز نمایید. همان‌طور که پیش می‌رویم مفاهیم و زیرمجموعه‌هایی به آن اضافه می‌شود.

اما این سیستم به تنهایی باعث پیشرفت نتایج شما به عنوان معامله‌گر نمی‌شود. لازم است نظم داشته باشید و به کار با سیستم ادامه دهید؛ سیگنال‌هایی را بگیرید که اگر اشتباهی رخ

داد، سریعاً متوجه شوید و سپس ادامه دهید. پس لازم است ذهنیتان را بررسی نمایید. مهم نیست که چقدر باهوش هستید یا چه اطلاعات عجیبی در مورد مراکز تجاری می‌دانید. وقتی ACD را مطالعه کنید از شما می‌خواهم که تمام آن‌ها را کنار بگذارید. چون براساس دوره کارآموزی که سال‌ها تدریس کرده‌ام می‌توانم بگویم مدارک دانشگاهی بالا رتبه در معامله هیچ هستند. آنچه که اهمیت دارد توانایی‌های ذهنی است. بیش از همه باید قادر باشید:

- اطلاعات را جمع آوری کنید
- اطلاعات را تجزیه و تحلیل کنید
- تصمیم بگیرید
- تصمیمتان را عملی کنید

تا آن‌جا که من اطلاع دارم هیچ مرکز آموزشی وجود ندارد که این موارد را آموزش دهد. اگر از این توانایی‌ها برخوردار هستید یا می‌خواهید آن را تقویت کنید، یا حتی اگر این توانایی‌ها را ندارید، هر چه این مراحل را سریع‌تر پشت سر بگذارید و نظم داشته باشید شانس شما برای موفق شدن در معامله‌گری بالاتر می‌رود. حتی حساب و کتاب که من آن را علم ریاضی صندوقدار می‌نامم نیز به شما کمک می‌کند.

زمانی که به فروشگاه‌های شبانه‌روزی یا تهیه غذایی برای خرید ساندویچ، نوشیدنی یا یک کیک سر بزنید، صندوقداری را می‌بینید که فقط به آنچه شما خریداری کرده‌اید توجه دارد و می‌گوید: "لطفاً 4 دلار و 26 سنت". برای معامله‌گر شدن چنین حساب و کتابی کمک‌تان می‌کند.

داستان فردی به نام "راب" که بستنی فروش است را در نظر بگیرید. او را در پنجره‌ونی که آهنگ "بوکلمون روی حصیر" یا هر آهنگ آزاردهنده دیگری از آن پخش می‌شود را تصور کنید. در همین حال 40 بچه برای گفتن سفارششان داد و هوار می‌کنند و مادرهایشان در حال جستن پول در کیفشان هستند. راب تمام این‌ها را حساب و کتاب می‌کند و می‌گوید: "سه تا بستنی قیفی می‌شود 3 دلار و 75 سنت دو تا بستنی چوبی 1 دلار و 50 سنت، دو تا بستنی قیفی و دو تا میوه 5 دلار". او می‌تواند این کار را هر روز انجام دهد و هیچ‌وقت مرتکب اشتباه نشود یا حق بچه‌ای را ضایع کند، بقیه پول او را کم دهد یا از کسی کم و زیاد پول بگیرد.

آیا چنین چیزی از ذهن شما خارج است که "راب" را در محل معاملات بازارهای مالی با گروهی از خریدارانی تصور کنید که سفارشات و قیمت‌ها را با سرعت بازار داد می‌زنند؟ به‌یاد

دارید که گفتم توانایی ذاتی راب برای تفکیک اطلاعات و حساب و کتاب در ذهنش است که به او کمک می‌کند تا در آینده معامله‌گری موفق شود، مسئله درستی بود.

وقتی شما به معامله مشغول هستید، خواه در شرکت یا بیرون از آن، اطلاعات زیادی از منابع مختلف به ذهن شما وارد می‌شوند. شما باید توانایی هضم و تفکیک اطلاعات از تمامی این منابع را داشته باشید. پیش نیاز این کار، این است که ده کار مختلف را هم‌زمان سامان‌دهی کنید. اگر شما فردی تک بُعدی هستید که در یک زمان فقط می‌توانید بر روی یک مسئله متمرکز شوید، کل معامله را از دست خواهید داد.

به نظر شما چرا ورزشکاران در کسب و کار موفق هستند؟ تنها بدلیل ذات رقابتی آن‌ها نیست؛ بلکه ورزشکاران با صرف نظر از نوع ورزشی که انجام می‌دهند توانایی دیدن کل زمین بازی را دارند. بنابراین زمانی که به معامله می‌پردازند نیز اکثرشان از این توانایی برای بررسی تمام زوایای معامله استفاده می‌کنند. میدان دید آن‌ها وسیع است. اگر شما خواهان معامله هستید لازم است این توانایی را داشته باشید یا آن را تقویت نمایید.

اجازه دهید یکی از داستان‌های مورد علاقه‌ام درباره دو فردی که هم‌زمان به آن‌ها آموزش می‌دادم را تعریف کنم. یکی از آنها فارغ‌التحصیل دانشگاه حقوق هاروارد و یکی از 5 نفر برتر کلاس بود. پیش زمینه فوق العاده‌ای داشت و من او را استخدام کردم.

هم‌زمان کسی را استخدام کردم که خانه به خانه می‌چرخید و آهن‌آلاتی مانند پیچ و مهره و چرخ‌دنده می‌فروخت. او به من گفت که همسرش باردار است و به شغلی بهتر از دوره‌گردی و فروشندگی آهن‌آلات نیاز دارد و به من اطمینان داد "برای یادگیری همه تلاشم را خواهم کرد. می‌دانم که هیچ‌چیز نمی‌دانم اما با تمام نیرو سعی خواهم کرد."

بنابراین هر دوی آنان را به کار گرفتم و هم‌زمان شروع به آموزش‌شان کردم. فکر می‌کنید چه اتفاقی برای آن‌ها افتاد؟ پسری که از هاروارد فارغ‌التحصیل شده بود دوباره به رشته حقوق بازگشته است، و حتی از موکلانش ساعتی 500 دلار حق‌الزحمه می‌گیرد. کار او درآمد خوبی دارد اما معامله‌گر نیست. و در مورد فروشنده دوره‌گرد؛ او قطعاً همه تلاش خود را برای یادگیری معامله انجام داد. او شب‌ها و آخر هفته‌ها آهن‌آلات می‌فروخت و در طول روز معامله می‌کرد. امروز او معامله‌گر کارگزاری است که سالیانه 700 هزار دلار درآمد دارد.

چرا؟ فارغ‌التحصیل رشته حقوق دانشگاه هاروارد فکر می‌کرد همه‌چیز را می‌داند، بنابراین یادگیری چیزهای جدید برایش دشوار بود. فروشنده دوره‌گرد آدمی معمولی بود که رفتاری بسیار عالی و انگیزه‌ای قوی در کار کردن داشت. او می‌خواست موفق شود بنابراین قادر بود

غرورش را فرو ببرد و همانند یک اسفنج هرآنچه می‌تواند به خود جذب کند (یاد بگیرد). درنهایت او پیروز شد.

شما باید این درس‌ها را هنگام مطالعه سیستم معاملاتی در خاطر داشته باشید. فهم و اجرای اصول ACD برای موفقیت‌تان لازم‌الاجراست. اما درک خود و خواسته‌هایتان برای این‌که یک لحظه همه دانسته‌هایتان را کنار بگذارید ضروری است. تقریباً، همانند هرزمانی که چیزی جدید یاد می‌گیرید، ذهنی باز داشته و بدون خودبینی باشید. همان‌طور که ACD را مطالعه و معامله را شروع می‌کنید بخشی از طرحتان را برنامه‌ریزی کنید، یا برنامه‌هایتان را در معامله به کار گیرید. هدف‌تان را بشناسید، چگونگی دستیابی به آن را بدانید، و بدانید اگر نقشه‌هایتان عملی شد چه خواهید کرد یا اگر نشد چه. برنامه داشته باشد، و به آن پایبند باشید. معامله مثل زندگی است.