

Understanding the Markets

فصل ۲

شناخت بازارها

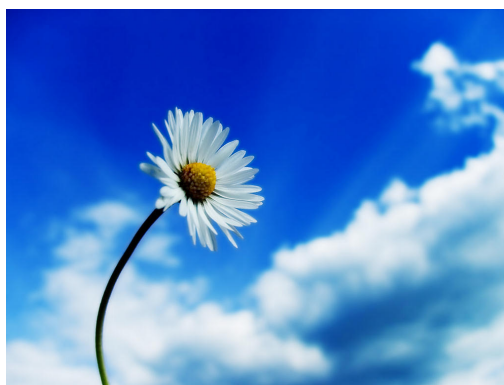
اگر شما صرفاً قادر به مشاهده همان چیزهایی هستید که دیگران نیز می بینند ، پس میتوان گفت که شما همانقدر که مصرف و مبلّغ فرهنگ خود هستید، قربانی آن نیز خواهید بود! *S.I. Hayakawa*

(مترجم : معنی عبارت فوق این است که «فرهنگ» و «دیدگاههای گذشته ما» روی برداشت و درک فعلی ما از واقعیت تأثیر منفی میگذارد.)

هدف: آموختن اینکه واقعاً معاملات مارکت چگونه صورت میپذیرد و چرا اکثر تریدرها بازنده هستند.

چند سال پیش در بولدر کلورادو (Boulder, Colorado) در یک همایش با یک استاد هندی به نام سوامی موکتانادا (swami muktananda) که عموماً مطالب خود را در غالب داستان بیان میکرد آشنا شدم.

اون چون نمیتونست انگلیسی را خوب صحبت کنه یک مترجم داشت که لباسی زعفرانی (لباس مذهبی هندی) پوشیده بود. موکتانادا با داستانی سخنرانی خودش رو شروع کرد.



جوانی در هند در جستجوی آموختن تعالیم معنوی و خود شناسی (enlightened) خانواده خود را ترک میکند و در پی اینکه روشی را برای دست یابی به هدف خودش پیدا کنه به اولین استاد برخورد کرد و از استاد پرسید که چه جوری میتونم خودم رو را بهتر بشناسم؟

استاد جواب داد که تمرین خودشناسی خیلی ساده است تنها کاری که باید انجام بدی اینه که شبی نیم ساعت جلو آینه بشینی و یکسره از خودت بپرسی که من کی هستم؟ من کی هستم؟
جوان با ناباوری گفت: نمیتونه به این سادگی باشه!
ولی استاد در جواب گفت که بله به همین سادگیه ولی اگر دنبال نظر و یا عقیده دیگری هستی اساتید دیگری هم هستند که میتوانی از آنها نیز سؤال خود رو بپرسی.
جوان تشکر کرد و با خود گفت که بهتره به جستجو و تحقیق خودم ادامه بدم.

او به استاد دیگری برخورد کرد و دوباره همون سؤال رو مطرح کرد ولی این استاد برخلاف نفر قبلی جواب داد که: این راه بسیار سخت و مشکله و زمان زیادی رو باید برای رسیدن به هدف صرف کنی و در معبد کار سخت و بدون دست مزد انجام بدی.

جوان تحت تأثیر قرار گرفت چرا که تصور و بینشی که از قبل در همین مورد داشت دقیقاً با صحبت‌های این استاد مطابقت داشت اون همیشه شنیده بود که این آموزش سخت و طاقت فرساست.
استاد به اون جوان گفت اگه واقعاً تصمیم خودت رو گرفتی، تنها کاری که در معبد (ashram) میتونی انجام بدی نظافت طویله گاوهاست!



جوان بدبخت هم با خودش فکر میکرد که راه درستی رو انتخاب کرده. پنج سال از اون روز گذشت او در این مدت فقط همون طویله رو تمیز میکرد و از آموزش هم خبری نبود یک روز که حسابی دلسرد و شاکی شده بود پیش استاد رفت و بهش گفت من پنج سال به شما خدمت کردم و هر روز بی وقفه کارهارو برای شما انجام دادم آیا فکر نمیکنید که وقت اون رسیده که اصل مطلب رو به من آموزش بدید.

استاد هم به جوان گفت که آره منم فکر میکنم که الان آمادگی شو داری بنابراین میری خونتون و هر شب جلو آینه برای نیم ساعت از خودت همش این سؤال رو میپرسی که من کی هستم؟

اون جوان متعجب شد و گفت شرمنده استاد ولی اون استاد قبلی هم همین حرف رو به من ۵ سال پیش هم بدون این کارها گفته بود.

استاد هم خیلی راحت گفت که آره اون درست گفته بود (فهمید که ۵ سال سرکار بوده)
من فکر میکنم که شبیه این داستان اغلب در آموختن ترید هم اتفاق میافته.

من بخشی از زندگی خودم رو به آموزش تریدرها اختصاص دادم و تا حالا هم بیش از ۴۵۰ تریدر حرفه ای
که با حساب خودشون هم کار میکنند رو تحویل بازار دادم.
و تو این ۱۰ سال اخیر هم با حداقل بیست هزار نفر از اقوام و کشورهای مختلف صحبت کردم که و اولین
مشکلی که با اونها داشتم این بود اونها رو متقاعد کنم به اینکه ترید کردن واقعاً ساده است.

البته توجه داشته باشید گفتم ساده نگفتم آسون.

بین مفهوم این دو کلمه یک دنیا تفاوت وجود داره. هرشب جلو آینه نگاه کردن به قیافه خود و یک سؤال
رو یکسره تکرار کردن خیلی ساده است.
ولی پیدا کردن جواب صحیحی برای اون سؤال (من کی هستم) به این آسونی هم نیست.

بعنوان یک روانشناس معتقدم که ما انسانها دو گرایش ذاتی داریم:

۱- دوست داریم اون چیزی رو که لمسش میکنیم و میفهمیم حسابی پیچیده و بغرنجش کنیم و برای همین
هم

۲- خیلی از بدیهیات از چشممون دور میمونه و نمیبینیم

بیااید ببینیم که مارکت واقعاً چیه ؟

دلیلی نداره که سالهای زیادی از عمرمون رو بدون سود سرگرم یاد گیری مفاهیم و تئوری های شکست
خورده بی ربط، تو این مارکت از دست بدیم.



برای اکثر تریدر ها مارکت مثل یک حیوان خطرناک و
غیر قابل اعتماد و شعارشون هم اینه که روی اون
حساب نکنید و شکارش کنید تا قبل از اینکه شکار بشید
آنها مارکت رو دنیایی وحشی میبینن که تریدر ها هم
حیونهای اون هستند و همدیگر رو میخورند. این تصور
درستی از مارکت نیست.
تو این بخش یاد میگیرین که چقدر مارکت ساده است.

خوب حالا بهتره یک نگاهی به این داشته باشیم که چه دلایلی شما رو به تریدر شدن ترغیب میکنه و بفهمیم که چرا این طرح و روشهای سنتی و تئوریک در واقعیت استفاده ای برای تریدر نخواند داشت.

اما قبل از پرداختن به ادامه مطلب ، یکبار دیگر جمله آغازین این فصل را تکرار می کنیم که :

اگر شما صرفاً قادر به مشاهده همان چیزهایی هستید که دیگران نیز می بینند پس میتوان گفت که شما همانقدر که محرف و مُبَلَّغ فرهنگ فود هستید قربانی آن نیز خواهید بود!

درواقع این جمله به این معنی است که دیدگاه و میراث فرهنگی ما قبل از آنکه مزیت و نقطه قوتی برای ما باشد، نقطه ضعفی برای ماست!
دیدگاه و فرهنگ گذشته ی ما حتی می تواند برعلیه ما کار کند، به جای آنکه اندوخته و ثروتی برایمان باشد!

(مترجم: یعنی اگر فرهنگ و تجربیات گذشته ما به ما اینطور القاء کرده که تریدکردن کار دشوار و غیر ممکن است، ما هم با همان عینک بدبینی نگاه میکنیم و انگار چشم مان بروی واقعیت بسته است و همان تصورات سابق فودمان را اصل قرار داده واقصیت و مقیقت را نمیتوانیم ببینیم و تشخیص دهیم.)



2006 *FXstreet.com. The Forex Market* All Rights Reserved.

THE SIMPLICITY OF ALL MARKETS

سادگی تمام انواع مارکتها و بازارها

مهمترین فلسفه وجودی هر «بازار کالا»، این است که خریداران یک کالای خاص بتوانند کالای موردنظر خود را، با قیمتی معقول و منصفانه، تهیه نمایند. تا این کالا چه برای امروز و چه در آینده، همیشه به سهولت در اختیار خریدارانش قرار گیرد.

ترید کردن معمای پیچیده و غیر قابل درک نیست .

ترید کردن صرفاً یک معامله پایاپای است که بین خریدار و فروشنده کالایی خاص انجام می پذیرد. و شما نیز حتماً در طول روز ، بارها این کار را انجام می دهید. ترید کردن واقعاً امری ساده است، (مجدداً



یادآوری میکنم. من گفتم «ساده» و نگفتم «آسان!»)

بیاید این نکته را با مثالی از کارتون «عصر حجر» توضیح دهم که نویسنده این کارتون، آقای A.P.Pacelli در سال ۱۹۸۹ آنرا «Flintstone Market» یا «بازار عصر حجر» نامید!

شما حتماً کاراکتر نقش اول این کارتون را بیاد دارید: نام او Fred غارنشین بود!

او جوانی شجاع و شلوغ و پر سر و صدا بود که اغلب به شکار در کوه و بیابان می پرداخت، اما برعکس وی، همسایه دیوار به دیوارش Barney شخصی بسیار آرام و مؤقر بود که زندگی ملایمی را در داخل چهاردیواری خانه اش ترجیح میداد.

Fred جوانی قوی و نیرومند و عاشق شکار دایناسورها بود! یک روز او از خانه خود بیرون رفت و یک تیناسوروس بزرگ را شکار کرد.

فریزر خانه او پر شده بود از گوشت همبرگر دایناسور!! اما بازهم او عاشق شکار دایناسور بود.

اما همسایه اش Barney از شکار کردن و کشتن دایناسورها لذت نمیبرد ولی مسلماً خوردن همبرگر دایناسور را دوست داشت.

او برعکس Fred ترجیح میداد که در حیاط خلوت خانه خود بنشیند و با تراشیدن چوب، برای خودش «چماق» درست کند.

Fred بارها حواسش به حیاط خلوت Barney جلب شده بود و اینبار فکری به ذهنش رسید!

ایده او این بود که وقتی Barney کار آخرین چماق خودش رو به اتمام رسوند اون چماق رو با دو بشقاب همبرگر دایناسور عوض کند.

Fred ترجیح میداد به شکار پیردازه تا اینکه برای خودش چماق بتراشه، بنابراین جریان را با Barney در میان گذاشت و به او گفت: حاضرم چماق جدیدت رو با دوشقاب دایناسوربرگر (!) عوض کنم و Barney هم شرایط Fred رو قبول کرد.

این دو نفر به همین سادگی یک «بازار کالا» یا «Commodity Market» را ابداع کردند!
تمام بازارهای دنیا بر یک اصل بنا شده و آن اصل همه معاملات است:



All commodity markets are created by people who disagree on value and agree on price!!!!

تمام بازارها بوسیله مردمی بنا شده که روی «ارزش» یک کالا باهم اختلاف نظر داشته ولی در عوض روی «قیمت» آن باهم توافق کرده اند!!

Barney ترجیح داد که بجای اون چماق، «دایناسوربرگر» رو برای خودش داشته باشه و Fred هم بر عکس ترجیح داد که چماق رو داشته باشه و اون مقدار گوشت رو به بارنی بدهد.
اونها روی قیمت با هم هم عقیده بودند (یک چماق = دوشقاب دایناسوربرگر) ولی روی ارزش آن کالاها با هم اختلاف نظر داشتند.



وقتی جدیدترین اتوموبیلتون رو خریدید، در نظر شما ماشین ارزش بیشتری نسبت به مقدار پولی که پرداخت کرده اید داشته است. ولی برای فروشنده پول شما از آن اتوموبیل ارزشمند تر بوده است. بنابراین، هنگامی که شما این معامله رو انجام میدادید، در واقع یک «بازار کالای مینیاتوری» را ایجاد کردید.

ما سهام و یا اوراق بهادار رو زمانی میخریم که به این نتیجه میرسیم که بجای مقدار پولی که پرداخته ایم، آن سهام رو در اختیار داشته باشیم، چون به خیال ما ارزش آن سهام به زودی بیشتر خواهد شد (بله! خیال! زیرا ترید کردن اساساً یک بازی بر مبنای تصورات و خیالات ذهنی بازیگران است، بعداً بیشتر در این مورد صحبت میکنیم) ولی قطعاً ما آن سهام را از یک تریدر ناشناس دیگر خریداری کرده ایم و لابد او اطمینان داشته است که ارزش این سهام بزودی کمتر خواهد شد، و به همین دلیل هم او آن سهام رو فروخته است.

بنابراین ما یک اختلاف نظر قطعی بر روی «ارزش» فعلی و آینده این سهام داشته ایم ولی در عوض هر دو بروی «قیمت» آن هم عقیده بوده ایم.

فروشنده مطمئن است که قیمت ارزاتر میشود و نفع وی در فروش آن است و خریدار هم اطمینان دارد که قیمت بالاتر رفته و سود او در خرید سهام است تمام بازارهای دنیا برای توزیع و نرخ گذاری مقدار مشخصی از یک جنس یا کالا (خواه کشاورزی، بازرگانی یا هر چیز دیگری) برای کسانی که بیشتر طالب آن کالا هستند طراحی شده اند.



کارکرد بازار به این صورت است که در هر لحظه قیمت دقیق و مشخصی را پیدا میکند به گونه ای که در تمام لحظات تعادل کاملی بین قدرت خریداران و قدرت فروشندگان ایجاد گردد. بازار بر اساس یافتن و تعیین قیمت دقیق در لحظه عمل میکند. در هر قیمتی که یک بالانس بین قدرت افرادی که خریدارند و افرادی که فروشنده هستند، وجود داشته باشد، بازار بلافاصله موقعیت این بالانس را خیلی سریع پیدا میکند. بازار این نقطه تعادل را به سرعت پیدا میکند، قبل از آنکه من و شما بتوانیم کوچکترین عدم توازن را در این بازار پیدا کنیم. و قبل از آنکه حتی حرفه ای ترین تریدر های کف بازار از این عدم توازن آگاه شوند. بازار بلافاصله قیمت جدیدی را که موجب تعادلی جدید می شود پیدا خواهد کرد.

اگر سناریو بالا واقعیت داشته باشد. ما باید بعضی از پیش فرض هایی را که مانند عقایدی خرافی و بدون تحقیق و پرس وجو در ذهن اغلب تریدرها رسوخ نموده ، بیابیم و به دور بیاندازیم!

اولین پیش فرض غلطی را که ما باید از فکرمان خارج کنیم، عباراتی چون Bullish و Bearish است. اگر بازار کارش را خوب انجام دهند (که قطعاً هم همین طور است) بنابراین امکان هیچگونه اتفاق نظر کامل و جامعی در بالا رفتن یا پایین آمدن قیمتها وجود نخواهد داشت.

(مترجم: یعنی اگر واقعاً همه اینطور فکر کنند که قطعاً قیمت بالا خواهد رفت، پس چرا باید کسانی سهام خود را عرضه کرده و بفروشند؟!)

همانطور که گفته شد اگر مارکت وظیفه اصلی خود را دارد به درستی انجام میدهد پس باید در هر لحظه، نقطه تعادلی را بیابد که بین کل فروشندگان و خریداران توازن و تساوی برقرار باشد.

پس اگر مثلاً بازار Bullish به این معنی باشد که همه اینطور فکر می کنند که قیمت بالا خواهد رفت، پس چطور برخی تریدرها (که اتفاقاً دقیقاً ۵۰٪ هم هستند) در حال فروختن سهام یا ارز خود هستند؟!)

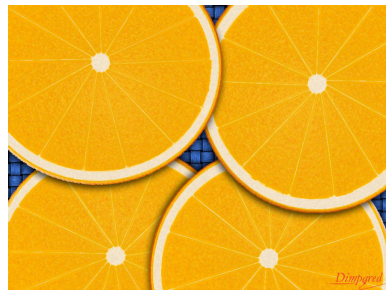
(مترجم: پس واژه هایی چون بازار بالا رو و پایین رو یعنی **Bullish** و **Bearish** معانی دیگری نخواهند داشت که نویسنده بزودی اشاره خواهد نمود.)

کسانی که اطلاعات Bull-Bear یا روند قیمت را اعلام میکنند، در واقع حاصل نتیجه بررسی و آمارگیری از گروهی از تریدرها مورد نظرشان است که از ایشان درباره احساس و پیش بینی شان نسبت به روند آتی قیمت سؤال کرده اند.

به طور مثال اگر ۷۵ درصد آنان عقیده داشته باشند که قیمت سهام بالا میرود این به آن معنی است که خریداران بیشتر از فروشندگان هستند و سرانجام زمانی می رسد که هیچ فروشنده ای باقی نخواهد ماند.

(مترجم: اگرچه درک مفاهیم بالا فیلی دشوار است، ولی من فکر میکنم برای ما تریدرهایی که در ایران زندگی می کنیم به دلیل مشاهده کارکرد ناقص بورس ایران، این مفاهیم به سهولت قابل لمس و قابل درک هستند!

مثلاً همه ما لمظاتی را دیده ایم که در بازار **Bullish** صدها نفر در قیمت مشخصی در صف خرید ایستاده اند ولی چون بفاطر مهم مینا و محدودیت ۲٪ قیمت سهام امکان بالا رفتن ندارد، پس بازار قفل می شود و چون فروشنده ای وجود ندارد، ملت خریدار در صف خرید چند روز باقی می مانند و سحاق می کنند! درحالیکه به گفته نویسنده اگر بازار کارکرد واقعی خود را داشته باشد، آنگاه قیمت



به تدریج بالا خواهد رفت، و بنابراین با افزایش قیمت، اولاً گروهی از فروشندگان به سود خود راضی می شوند و شروع به عرضه میکنند و دوماً گروهی از خریداران به این نتیجه می رسند که قیمت بیش از حد بالا رفته و دیگر ارزنده نیست پس از صف خرید خارج می شوند. و بنابراین به گفته نویسنده، بازار مجدداً نقطه تعادلی جدیدی را خواهد یافت که در آن تعداد فروشندگان و خریداران مساوی گردد)

پس اگر مثلاً ۷۵٪ از تریدرها معتقد به بالا رفتن قیمت باشند، بنابراین در صورتیکه فرضاً همه تریدرها در قیمت فعلی شروع به انجام معاملات خود کنند، به زودی زمانی فرا خواهد رسید که دیگر فروشنده ای در بازار وجود نخواهد داشت، در حالیکه همچنان گروهی بعنوان خریدار در صف خرید منتظر باقی مانده اند. بنابراین، مارکت حتی تحمل اختلاف ۰,۰۱ درصدی خریدارن نسبت به فروشندگان و Bullish بودن را تاب نخواهد آورد، مگر آنکه قیمت تغییر نموده و نقطه تعادل جدیدی با قیمتی بالاتر تعیین گردد. (که باز هم در نقطه مذکور باید خریداران و فروشندگان دقیقاً مساوی باشند و هیچگونه Bullish و Bearish وجود نداشته باشد)

از طرف دیگر اگر قبول کنیم که در واقعیت مفاهیمی چون Bullish و Bearish بودن، صرفاً خرافاتی و غیر واقعی بوده و وجود خارجی ندارند، پس منطقاً شرایطی از قبیل «اشباع فروش» و «اشباع خرید» و یا Oversold و Overbought نیز کذب و غیر واقعی خواهند بود.

اکنون که متوجه شدیم که مفاهیمی چون Bullish-Bearish غیر واقعی بوده و پیش فرض های ناصحیحی هستند، پس عباراتی چون شرایط اشباع فروش و اشباع خرید نیز غیر علمی و غیرواقعی خواهند بود، حتی اگر تحلیلگرانی در طول شبانه روز بارها در شبکه های CNBC-FNN در مورد این عبارات صحبت کنند، و حتی اگر اندیکاتورهای نوسان نمای و اسیلاتوهای فراوانی به وفور در اختیار تریدرها گذاشته شده باشد! به راستی چگونه میتوان عباراتی چون «اشباع فروش» و «اشباع خرید» یا همان Oversold Overbought را باور نمود، و حتی با اندیکاتورهایی آنها را اندازه گیری کرده و بر مبنای آن پیشبینی نمود، درحالیکه مارکت صرفاً در ثانیه ای هر موقعیت اشباع خرید و اشباع فروشی را در هم میشکند و از بین می برد؟! حتی قبل از آنکه بینندگان این شبکه های تلویزیونی، اصلاً متوجه آن بشوند؟!!



(مترجم: جهت درک بهتر مفهوم موردنظر نویسنده، یادآوری میشود که:

Oversold = اشباع فروش = به غلط گفته می شود موقعیت مناسب برای خرید!

Overbought = اشباع خرید = به غلط گفته می شود موقعیت مناسب برای

فروش!

که در متن فوق به تکرار بکار رفته است.)

بیاید چند مورد دیگر از این تصورات غلط را بررسی کنیم. دو فرمولی که معمولاً برای موفقیت در ترید تکرار میشود:

در قیمت پایین بخرید و در قیمت بالا بفروشید.

برای سود کردن، همواره با ترند همراه شوید.

در واقع این دو جمله نه تنها با یکدیگر هیچ سازگاری ندارند بلکه اساساً متضاد با یکدیگرند!!

این دو جمله با هم متضاد هستند زیرا که: اگر بخواهید در قیمت پایین خرید کنید و در قیمت بالا بفروشید، بنابراین شما در خلاف جهت ترند معامله کرده اید!!!

{مترجم: یک یادآوری بکنم که منظور نویسنده به دو استراتژی کلی است که امتحالاً بارها شنیده ایم:

فرمول ۱: **Buy Low, Sell High** (پایین بخر، و بالا بفروش!)

فرمول ۲: **Buy High, Sell Higher** (بالا بخر، و بالاتر بفروش!)

البته نظر شفصی من این است که دو جمله فوق قطعاً متضاد هستند از این نظر که اساساً برای دو شرایط متفاوت کاربرد دارند:

فرمول ۱ برای بازارهای رنج و بدون روند کاربرد دارد.

و فرمول ۲ برای بازارهای ترنددار و با روند قیمتی قدرتمند باید استفاده شود.

در اینجا نویسنده با زیرکی این تفاوت ظریف را مدنظر قرار داده و گوشزد می کند که هرگز نمیتوان این دو شیوه را در آن واحد بکار برد.

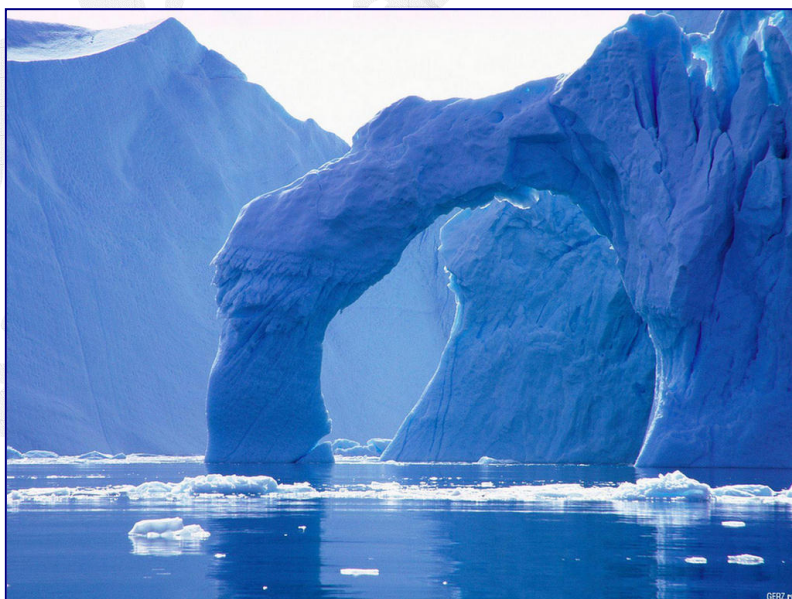
و یا اگر بخواهید روند را دنبال کنید، دیگر نمی توانید پایین بخرید و بالا بفروشید، و فرمول اول را نقض کرده اید.

من با مارک تواین (mark twain) در این جمله که منتسب به اوست هم عقیده هستم:

من به چیزهایی که همه آنها قبول دارند و مشتاق آن هستند علاقه ای ندارم و برعکس بیشتر به چیزهایی علاقمندم که از دید سایرین پنهان مانده و یا بی اهمیت و کم ارزش تلقی میگردند.

از آنجا که ما شروع به از بین بردن تصورات غلط پیرامون مفهوم مارکت نموده ایم، به تدریج قادر خواهیم بود ماهیت و ساختار واقعی بازار را درک کنیم.

اگر ترید کردن خود را به جای آنکه بر تخیلات و مفاهیم غلط دیگران قرار داده، بر ماهیت و ساختار واقعی و حقیقی مارکت بنا کنیم، آنگاه ترید کردن برای ما تبدیل به حرفه ای سود آور و درآمدزا خواهد شد.



THE RISKY ROAD TO PERSONAL AND FINANCIAL FREEDOM

راهی پرمخاطره به سوی آزادی های شخصی و اقتصادی

چرا باید کسی به شغلی پرمخاطره چون تریدینگ علاقمند گردد؟

چرا این بیزینس باید اینقدر جذابیت داشته باشد؟
یک دلیل آن است که تریدکردن در بازارهای سرمایه می تواند بالاترین ایده آل یک سرمایه گزار باشد.
درآمدی فوق العاده و سودآوری ای نا محدود.



حتی اگر شما بیزینس شخصی خودتان را داشته باشید،
و خودتان مدیر کارخانه، کارگاه یا شرکت خود باشید،

باز هم شما مکرراً با موانعی از قبیل کاهش انگیزه و راندمان کاری کارگزاران، مالیات ها و عوارض حکومتی، هزینه های بیمه و غیره روبرو خواهید بود.

شما می دانید که موفقیت یا شکست در شغلان، وابسته به فاکتورها و اشخاص دیگری است که کنترل کامل آن از عهده شما خارج خواهد بود.

شما چه کارمند شرکت کوچکی باشید، چه در کمپانی ای بزرگ کار کنید، باز هم با محدودیت ها و دشواری های فراوانی روبرو خواهید بود، همواره باید نگران میزان رضایت مدیران و افراد بالا دست خود باشید و دائماً باید نگران از دست دادن شغلان باشید.

حتی اگر شما در شغل خودتان، متخصصی بزرگ باشید و صدها دلار در ساعت حق الزحمه تان باشد،
کماکان با مشکل سقف درآمدی خود مواجه می گردید.

یعنی سقف درآمدی شما محدود به حداکثر زمانی خواهد بود که قادر هستید در محل کار یا شرکت خود حضور داشته باشید.

و برای افزایش درآمد خود، قادر نیستید که مثلاً بیشتر از روزی ۱۰ ساعت و یا هفته ای ۶۰ ساعت کار کنید!!

درمقابل، تریدر بودن و فعالیت در بازارهای سرمایه، انبوهی از آزادی های شخصی و مالی را بی قید و بند در اختیاران قرار خواهد داد.

شما می توانید هر مکان دلخواهی را برای سکونت، کار و زندگی خود انتخاب کنید.

هیچکس نیست که بخواهد به شما اجبار کند که چه وقت باید در محل کار خود حضور داشته باشید، و یا اجازه مرخصی گرفتن و رفتن به تعطیلات را به شما بدهد.

شما مجبور نیستید که به هیچکس غیر از خودتان جواب پس بدهید!

یک تریدر موفق، درآمد خود را با افزایش حجم معاملاتش، زیادتر میکند، و این درحالی است که کار و زمانی که صرف میکند همچنان ثابت باقی می ماند
یعنی با صرف همان زمان و ساعت کاری و پرداخت همان هزینه های قبلی از قبیل اینترنت، تلفن، روزنامه، کامپیوتر، مجلات، و غیره، صرفاً با افزایش حجم یا سائز معاملات (مقدار لات) میزان سود و درآمد کسب شده ی خود را به هر اندازه دلخواهی افزایش می دهد.

هنگامی که بروی اکانت خودتان ترید می کنید، نه با ارباب رجوع طرف حساب هستید، نه با خریداران، نه با مصرف کنندگان، نه کسی از شما دزدی میکند، نه باید منتظر نقد شدن و برگشتن سرمایه تان باشید، نه با صنف کارگری طرف هستید، نه با مأمور بیمه، نه لازم است هزینه ای برای مشاورین ISO بپردازید، نه جلسات خسته کننده کاری بگذارید.

یک تریدر حرفه ای مجبور نیست کار خودش را تبلیغ کند و لازم نیست هزینه های گزاف تبلیغاتی را متحمل شود.

همچنین هزینه های استخدامی، هزینه قبوض آب و برق و تلفن و گاز، تعمیرات، هزینه های گارانتی کالا، و قبول اجناس و محصولات معیوب ویا هزینه های خدمات پس از فروش و غیره و غیره ... همگی برای یک تریدر ، حذف میگردند.

– پس چرا این همه مزیت باعث جذب بسیاری از مردم برای تریدر شدن نمی شود؟!

اتفاقاً می شود!! اما اکثریت بالای ۹۰ درصدی آنها سرانجام بعنوان یک بازنده، صحنه را ترک می کنند !
روی دیگر سکه ی سودآوری، ضررهای فراوانی است که بازنده ها متحمل میشوند.

درواقع بخش عظیمی از سودهایی که تریدرهای برنده، کسب نموده اند از همان ضررهای فراوانی تأمین شده که دائماً توسط بازنده ها به بازار تزریق میشود، بازنده هایی که دائماً ضرر میدهند چون هرگز موفق به شناخت ماهیت و ساختار واقعی مارکت نشده اند: «ماهیت پیش بینی ناپذیر مارکت»

Warren Baffett در کتاب خود، در مقایسه مارکت با بازی پوکر چنین می نویسد:

«اگر شما در بازی پوکر، پس از گذشت ۲۰ دقیقه از آغاز بازی، هنوز نمی دانید که چه کسی «بازنده» است؟ پس قطعاً خودتان همان «بازنده» هستید!

همچنین در یک بازار مالی اگر پس از گذشت ۲۰ دقیقه، هنوز نمی دانید که چه کسی در حال پرداخت سرمایه اش است، پس حتماً خودتان پرداخت کننده واقعی (بازنده و متضرر) خواهید بود!»

یکی از اهداف این کتاب این است که شما را «ضد ضرر» کند! و از شما یک تریدر «شکست ناپذیر» بسازد، و به شما بیاموزد که چگونه از خود محافظت کنید تا «تزریق کننده سرمایه تان» به درون اکانت برنده ها، نباشید!

– اغلب مردم دید مثبتی نسبت به ترید کردن در مارکت ندارند.

چون به نظر آنها ترید کردن ریسک بالایی دارد؛ زیرا صرفاً درصد انگشت شماری از تریدرها به یک سودآوری مداوم در این بازار می رسند.

چیزی که آنها نمیدانند این است که تریدرهایی که نه گوش به بروکرها می سپارند، و نه روزنامه ها و مجله ها و خبرنامه های وال استریت را میخوانند، و نه تحلیل ها و پیش بینی های کانال های ماهواره ای CNBC-FNN و Bloomberg را می بینند، اتفاقاً خیلی موفق تر از سایرین هستند!

گوش سپردن به رسانه ها، دلسپردن به تحلیلگران، اکانت سپردن (!) به پیش بینی کنندگان، کوتاه ترین راه به سوی شکستی تضمینی است! بازنده شدن باگارنتی ۶ ماهه!!

– آیا ترید کردن ریسک بالایی دارد؟

بله، ترید کردن، ریسک دارد.

همچنانکه ریسک خیلی بزرگی است هنگامیکه شما سوار اتومبیل خود می شوید و رانندگی می کنید! در بعضی از بزرگراهها فقط چند سانتی متر فاصله بین اتومبیل شما و اتومبیلی که با سرعتی سرسام آور در جهت مخالف شما حرکت میکند، وجود دارد! فقط چند قدم انحراف کافی است تا با یک تصادف مرگبار، شاخ به شاخ شوید!! پس آیا رانندگی ریسک ندارد؟!



هنگام رانندگی در یک اتوبان چه چیزی را ریسک کرده اید؟!

سرمایه خود را؟ یا زندگی تان را؟!!

اگر واقعیت این است که شما هنگام رانندگی، به روی زندگی خود ریسک می کنید، پس چطور هنوز هم تقریباً هرروز صبح سوار اتومبیل خود می شوید و و همچنان زنده هستید؟!

پاسخ این است:

شما نسبت به رانندگی اول «شناخت» و دوم «تجربه» لازم را کسب کرده اید. پس اگر شما در ترید کردن نیز «شناخت» و «تجربه» لازم را بدست آورید، دیگر مارکت برای شما خطرناک تر از رانندگی پنجشنبه بعدازظهرتان نخواهد بود! برای رانندگی ایمن، شما باید با وسیله نقلیه ی خود آشنا باشید، جعبه ابزار و لوازم یدکی مورد نیاز خود را همراه داشته باشید. و البته آیین نامه رانندگی را خوانده باشید!

این دقیقاً همان چیزی است که در این کتاب خواهید آموخت: شناخت و آگاهی لازم را برای رانندگی درون بزرگراههای مارکت بدست آورده و نقشه صحیحی از این اتوبان ها در اختیار داشته باشید! آیین نامه «رانندگی درون مارکت» خوانده، در امتحان آن شرکت کرده و «گواهینامه تریدر بودن» بگیرید! با نحوه کار ابزار آلات و لوازم یدکی مورد نیاز یک تریدر آشنا شده و در طول ترید آن را همراه خود داشته باشید!



THE WRONG MAP

نقشه اشتباه



اکثر تریدرها میبازند برای اینکه درون مارکت گم می شوند. چون نقشه مسیرشان از ابتدا اشتباه بوده است.

من در شهر MOBILE در ALABAMA زندگی میکنم، جایی که جشن MARDI GRAS سالها قدمت بیشتری از جشن مشهور NEW ORLEAN دارد.
(مترجم) **Mardi Grass**: جشن مشهوری است که سه روز قبل از بهاررشد، توبه کاتولیکها در لوئیزیانا کاروان شادی به راه می اندازند.)

اخیراً دوستی داشتیم که در مورد رفتن به NEW ORLEAN و دیدن جشن پرس و جو میکرد. وقتی که او از ما پرسید که آیا نقشه ای از NEWORLEAN داریم؟ من به شوخی گفتم نه، نقشه NEWORLEAN رو ندارم ولی نقشه MOBILE رو دارم!!
او فکر کرد که من قاطی کرده ام! تا اینکه من به تشابهات جغرافیایی بین MARBILE و NEWORLEAN اشاره کردم.

NEWORLEAN رودخانه هایی داشت که از میان پایین شهر میگذشت، همانطوری که در MOBILE بود. نیو اورلئان دریاچه بزرگی در حومه شهر دارد، که شهر موبایل نیز مشابه آن را دارد. و همچنین نزدیکی به خلیج مکزیک از دیگر شباهتهای جغرافیایی این دو شهر بود. خلاصه در کل این دو شهر خیلی شبیه به هم بودند!

من با نقشه mobile نسبت به neworlean خیلی آشناتر بودم، و برای سالها از این نقشه استفاده میکردم. از طرفی دوست دیگری داشتم که نصیحت مرا گوش کرد و برای یافتن خیابان Bourbon street با استفاده از نقشه شهر Mobile تلاش میکرد، اما او هرگز به خیابان مذکور نرسید! او قطعاً مسیر اشتباه یکطرفه ای را رفته و نهایتاً خودش را در انتهای خیابانهای بن بست یافته بود!!

به همین صورت اکثر تریدرها اشتباه میکنند، زیرا تلاش و کوشش آنها بر خلاف بازار و به استناد نقشه های اشتباه میباشد.

نقشه صحیح بازار با مشخص کردن حد و مرزها ترسیم نمیشود، بلکه "نقشه ای فرهنگی_منطقی" است.

(بازهم از زیاده گویی های مترجم):

Cultural Logic Map: در روانشناسی مدرن گفته میشود که هر فرد بر مبنای کلیه اکتسابات خود از قبیل ممل تولدش، تجربیات شفصی اش، آموزش هایی که دیده است، فرهنگی که در آن رشد کرده و غیره، دیدگاه خاص و منمصر به فردی نسبت به دنیای اطرافش پیدا میکند که اصطلاحاً آنرا «نقشه فرهنگی» و یا **Cultural Logic Map** می نامند.

و اینطور گفته می شود که هرکس از دیدگاه شفصی خود و از پشت «نقشه فرهنگی» منمصر به فرد خود به دنیای اطرافش می نگرد و وقایع را با تفسیر خاص خود درک می کند.

بنابراین ممکن است دو شفص به پدیده وامدی نگاه کنند ولی بفاطر «نقشه های فرهنگی» متفاوتی که دارند، برداشت های متفاوت و متضادی از آن موضوع وامد، داشته باشند.

و فلاصه اینکه برداشت انسانها و دیدگاهشان اسیر در «نقشه فرهنگی» ایشان است زیرا این نقشه مانند عینکی رنگی که بر پیشم فرد زده شده باشد، او را مجبور میکند تا دقیقاً با همان رنگی که عینک از آن ساقته شده است به دنیای اطرافش نگاه کند.

و فرد برای فلاصی از این «نقشه فرهنگی» باید از مرتبه شفصیتی فیلی والایی برفودار بوده و به تسلط کافی بر نفس فویشتن رسیده باشد.

از این به بعد هر جا در متن از عبارت «نقشه فرهنگی» نام می بریم ، منظورمان اشاره به همین مفهوم روانشناسی موردنظر نویسنده است.)

نقشه «فرهنگی» شما بر تمام کارهایی که انجام میدهید تأثیر میگذارد، به روی سخنان شما، تفکر شما، اخلاق و رفتار شما، اینکه چگونه غذا میخورید، و حتی چگونه از لذتهای جنسی بهره می برید و نهایتاً این که چگونه ترید میکنید!

درک شما از تمام فعالیتهای خودتان به نقشه «فرهنگی_منطقی» ای وابسته است که از آن استفاده میکنید. از لحاظ تاریخی، طرح و ساختمان «نقشه فرهنگی» کنونی ما، از حدود ۵۰۰ سال قبل از میلاد مسیح پایه ریزی شده است.

از یک انقلاب فرهنگی عظیم که آغاز کنندگان آن افلاطون، سقراط، ارسطو، هراکلیوس، اقلیدوس و بقیه بودند. نبردی فلسفی در حال آغاز بود، بویژه بین شاگردان ارسطو و هراکلیوس.

ارسطو جهان روشنفکری را با این اندیشه که «اگر چیزی را نمیدانید بهترین گزینه رفتن پیش کسی است که بیشتر از شما میداند تا از او سؤال کنید» فریب داد!

این راه به نظر صحیح می رسد، اما همانگونه که بعداً خواهیم دید این دیدگاه احتمالاً بهترین شیوه برای ترید کردن نخواهد بود!

اما گفته مشهور هراکلیوس به این صورت ترجمه شده است که:

«شما هیچ وقت نمی توانید در یک رودخانه پای خود را دوبار فرو کنید!!»

(مترجم: منظور نویسنده این است که شما هرگز نمی توانید پای خود را دو بار، و هر بار در همان نقطه وارد فرو برید!



چون جریان آب متمرک بوده و دائماً جابجا می شود، و نتیجتاً هنگامی که شما برای بار دوم پای خود را در آب فرو می کنید، پای شما در همان نقطه از جریان آب قبلی قرار نخواهد گرفت! چون رودخانه در این مدت حرکت کرده است! و یا به بیانی ساده تر نویسنده اشاره به این جمله معروف دارد که «تجربیات هرکس صرفاً منمصرفد خود اوست»

و یا جمله معروف دیگری که می گویند «در جستجوی حقیقت، مقلد بودن امری باطل است، زیرا در این راه، هرکس صرفاً مسیر منمصرفد خود را می پیماید» و همچنین مثالی دیگر از دانشمندان ایرانی بزرگ استاد مارمولک اعظم (!!) که می فرمایند «برای رسیدن به خدا هزار راه وجود دارد!!! و هرکس راه ویژه خود را باید دنبال کند!»

...اگر میگوییم شما هیچ وقت نمی توانید در یک رودخانه پای خود را دوبار فرو کنید، نه تنها به خاطر این است که جریان رودخانه حرکت کرده است،

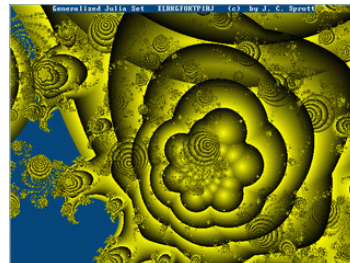
بلکه جای پای شما هم از قدم اول تا قدم دوم تفاوت کرده است!

(مترجم: یعنی مثلاً فیس تر شده است، فنک تر شده است، فلان تر شده است، بهمان تر شده است ... فاصله خیلی توفیر کرده !!)

بدلیل اینکه اجداد ما شیوه ارسطو را برگزیدند، روش او در تمام زوایای زندگی امروز ما رخنه کرده، از قوانین حقوقی در دادگاه خودمان گرفته تا «روش علمی» در علوم پایه و حتی علوم پزشکی، که در همه این موارد اینطور فرض میشود که «متد علمی» فقط تجاربی راتایید میکند که تکرار شدنی باشند.

(مترجم: ای بیل ویلیامز بر پدرت ... !!! که هر چه جمله که تو می گی من باید ده تا پاراگراف پاورقی بنویسم!!!)

منظور نویسنده این است که این روشی که امروزه به عنوان «متد و روش علمی» معروف گشته است، صرفاً به تجربیاتی می پردازد که تکرار پذیر باشند یا به قول فودشان فقط پدیده هایی را بررسی و فرمولبندی می کنند که بتوان بارها و بارها در بونه آزمایش قرار داد و هر بار صرفاً همان یک نتیجه قبلی را بدهد.



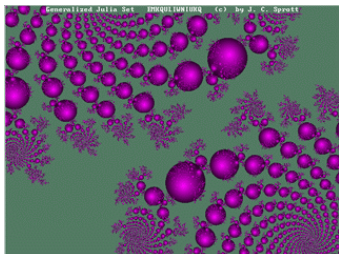
بنابراین با این شیوه کلاسیک، ما هرگز نمیتوانیم برفی پدیده ها را که تکرار شدنی

نیستند، و در هر بار وقوع شرایط، شکل و ویژگیهای خاصی را کسب می کنند، بررسی و قانون مند کنیم.

مثلاً مسیر افتادن یک برگ از روی درخت، هر بار می تواند مسیری کاملاً متفاوت باشد، و یا مسیر نورانی یک رعد و برق در آسمان هر بار شکل منمصرفردی فواهد داشت که مطلقاً تجربه پذیر و تکرار شدنی نیست.

فیلی موارد دیگر نیز هستند که به همین شکل از میطه علوم کلاسیک خارج افتاده اند، صرفاً به این دلیل که تکرار شدنی نیستند، مانند مسیر جاری شدن آب یک رودخانه در بستر کوهستان، و یا شکل و نموه رشد شافه ها و برگ های یک درخت، و یا مسیر حرکت مورچگان در اطراف لانه شان، و یا مسیر پرواز زنبورهای عسل در اطراف کندو و یا مسیر جریان های گردابی و سیلابی و هوایی و دریایی و الی آخر...

همه این موارد را که قبلاً قابل بررسی نبودند به لطف فدا هم اکنون توانسته اند در علوم مدرن ریاضی و فیزیکی با



ابزارهای جدید ریاضی و منطقی به میطه علوم شناختی وارد نمایند. این ابزارها در ریاضیات همان تئوری «آشفستگی یا چایوز» و در فیزیک «منطق فازی» و ... هستند که بستر های نوینی را برای بررسی پدیده هایی مهیا ساخته اند. رخدادهای و پدیده هایی که مطلقاً تکرار پذیر نبوده و در هر بار وقوع صرفاً به یک شکل منمصرفرد فود را نمایان می کنند.

فکر کنم تا الان برای فواندگان گرامی واضح شده است که هدف اصلی این کتاب چیست؟

در این کتاب با نمودارهای مارکت، به صورت پدیده های تکرارنشده و تجربه ناپذیر برفورم میشود. پدیده هایی که شکل و خصوصیات ظاهری آنها مطلقاً از قبل قابل پیش بینی نیستند.

و بهمین دلیل هم در فصل ابتدایی کتاب نویسنده بارها تاکید کردند که «مارکت را هرگز نمیتوان پیش بینی کرد چون ذات مارکت اساساً پیش بینی ناپذیر است.»

و هدف نویسنده در این کتاب این است که بیاید به جای آنکه شکل آتی نمودار را پیش بینی کنیم (که هرگز هم نمیتوانیم) یاد بگیریم که چگونه فودرا صرفاً با نمودار و با مارکت همراه و همگام نماییم.

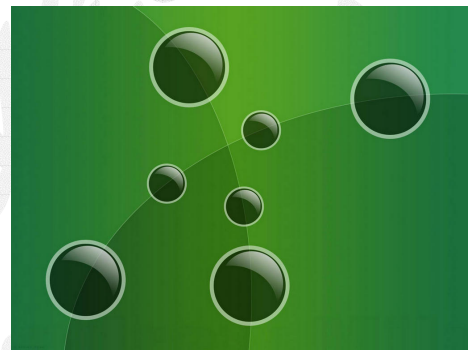
ای فدا بگم میکارته کنه جناب نویسنده، که هر دو کلمه صرفی که تو میزنی من باید پشت سرت بیست فط توضیح

(بدهم!)

در ۵۰۰ سال قبل از میلاد مسیح اقلیدس چیزی که اکنون هندسه مسطحه نامیده میشود را ایجاد کرد. او هرگز هندسه را بعنوان ابزاری برای توصیف «طبیعت» و «دنیای واقعی» ابداع نکرد! او هندسه اقلیدسی را بخاطر کاربردی که در «هنر» و «معماری» داشت، طرح نمود. در آن زمان هنر و معماری به شدت پیشرفت کرده بود، و ارزش «هنر» کاملاً وابسته به ذهنیت و پیش فرض های اشخاص بود.

اقلیدس با قوانین هندسی خود (نسبتها، تشابه، تعادل و توازن) استاندارد و کیفیت هنر آن روز ارتقا بخشید. قوانین اقلیدس هیچ وقت برای نقشه برداری و یا مسیر یابی طراحی نشده بودند. یکی از قوانین اقلیدس در باره مثلثها، این بود که: «مجموع زوایای داخلی یک مثلث میشه ۱۸۰ درجه است. مهم نیست که شکل و نوع مثلث چگونه باشد»
بله! این یک واقعیت است. اما فقط در شرایط خاصی و در مجاورت جاذبه زمین این قانون صدق میکند!

هنگامیکه یک سفینه فضایی نیروی جاذبه زمین را ترک میکند و به طرف ماه میرود، مجموع زوایای داخلی مثلث هم بیش از ۱۸۰ درجه میشود!! (بعلت انحنای فضای نسبیتی انشتین)
البته این تفاوت جزئی برای ما اهمیتی ندارد، چون اکثر ما معمولاً به کره ماه نمیرویم!
اما به هر حال نکته مهم این است که «قوانین اقلیدسی مثلثها»،



صرفاً در شرایط خاصی (روی جو زمین) صادق است و یک قانون «جهان شمول» نیست.
این مفهوم بسیار مهم خواهد بود هنگامی که ما به مطالعه عمیق بازار پردازیم.

در تاریخ بشر اینگونه به نظر میرسد که در حدود هر ۵۰۰ سال تحول و تغییر عظیمی صورت میگیرد.
در حدود ۵ قرن پس از شکوفایی تمدن یونان، مسیحیت متولد شد.
و حدود ۵ قرن بعد از آن امپراتوری رم در تاخت و تاز بربرها سقوط کرد.

در قرنهای بعدی (که معمولاً دوران تاریک قرون وسطی نامیده می شود) کلیسای کاتولیک بخش عمده ای از فرهنگ و دانش غربی و امروزی ما را شکل داد.
کتابخانه واتیکان مهمترین مخزن کتابهای دست نویسی شده بود که منابع اصلی آگاهی و آموزش بودند.
در آن زمان، کلیسا معتقد بود که فقط کشیشها مجاز به خواندن این منابع هستند، برای اینکه فقط آنها آموزش دیده اند تا کتاب مقدس را به طور صحیح تفسیر کنند.

مردان کلیسا تصور میکردند که آنان حقیقت را مستقیماً از خدا دریافت میکنند و بنابراین تمایلی برای جستجو و کاوش بیشتر در مورد علوم و دانش های ناشناخته و حقایق جدید نداشتند. مأموریتی که ایشان برای خود قایل شده بودند تا از دسترسی کفار، ملحدین و مرتدین به «حقیقت» جلوگیری نمایند، منجر به جنگهای صلیبی، تفتیش عقاید و ... گردید. مهمترین نکته در اینجا این است که، تعاریف خشکی که آنها نسبت به «علم» و «آگاهی» داشتند، حتی هم اکنون نیز دیدگاه بسیاری از مردم را نسبت به دنیای اطرافشان، تحت تاثیر قرار داده است.

کوپرنیک و گالیله، پس از بازجویی و استفسار در دادگاه کلیسا، از اکتشافات علمی خودشان بازداشته شدند.

در حدود سالهای ۱۵۰۰ میلادی، مهمترین اختراعات بشری باروت و اسلحه بودند و سپس اتومبیل و وسایل نقلیه.

علم با سرعت بی سابقه ای در حال توسعه در جهان بود. سیاست و قدرت کلیسا رفته رفته تضعیف میشد و علم در حال رشد و ترقی بود.

اسحاق نیوتن ارتباط بین افتادن سیب از درخت و نیروی جاذبه زمین را دریافت: علیرغم اینکه او تصویری به مراتب پیچیده تر را از پدیده های طبیعی ترسیم نمود، باز هم او تحت تأثیر همان فرهنگ و طرز فکر زمانه خودش بود. او هنوز دهن در فرهنگ زمانه خویش بود. فیزیک کلاسیک توسعه پیدا کرد با حدی مشابه نقشه منطقی



متدد علمی handed down از ارسطو تایید شده برای تحقیق و تعریف دانش وابسته هرشب در خدمت شماست!!

- اوووف ... بابا فسته شدم! مالا جدی جدی همه اینها رو باید بفونیم؟!
- آره بابا! این بیل ویلیامز کارش فیلی درسته . هرچی میگه مکه ما به منطقی توش داره.
- مالا مطمئنی این بیل ویلیامز که میگه واقعا آدم معروفیه؟! سرکار نرفته باشیم؟
- نه بابا!! برو امشب توی متاتریدرت رو نگاه کن. هم توی قسمت **template** ها و هم توی اندیکاتورها، کلی به اسم این بابا چیز میز می بینی!
- چون من راست می گی؟!
- آره به جون پشوتن!!! بمیره این پشوتن اگه دروغ بگم!! له شه بره زیر کامیون اگه دروغ گفته باشم!!
- ایول!! فب پس بقیه اش رو هم زود بگو ببینیم چی گفته این بیلی ویلی عزیزمون....؟

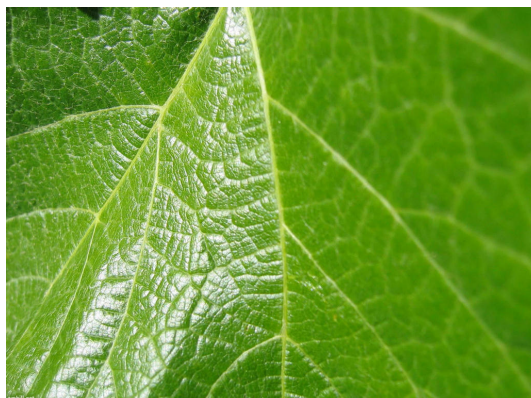
فیزیک کلاسیک مرتباً توسعه می یافت، اما همچنان محبوس در همان «نقشه منطقی». روش و «متد علمی» در امتداد همان روش تفکر ارسطویی گسترش یافته بود، که تعیین میکرد که چگونه باید تحقیق کرد، و چگونه باید به جستجو پرداخت. و در قالب همان تعاریف متداول ارسطویی برای علم و دانش.

فیزیک کلاسیک، که قادر به اختراع اتوموبیل ها، کارخانه ها، هواپیما، موشک، کامپیوتر و... و خیلی چیزهای دیگر شده بود، به تدریج وارد دو حوضه ای می شد که ضعف و ناکارایی آن، به وضوح آشکار می شد:

۱- سیستم های حیاتی در طبیعت

۲- اغتشاشات و آشفتگی ها (همان چایوز یا کی آس و یا Chaos)

ممکن است فیزیک کلاسیک توانسته باشد تا نانو ثانیه ای هر چند کوچک، بعد از وقوع بیگ بنگ را تشریح کند (بیگ بنگ = لحظه خلق کائنات) ولی هرگز قادر نخواهد بود توضیح و تصویر کاملی را از گردش خونی که از بطن چپ قلب جاری می شود ارائه کند، و یا تصویری را از جریان متلاطم آب یک رودخانه



آب شیرین و یا ترسیمی از شکل رویش کاکل ذرت! مارکت هر چه که باشد، قطعا یک سیستم زنده است!! سیستمی زنده (مجموعه ای از تریدرهای انسانی) که درون جریانی متلاطم و مملو از اغتشاشات و آشفتگی های پیش بینی ناپذیر (مارکت) فعالیت میکند!

فیزیک قرن بیستم سه پیشرفت انقلابی را به خاطر خواهد داشت:

۱- تئوری نسبیت

۲- مکانیک کوانتومی

۳- علم چایوز یا آشفتگی (The Science Of Chaos)

انیشن دیدگاه سنتی ما را نسبت به دنیا دگرگون ساخت، و صرفاً یک عدد ثابت را (سرعت نور) برای ما باقی گذاشت!

مکانیک کوانتومی، آن عدد را نیز به کنار انداخت!

و اکنون تئوری آشفتگی، تمامی دیدگاه و جهان بینی کهنه ما را در هم شکسته است!!

تنها با پرداخت مبلغ ناچیز ۱۲ هزار تومان، به ازای یک ساعت و نیم، و صرفاً در ۱۴ جلسه، تئوری آشفتگی را بطور کامل به شما خواهیم آموخت، با تضمین صد درصد نمره قبولی و به همراه فلش کارت و مرور کلیه نکات تستی. فقط کافی است با ما تماس بگیرید: ((پشوتن و رفقا ۰۹۱۲۳۴۵۶۷۸۹)) !!

به اطرافتان نگاه کنید!
به اتاقی که اکنون در آن نشسته اید و این کتاب را میخوانید، نگاه کنید.
اتاق شما شامل خطوط راست و دیوارهایی تخت و مسطح است.
درحالیکه شما هرگز در طبیعت واقعی، چنین خطوط و صفحات راست و مستقیمی را نمی بینید!



تمام آنچه را که ما به نام ریاضیات ابداع کرده و توسعه داده ایم، صرفاً بر مبنای منطق عاجز و کارکرد ناتوان مغز و ذهنمان است.
این منطق، حوضه های وسیعی از دنیای واقعی اطراف ما را ناشناخته، کشف ناشدنی و توصیف ناپذیر باقی میگذارد.

سرانجام در همین اواخر، دیدگاه تازه ای به دنیای اطرافمان، تئوری چایوز، پدیدار شده است.
«چایوز» متأسفانه نامگذاری نامناسبی است، زیرا «تئوری چایوز» در واقعیت، درجه ی بالاتری از «نظم» را توصیف میکند.

ما در فصل بعد، نگاه دقیق تری به «تئوری چایوز» نموده، و سپس به توضیح «زیرساختهای درونی مارکت» خواهیم پرداخت.
و اینکه چگونه شناخت این زیرساختها می تواند بهتر از هر ابزار و تحلیل سنتی تکنیکال ویا فاندامنتالی، بکار آید.

SUMMARY

جمع‌بندی

مارکت ساده است. سریع و کار آمد است و به سرعت نقطه ای را که در آن «اختلاف نظر روی ارزش ولی اتفاق نظر روی قیمت» وجود دارد، پیدا میکند. ما این مفهوم را با داستان عصر حجر و معامله بین بارنی و فرد دریافتیم.

دو مشکل بزرگی که پیش روی تریدرهای جدید می‌باشد: اولاً- اکثر آنان (۹۰ درصد تمام تریدرها) از نقشه منطقی اشتباهی استفاده میکنند. و دوماً- هیچ تکنیک ثابت و مؤثری که موجب ارتقاء تریدرهای تازه کار به تریدرهای ماهر گردد، وجود ندارد. در فصل بعدی ما «علم جدید آشفنگی» و «هندسه فراکتالی» و مشارکت آنان را در ترید کردن می‌آموزیم.

به امید روزی که هر ایرانی برای خود یک استاد در علم مدرن آشفنگی و اغتشاش و بلوا (!!)) شده باشد. این امر حیاتی صرفاً با شرکت در دوره فشرده آموزش چایوز در «کانون فرهنگی پشتون و رفقا (وقف عام)» میسر است !!

پس ایرانی تصمیم بگیر!! آشفنگی، برنامه می‌خواهد! اغتشاشگری تصادفی نیست !!!
لطفاً برداشت سیاسی نشه ها !!



خواننده گرامی سلام!

این کتاب تحت «نهضت ترجمه کتب و منابع فارکس در ایران» و در سایت علمی-آموزشی «سرمایه» تولید و منتشر گردیده است. خواهشمند است به هر طریقی که این کتاب را در اختیار گرفته اید. برای حمایت از نهضت و کمک به پیش برد اهداف آن. همیاری و کمک های داوطلبانه خود را از این نهضت دریغ نفرمایید.

**به امید رشد و ارتقای روزافزون جایگاه علمی و حرفه ای فارکس ایران
پشوتن مشهوری نژاد**

خوانندگان عزیز که علاقمند به دریافت فصول بعدی کتاب هستند می توانند

پس از واریز مبلغ ده هزار تومان تحت عنوان حمایت و همیاری داوطلبانه از

«نهضت ترجمه کتابها و منابع فارکس»

به یکی از حسابهای بانکی زیر ، شماره فیش خود را به آدرس ایمیل pshootan@yahoo.com

ارسال نموده و درخواست خود را جهت دریافت ادامه کتاب ، اعلام بفرمایند.

۱) بانک سپه - شعبه فلسطین جنوبی کد ۲۶۸ - شماره حساب ۳۸۱۵۱۱ - بنام پشوتن مشهوری نژاد

۲) بانک سامان - شعبه بورس - شماره حساب ۱-۲۶۵۹۵۱-۸۰۰-۸۴۹ - بنام پشوتن مشهوری نژاد

۳) بانک صادرات - سپهر کارت - شماره حساب ۰۳۰۱۰۸۳۴۵۷۰۰۷

امیدواریم که با کمک و حمایت شما دوستان و سروران عزیز ، بتوانیم برای اولین بار در ایران ، سایر کتب و منابع اصلی و مرجع فارکس را نیز به زبان فارسی و با کیفیتی مطلوب مهیا نموده و خدمتتان ارایه نماییم.