

11

Level Four: The Proficient Trader

فصل ۱۱

سطح چهارم : تریدر ماهر

هرچه بیشتر فیزیکی میخوانم ، بیش از پیش به سوی متافیزیکی رهنمون میگردم.

«آلبرت اینشتین»

اهداف:

- ۱- کشف ارتباط بین کارکتر یک تریدر موفق با کاراکتر مارکت.
- ۲- کشف ارتباط بین شناخت کامل از خویشتن با تریدکردن سودآور.

در این فصل ما یک حرکت بنیادی از سطح اول به سطح سوم خواهیم داشت. اکنون ما کار با زیرساختهای شخصی مان را آغاز خواهیم کرد. اگر ما بتوانیم زیرساختهای ذهنی مان را با زیرساختهای مارکت هم ردیف



گردانیم ، در اینصورت سودآوری تبدیل به مسیری با حداقل مقاومت خواهد شد .

با استفاده از مثالی که قبلا بیان کردیم ، ما پیانیست هایی را که به این سطح دست یافته باشند بدینصورت تعریف کردیم که : موسیقی دانهایی که قادر هستند تا چیزی از درون خودشان را به آنچه می نوازند بیافزایند. معمولا شنوندگان اینطور میگویند که : این پیانیست ها با احساس می نوازند. شناخت و آگاهی از احساسات ، یکی از مهمترین تفاوت های بین سطح سوم و چهارم می باشد. عواطف و احساسات چیزی نیست که شما در سطح تریدر ممتاز به آن دست یافته باشید. تریدرهای حرفه ای ارتباطی را بین خودشان با مارکت احساس میکنند ؛ آنها هرگز احساس نمیکند که در خارج از مارکت قرار داشته باشند. آنها تبدیل به چیزی از یک ارگانسیم بزرگتر شده اند، ارگانیسمی که ما آن را مارکت می نامیم. اطلاعات ایشان، عقاید و ایده هایشان ، به نظر می رسد که از هیچ جایی به آنها القا نمیگردد. ترید کردن برای ایشان ترکیبی است سهل و ممتنع از «دانستن چیزی که نمی دانم چگونه میدانم !» درواقع آنکس که بداند و نداند که چگونه میداند !

ما در این فصل ، موارد زیر را تجربه خواهیم کرد :

- ساختار بدنی شما چگونه بر شیوه ترید کردنتان تاثیر می گذارد ؛
- مغز شما چطور سیمکشی شده است (!) و هنگامی که شما درحال ترید کردن هستید ، چگونه کار میکند ؛
- سه تریدر مختلفی را که در درون شما زندگی میکنند ، خواهید شناخت؟!؛
- شما و مارکت چه شباهتهایی با یکدیگر دارید ؛

آموخته های ما از اقتصاد، جامعه شناسی و روانشناسی ، درباره تئوری آشفتگی ، این فرض را درما تقویت میکند که مارکت حقیقتا تحت تاثیر میلیونها تریدر منفرد ، دقیقا مانند من و شما و سایر افرادی که درحال ریسک کردن هستند، به حرکت درمیآید . مارکت را می توان بعنوان ترکیبی غول آسا از این تریدرهای منفرد تصور نمود.

درمقام قیاس شاید بتوان مراسم هنری را که در افتتاحیه های المپیک ویا جام جهانی ، در استادیوم های ورزشی برگزار میگردد ، مثال زد. هنگامیکه هر نفر یک روبان یا پاچه رنگی کوچک را با مشاهده سیگنالی خاص، به حرکت درمیآورد. و از چشم اندازی دورتر و منظره ای بسیار وسیع تر ، تصاویری رنگارنگ و بسیار زیبا در میان خیل جمعیت به نمایش درمیآید. اگر ما بتوانیم خودمان را بدرستی بشناسیم، آنگاه خواهیم توانست شکل ترکیبی ایجاد شده توسط مارکت را نیز به خوبی بشناسیم. همچنان که به زودی در همین فصل مشاهده خواهیم نمود، مارکت درحقیقت صرفا یک بازی فانتزی و خیالی است : یک جامعه شناسی خیالپردازانه در سطح مارکت، ویک روانشناسی خیالپردازانه درسطح فردی هرتریدر.

یکی از کارکردهای اولیه مارکت ، مخابره و عمومی سازی آنچیزی است که در هر لحظه در حال رخ دادن ، در درون گود و در «کف بازار» است. مارکت علایق و خواسته های تمامی تریدرها را ، بوسیله ارسال قیمت خرید/فروش و زمان این قیمتها، به سراسر دنیا منتشر می سازد. ما نیز بعنوان تریدرهایی منفرد، جزیی از این سیستم مخابراتی سراسری هستیم و دقیقا تاثیر خودمان را نیز بر این ارگانسیم عظیم اعمال میکنیم. به اینصورت که پس از دریافت اطلاعات ، ابتدا درباره آنها اندیشیده و پس از اتخاذ تصمیم ، معاملات خود را به بروکر و سپس به کف بازار ، منتقل می نماییم.



PRINCIPLES OF HUMAN COMMUNICATION

قوانین علوم ارتباطات انسانی

هنگامیکه ما ، مارکت را بعنوان مجموعه ای مرکب از تمامی تریدرهای منفرد تصور میکنیم، درواقع کارکرد بسیار مهمی از مارکت را تصدیق کرده ایم : کارکرد مخابراتی و ارتباطی مارکت. تجربیات و فعالیت های من در زمینه روانشناسی، به من آموخته است که سه تا از قوانین علوم ارتباطات انسانی، که در روانشناسی فردی اشخاص صادق است، همچنین برای کلیت مارکت نیز برقرار می باشد.

قانون ۱ :

نود درصد از هر آنچه می شنوید . دروغ است !

آن چیزی که درون ذهن آدم ها وجود دارد ، همان چیزی نیست که بر زبان می آورند. افکار و احساسات توسط ترس، علائق، و انتظارات ، تعیین می گردند. بعنوان مثال فرض کنید که من مدیر یک رستوران هستم و شما میخواهید در رستوران من استخدام شوید. من از شما می پرسم که آیا به کار کردن در رستوران من علاقمند هستید؟ ممکن است که شما حقیقتا از من و از رستوران من متنفر باشید! ولی چون به این شغل و درآمد آن احتیاج دارید، مسلما اینطور پاسخ نخواهید داد که: « قربان! راستش حالم از خیک گندتون بهم میخوره!!» بلکه برعکس شما پاسخ خود را بر مبنای آنچه که فکر میکنید مورد علاقه و قبول من باشد، تنظیم می کنید.

www.a0a.us



ما اغلب بروی احساسات و عقایدمان ، برمبنای اوضاع و شرایط لحظه ای خود ، سرپوش میگذاریم. ممکن است که ما به چهره دختر موردعلاقه خود نگاه کنیم و بگوییم « عزیزم ، هروقت به چشمان تو می نگریم میزنم، زمان برای من متوقف میگردد!» اگرچه شاید این جمله نیز ظاهرا مشابه باشد که « عزیزم ! قیافه تو عقربه های ساعت را درجای خود میخکوب میکند!!» اما قاعدتا عکس العمل نامزد شما به این دو عبارت کاملا متفاوت خواهد بود! ما دایما ارتباطات خود را به گونه ای تعیین میکنیم که منطبق بر زمینه و اوضاع و احوال و شرایط پیرامون مان باشد.

در ترید کردن نیز عبارات مشابهی وجود دارند که روشهای زیرکانه ای را برای شانه خالی کردن از زیر بار مسئولیت فراهم میکنند. بعنوان مثال اغلب می شنویم که «بروکر به من گفت خرید کنم، درحالیکه من میدانستم که اشتباه میکند» ویا «تقصیر استوکاستیک بود، سیگنال خرید داد و بازهم اشتباه بود» اینها همگی روش های رایجی هستند تا مسئولیت تصمیماتمان را نپذیریم و اشتباهاتمان را بر گردن شخص یا چیز دیگری بیاندازیم.

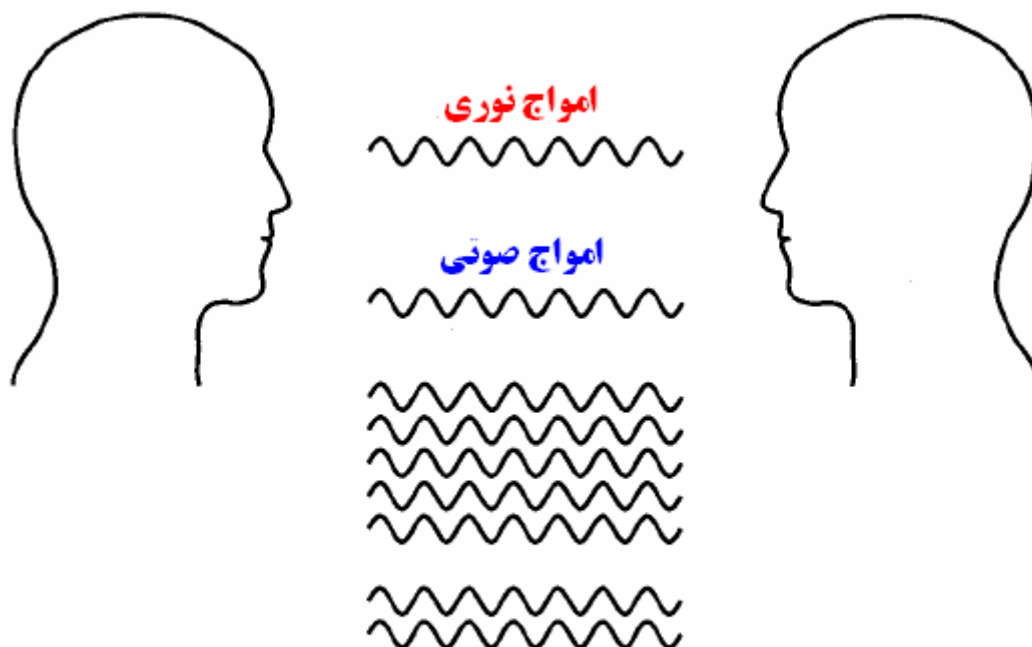
همچنین در بسیاری از مواقع، ما افکار و احساسات واقعی مان را در زیر عبارات و کلماتی استتار می کنیم که معانی ظاهری و باطنی متفاوتی دارند. به عنوان یک مثال میتوان از واژه «فهمیدن» یا *understand* نام برد. در بسیاری از مواقع ، هنگامیکه شما از کلمه «فهمیدن» استفاده میکنید، درواقع مقصود اصلی تان عبارت «تحت کنترل بودن» یا *control* می باشد. مثلا هنگامیکه به دوست خود میگویید که «من امروز اصلا مارکت را نمی فهمم» درواقع مقصود اصلی شما این است که «امروز من نتوانستم مارکت را تحت کنترل خویش درآورم». ویا هنگامیکه به فرزند خود، پس از بروز یک رفتار غیرقابل قبول توسط وی، میگویید که «نمیفهمم چطور ممکن است چنین عملی از تو سرزده باشد» درواقع مفهوم اصلی در ذهن شما این است که «احساس بدی دارم، فکر میکنم که من قادر به کنترل تو نیستم» ...

خلاصه اینکه ۹۰ درصد از عبارات زبانی که بکار میبریم ، دروغ و جعلی هستند! زیرا مقصود و نیات اصلی درون ذهن گوینده ، کاملا متفاوت از عباراتی هستند که توسط شنونده دریافت میگردند. اگر شما هنوز نسبت به این قانون شک دارید، خیلی ساده است . کافی است مدتی رفتار خود با دیگران را زیر نظر بگیرید، و ببینید که واقعا چقدر در ارایه افکار و احساسات واقعی و درونی خود به دیگران صادق هستید.

قانون ۲ :**شما نمی توانید یک دروغ را روی تمامی کانال ها ارسال کنید!**

ما اکنون داریم درباره یک انسان کامل صحبت میکنیم. هنگامیکه با کسی صحبت میکنید درواقع روی دو کانال متفاوت ، افکار و احساسات خود را برای وی مخابره میکنید : (۱) کانال بینایی و از طریق امواج نورانی (۲) کانال شنوایی و از طریق امواج صوتی (شکل ۱-۱۱)

اگر من و شما در یک اتاق باشیم، و شما از شنوایی و بینایی مناسبی برخوردار باشید، حتما میتوانید ببینید که من چه عملی انجام میدهم و همچنین بشنوید که چه چیزی میگویم. نکته جالب توجه این است که دانشمندان و محققین ارتباطات انسانی ، کشف کرده اند که ما حداقل روی پنج کانال دیگر نیز (علاوه بر دو کانال بینایی و گفتاری) اطلاعات انسانی خود را برای دیگران ارسال میکنیم و درواقع ارتباطات بین انسانی خود را با دیگران بر روی تمامی این کانالهای مختلف برقرار میکنیم! اساس کار دستگاه دروغ سنج یا پولیگراف نیز بر بررسی همین کانال ها بنا شده است . به این صورت که حداقل سه تا از این کانالهای غیر زبانی را زیر نظر گرفته و با اطلاعات ارسالی از کانال صوتی مقایسه میکند.



شکل ۱-۱۱ - کانالهای مخابراتی ارتباطات انسانی

البته نتایج دستگاه دروغ سنج ، کاملا محاکمه پسند نیستند، چون به هر حال دستگاه پولی گراف جایز الخطا است و نمی تواند صد درصد بدون خطا باشد زیرا ؛ این دستگاه نمیتواند هر ۹ کانال مخابراتی ارتباطات انسانی را زیر نظر گرفته و بررسی کند. در واقع بهترین دستگاه دروغ سنج در دنیا ، خود شما هستید! هنگامیکه در مقابل دوست خود می نشینید و به دقت به سخنان وی گوش فرامیدهد و البته به شرط آنکه از قبل دچار پیش داوری نباشید.

بعضی اوقات از این توانایی بعنوان «حس ششم» ، «بصیرت» ، «شهود» و یا حتی «شم زنانه!» نام برده میشود. هنگامی که شخصی دروغ میگوید، یک پرش کوچک پلک ، و یا لرزش شانه، انقباض زانو و غیره می تواند تحت فشار عصبی بودن وی را مشخص کنند. و یا ممکن است شخص عرق کند، پیچ و تاب بخورد، و یا طنین صدایش هنگام ادای عبارت خاصی تغییر کند، و خلاصه هریک از این علایم فیزیکی، میتواند به سهولت نشانگر عدم صداقت وی باشند.

بگذارید مثالی بزنییم که بیشتر در مورد آقایان مصداق دارد تا خانم ها. هنگامیکه یک مرد در حال گوش دادن به شخص دیگری است، و دست خود را به زیر چانه اش می برد، و یا به آرامی چانه اش را میخاراند، این اشارات معمولا به معنی آن هستند که وی موافق با چیزی است که در حال شنیدن آن است ، و مقصود گوینده را کاملا قبول دارد. و یا بعنوان مثال اگر در حال معامله کالای خاصی است ، این رفتار یعنی در آن لحظه با خرید آن کالا موافقت کرده است ! پس اگر شما یک کارگزار بیمه هستید و در حال تبلیغ کردن برای یکی از مشتریان جدید خود هستید و برای وی از مزایای قرارداد بیمه آتش سوزی میگوئید، و در همین حال ، مشتری شما با دست راست خود چانه اش را میخاراند، پس در واقع او با شما موافق شده است و احتمالا با خود فکر میکند که «بسیار خوب، شاید واقعا این مبلغ ناچیز ، ارزش حفاظت از کل سرمایه ام را داشته باشد ..» و بنابراین پاسخ مناسب شما در این لحظه باید این باشد که «پس چرا معطل هستید؟ کاغذ سومی منتظر امضای شماست!»

حال مثال دیگری میزنیم که بیشتر در مورد خانمها کاربرد دارد! حتما دقت کرده اید که بسیاری از خانمها هنگامیکه روی صندلی می نشینند، معمولا دو پای خود را بصورت ضربدری بروی یکدیگر می اندازد. و در همین حال ممکن است پای بالایی خود را به نوسان درآورند. محققین ثابت کرده اند که سرعت نوسانات پای خانمها در این حالت، کاملا وابسته به وضعیت روحی و روانی ایشان است ! و در واقع میزان اضطراب و یا عدم رضایت آنها را از اوضاع و شرایط پیرامونی شان نشان میدهد. بعنوان مثال اگر سرعت نوسانات پای یک خانم در حدود بیش از ۶۰ بار در دقیقه باشد، نشانگر آن خواهد بود که وی نسبت به چیز یا شخص خاصی کاملا معذب و نگران است. مثلا ممکن است او از لباس و پوشش خود ناراضی باشد و در فکر این باشد که لباسش با وضعیت و شرایط محیطی اش همخوانی و

همه‌هنگی لازم را ندارد. حتی در مورد برخی خانمها که روانشناسان آنان را «زنان بیش فعال» می‌نامند، جهت و راستای پای این خانم میتواند دقیقا به سمت شخص یا چیزی خاصی اشاره داشته باشد، که موجب نارضایتی و عدم آرامش وی شده است!

نکته جالب این است که همین نوسانات پا، اگر به صورتی کاملا ملایم و آرام و با آهنگی در حدود کمتر از ۶۰ بار در دقیقه انجام گردند، می‌توانند دقیقا به معنی حس متضادی باشند! یعنی در چنین شرایطی نوسانات آرام و ملایم پا، می‌توانند نشانگر رضایت و آرامش این خانم باشند. و بازهم در مورد زنان بیش فعال، حتی جهت و راستای پا نیز می‌تواند دقیقا اشاره به فرد یا چیزی داشته باشد که موجب رضایت و خشنودی آن زن شده است.

خلاصه اینکه ما همیشه حقیقت را چه بخواهیم و چه نخواهیم، بر روی برخی از کانالهای ارتباطی مان برای دیگران مخابره خواهیم کرد. کارل یونگ میگوید «اگر میخواهید رفتارهای انسانی را درک کنید باید بدانید که همه ما دارای دو اندام زبانی متفاوت هستیم. یکی از این زبانها در دهانمان قرار دارد و دیگری در کفش مان است. و اینکه شما چگونه یک شخص را درک میکنید بستگی به این دارد که به کدام یک از این دو زبان وی گوش سپرده اید.» در اینجا منظور یونگ این است که آنچه که شما انجام میدهید به مراتب بسیار نزدیک تر است به حقیقت، تا آن چیزی که در ظاهر بر زبان می‌آورید.

قانون ۳:

مردم می‌توانند صرفا در مورد خودشان سخن بگویند!

اگر من به شما بگویم که «این اتاق اندکی گرم است»، در واقع من عبارتی درباره اتاق بیان نکرده‌ام، بلکه صرفا درباره حالت عصبی خودم با شما سخن گفته‌ام. حتی اگر بخواهم خیلی علمی و دقیق نیز بگویم «دمای هوای این اتاق دقیقا ۲۱ درجه سانتی‌گراد است» بازهم همچنان درباره خودم و دیدگاهم نسبت به زندگی با شما سخن گفته‌ام. اگر من به شما بگویم که «آنجا بیرون پنجره، دختری زیبا در حال قدم زدن است» در واقع من توصیفی از میزان زیبایی آن دختر ارائه نکرده‌ام بلکه صرفا درباره معیارها و استانداردهای شخصی خودم از «زیبایی» سخن گفته‌ام.

قوانین ارتباطات انسانی و کاربرد آن در مارکت

بازار نیز از همین قوانین انسانی تبعیت میکند زیرا مارکت اساسا هویتی مستقل نیست ، بلکه صرفا ترکیبی است از هزاران موجود انسانی. اجازه دهید از این منظر به قوانین مذکور نگاه کنیم :

۱. نود درصد از هر آنچه درباره مارکت میشنوید اساسا دروغ است .

این قانون اشاره به این دارد که پیغامی که شما دریافت میکنید هرگز حقیقتی را که واقعا درون مارکت در حال وقوع است، به شما منعکس نمیکند. بنابراین هنگامیکه خبرنامه های اقتصادی را میخوانید و یا در حال گوش دادن به کانال خبری CNBC هستید بخاطر بیاورید که نویسندگان و تحلیلگران اقتصادی ، بابت تفسیرهایی که ارائه میدهند، قبلا پول گرفته اند! و صرفا همان چیزهایی را میگویند که باید بگویند ! آنها باید یک چیزی بگویند تا توجیه گر این باشد که «چرا قیمت ها بالا رفته اند» و حداقل ۹۰ درصد از آنچه میگویند مطلقا بازتابی حقیقی از آنچه واقعا در مارکت در حال رخ دادن است نمی باشد. آنها جدا نمیدانند که در این لحظه دقیقا چه چیزی درون بازار در حال وقوع است، پس چطور انتظار دارید که قادر باشند چیزی را که نمیدانند برای شما شرح دهند؟!

۲. مارکت ، هرگز نمی تواند به خودش دروغ بگوید .

قیمت ها بالا رفتند چون باید بالا می رفتند. زیرا فشار بیشتری برای خرید نسبت به فروش وجود داشت. اینکه بگوییم «یک حرکت تکنیکال بود» و یا «اشباع فروش بود» نمیتواند بیانگر تمام حقیقت باشد. ما معمولا تمرکز خود را صرفا بروی نظاره اطلاعات روی دو کانال ارتباطی مارکت میگذاریم : (۱) قیمت و (۲) حجم معاملات در همان لحظه. دقیقا مشابه قواعد ارتباطات انسانی ، چندین کانال مخابراتی دیگر نیز درورای قیمت و زمان وجود دارد. ما در تحقیقات فراکتالی مان ، پنج کانال دیگر را نیز معرفی و بررسی کردیم.

۳. مارکت می تواند درباره خودش سخن بگوید.

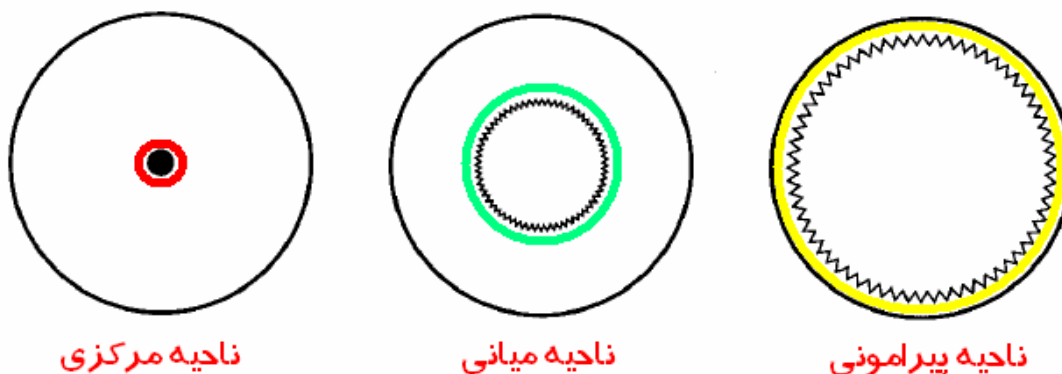
بله . مارکت میتواند سخن بگوید و زبان گفتاری مارکت همان «میله» ها یا «tick» ها هستند. تیک ها همواره احساسات مارکت را به درستی فاش میکنند. دریایان می توانیم اینطور جمع بندی کنیم که «به موزیک گوش بدهید، نه به شعر!». در اینجا موزیک همان مارکت واقعی است، و شعر همان تفسیرها ، نظرات ، آرا و عقاید تحلیلگران است.

وظیفه ما در مرحله چهارم این است که یاد بگیریم که چگونه با عمق بیشتری به موسیقی مارکت گوش فرا دهیم. به این منظور باید سعی کنیم که ابتدا خودمان را با عمقی بیشتری بشناسیم.

HOW YOUR BODY STRUCTURE AFFECTS YOUR TRADING

چگونه ساختار بدنی شما بر نحوه ترید کردن تان تاثیر میگذارد

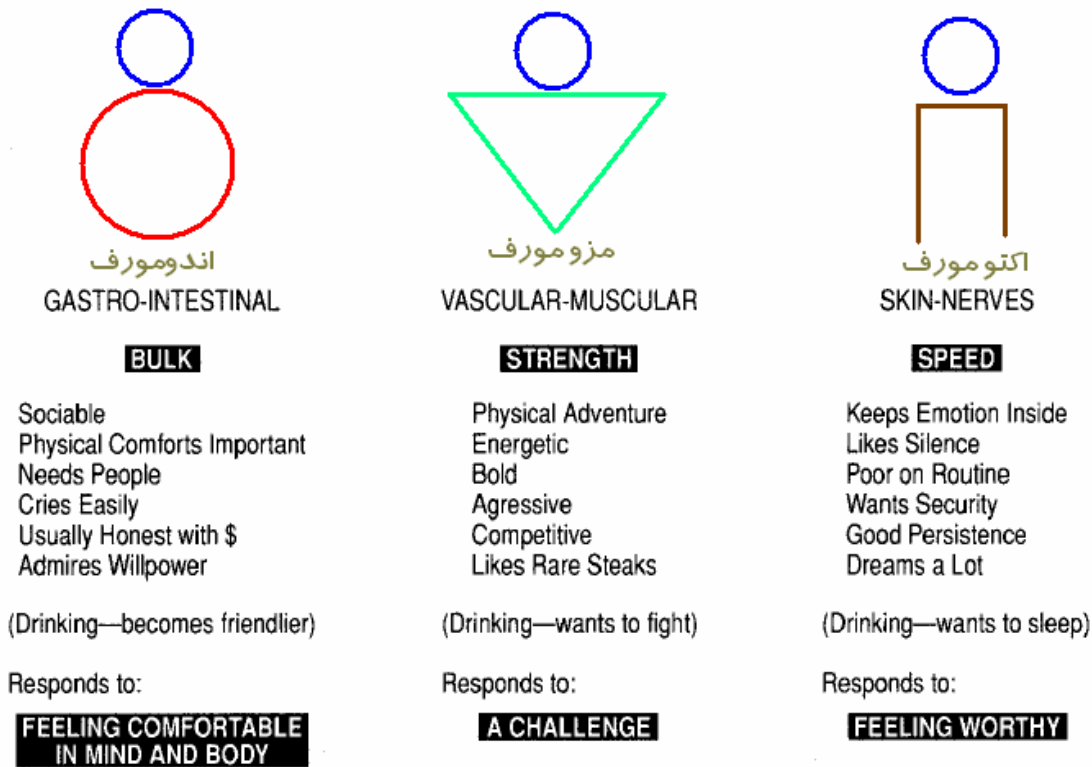
بزرگترین سلول انسانی ، «تخمک» زنانه است و کوچکترین سلول انسانی «اسپرم» مردانه است. هنگامیکه سلول تخمک به اسپرم اجازه میدهد که وارد جداره خارجی آن شده و با آن لقاح میکند، طوفانی از انرژی به راه میافتد. این انرژی حتی توزیع و پخش نمیشود، بلکه تماما در سه ناحیه خاص متمرکز میگردد: ۱- ایندواسپرم (درون بخش مرکزی) ۲- مزودرم (ناحیه بین بخش مرکزی و سطح خارجی) ۳- اکتودرم (داخل و نزدیک به سطح تخمک). (شکل ۲-۱۱ را ببینید)



شکل ۲-۱۱ نواحی مجاز برای انباشت انرژی

اینکه این انرژی اولیه هنگام لقاح در کدام ناحیه متمرکز میگردد، در آینده تعیین کننده نوع جسم و شکل هیکل کودک متولد شده خواهد بود. اگر این انرژی در ناحیه مرکزی انباشته گردد، در آینده یک جسم توپر، چاق و پرچربی را برای شخص ایجاد خواهد کرد. اما اگر این انرژی در ناحیه مرکزی مجتمع گردد، در آینده هیکلی عضلانی ، ورزشکارانه و پرورش یافته را برای شخص به ارمغان خواهد آورد . و نهایتا اگر انرژی در ناحیه بیرونی متمرکز گردد، نتیجه آتی آن اندامی لاغر ، قلمی و باریک خواهد بود. در علوم زیست شناسی و روانشناسی این سه نوع ساختار جسمی را ، اصطلاحا اندومورف، مزومورف و اکتومورف می نامند.

البته در واقعیت ، هریک از ما عناصری از این هر سه مدل را با خود داریم، اما قاعدتا به یکی از این سه نوع ساختار جسمی ، نزدیکتر خواهیم بود. (شکل ۳-۱۱ را ببینید)



شکل ۳-۱۱ سه نوع ساختار جسمی و مشخصات شخصیتی هر گروه

چیزی که ما اینجا در حال شرح دادن آن هستیم نحوه دسته بندی کردن بر مبنای شکل ظاهری است. موثرترین دسته بندی میتواند یک توپ کروی شکل باشد. یک کره، بیشترین جرم را در سطح درونی خود انباشته نموده و کمترین سطح خارجی را معرض دید قرار میدهد. دسته بندی انسانها بر مبنای ساختار جسمی شان ، تعیین کننده این است که چگونه مردم اطلاعات را دریافت میکنند. ساختار نوع اکتومورف (باریک اندام) نسبت به دو گروه دیگر، بیشترین سطح خارجی را به ازای یک پوند جرم دارا میباشد. بنابراین بیشتر از سایرین نسبت به سرما و گرمای محیط اطرافش حساسیت نشان میدهد.

هنگامیکه افرادی با این سه نوع ساختار جسمی، به چارت واحدی نگاه میکنند، آنها دریافته‌ها و مشاهدات متفاوتی را تجربه خواهند نمود و هریک به محرک های خاص و متفاوتی توجه خواهند کرد. و چارت نیز حقیقتا برای این سه نوع ، متفاوت به نظر خواهد رسید. بیایید ساختار جسمی را با جزئیات بیشتری مورد آزمون قرار دهیم ، و سپس نتایج مشاهداتمان را به ترید کردن مرتبط نماییم.

در شکل ۳-۱۱ هر گروه را با یک کلمه خاص طبقه بندی کرده ایم : نوع اندومورف با کلمه **Bulk** ، نوع مزومورف با **Strength** ، و اکتومورف ها با لغت **Speed** .

باتوجه به اینکه هریک ساختار متفاوتی دارند، پاسخ هایشان نیز به محرکها ، متفاوت خواهد بود. بعنوان مثال هر وقت که اندومورف نزد پزشک خود میرود، احتمالا شکایت از امراض معدوی و وضعیت مزاجی خود خواهد داشت. درحالیکه مزومورف اغلب از مشکلات قلبی و عروقی خود ویا از دردهای عضلانی اش شکایت خواهد کرد، و اکتومورف احتمالا درگیر بشورات جلدی، بیماریهای پوستی ویا مشکلات عصبی خواهد بود. به نظر میرسد که ارتباط بین بخش درونی بدن ایشان با سطح خارجی بدنشان، کلیدی برای طبقه بندی این سه گروه خواهد بود.

این غافلگیر کننده نیست که افراد با تیپ های متفاوت جسمی، توسط محرکهای متفاوتی تحریک می شوند. احتمالا مهمترین انگیزه برای یک **اندومورف** باید احساس راحتی باشد. از میان افرادی که می شناسید آنهایی را در نظر بگیرید که در این گروه قرار دارند، به حرکات و رفتار ایشان دقت کنید، هنگامیکه راه می روند ویا می نشینند. آنها در جستجوی راحتی و آرامش هستند و ترجیح میدهند تا روش های آسان تری را برای انجام امور ضروری خود پیدا کنند، و این شامل نحوه ترید کردن شان نیز می شود.

اما **مزومورفها** ، انگار از نژاد متفاوتی هستند. به نظر میرسد که آنها در اغلب اوقات در جستجوی «نا- راحتی» و «عدم آسایش» هستند ! آنها ورزشکار و برونگرا هستند. آیا میدانید چه چیزی ایشان را واقعا ارضا کرده و سر ذوق میاورد؟ یک «مسابقه» ! یک «رقابت» ! بله ، یک «چالش» چیزی است که به ایشان احساس آرامش و مطلوبیت میدهد. این ها همان افرادی هستند که از آنها چنین می شنویم که : «هی مربی! من رو بفرست توی زمین . من میتونم از پس اش بریام» ! آنها مداوما نیاز دارند تا خودشان را به خودشان ثابت کنند ، و پس از آن نیز مجددا به دنبال یک چالش جدید و یک دردسر تازه می روند. معمولا آنها رهبران ، مربیان و لیدرهای خوبی میشوند.

اما چیزی که یک اکتومورف بیش از هر چیز به آن نیاز دارد این است که احساس «لیاقت» و «شایستگی» کند. آنها میخواهند کارهایی را انجام دهند که ثابت کند ایشان صلاحیت و ظرفیت لازم را داشته اند. آنها معمولاً در انجام رقابت ها ، متوسط هستند، در شغل های روتین و کارهای روزمره نیز همینطور، اما در کارهای ستادی و مدیریتی ، و پروژه هایی که نیاز به طرح و برنامه ریزی و نقشه دارند، عالی ظاهر می شوند.

هیچ یک از این سه نوع ، بخودی خود ، خوب یا بد نیستند. حتی هیچ یک بهتر یا بدتر از دیگری نیز نمی باشد. ساختار بدنی انسانها صرفاً سخت افزاری است که افراد با آن متولد میشوند، و بهتر است که بیاموزیم که چگونه بهترین استفاده را از آن ببریم بجای آنکه دایماً مایوس و سرخورده از آنچه که هستیم باشیم.

یک مثال جالب نیز وجود دارد که شما می توانید خودتان هم آن را امتحان کنید. به دفتر کارگزاری و یا ساختمان بورس بروید و به شکل ساختار و تیپ جسمانی کارگزاران ، و تریدرهای حرفه ای کف بازار دقت کنید. مشاهده خواهید کرد که حدود ۹۵ درصد آنها از تیپ مزومورف هستند ! حتی یکی از بروکرهای نیویورک ، صرفاً ورزش کاران ، و به ویژه بازیکنان سابق هاکی را برای تربیت و آموزش بعنوان تریدرهای کف بازار، استخدام میکند!



حتی مواد شیمیایی و غذاها نیز به شکل متفاوتی بر این سه گروه تاثیر میگذارد. در شکل ۳-۱۱ نشان داده ایم که هریک از این تیپ ها چگونه بهنگام نوشیدن الکل ، واکنش متفاوتی از خود بروز میدهند. اندومورفها معمولاً دوست داشتنی تر و صمیمی تر میشوند. درحالیکه مزومورفها هنگامیکه کنترل شان را بر احساسات خود از دست میدهند، بیشتر بدنبال درگیری و چالش میگردند و معمولاً این واکنش را با افزایش بلندی صدای خود آغاز میکنند. اما برای اکتومورفها ، مشروب خوردن بیشتر از آنکه هیجان آور باشد ، رخوت آور و افسرده کننده است. آنها معمولاً پس از نوشیدن مشروب ، خواب آلود می شوند ، چرت میزنند و خیلی زود میهمانی را بقصد منزل ترک میکنند.

اما همه اینها چه تاثیری بر ترید کردن دارند؟ بسیار زیاد! چون ساختار بدنی شما بر روش دریافت اطلاعات تان تاثیر میگذارد، شما باید در محیطی ترید کنید که هرچه بیشتر مساعد با خصوصیات شما و تقویت کننده حداکثر کارایی تان باشد تا آنکه مانع ویا بازدارنده آن. بعنوان مثال یک تریدر چاق و توپر از نوع اندومورف، باید هنگام ترید کردن دروضعیتی کاملا راحت و درمحیطی با حداکثر آسایش، رفاه و راحتی قرار داشته باشد.

اتفاقا ما همین اواخر با یک تریدر اندومورف چاق و بسیار موفق آشنا شدیم. او هنگام ترید کردن درون اتاق شخصی اش و برروی یک مبل چرمی بزرگ، قابل تنظیم و بسیار راحت، لم میداد نمودارهایش را برروی یک صفحه نمایش غول آسای ۵۲ اینچی مشاهده میکرد و با دستگاه کنترل از راه دور مونتیتورش را روشن یا خاموش میکرد. او دراتاق کار خود، در ساعات کاری مارکت، کاملا ریلکس و راحت بود و بوضوح از ترید کردن با این تجهیزات و دراین محیط آرام لذت می برد. نتایجی که او در پایان هفته از معاملات خود به ما نشان داد حقیقتا شگفت آور و غرور آفرین بود و حتی شاید سود همان یک هفته او، بسیار بیشتر از تمام هزینه ای بود که او برای فراهم نمودن تجهیزات مدرن و محیط کاری ایده آل اش، صرف کرده بود.



هریک از این سه نوع تیپ جسمی ، به نوبه خود میتوانند برای تریدر ، سودآور باشند. اگر شما بتوانید در روش ترید خود، طبیعت و سخت افزار جسمانی تان را نیز وارد نمایید، بسیاری از تنش ها و فشارها را از خود دور خواهید ساخت و کار را برای خودتان تا حد زیادی ساده تر خواهید نمود. ویژگیهای جسمانی خود را بیابید و منطبق بر ساختار جسمانی منحصر بفرد خودتان ترید نمایید. محیط پیرامون خود را به گونه ای شکل دهید تا از مزایای ویژگیهای شخصی خود – و از روشها و تکنیکهای انحصاری جسم ، مغز و احساسات تان در پردازش اطلاعات – بهره مند گردید.

بخاطر داشته باشید که شما باید با نرمش و ورزش های منظم ، عضلات و بافتهای بدنی خود را کاملا تقویت کنید. همچنین شاید انجام «تمرین های کششی یوگا» و یا حتی تجربه یک دوره ی منظم «ماساژ عمیق عضلات» برایتان بسیار جذاب و سودمند باشد. البته با یک ماساژور ظریف و لطیف ! نه این شکلی !!



این نکته خیلی مهم است که هنگامی که بدن و عضلات شما آماده و سرحال باشند، ذهن و مغزتان نیز انعطاف پذیرتر خواهند بود. به قول معروف «عقل سالم در بدن سالم!». در ترید کردن شما هم به یک جسم آماده و انعطاف پذیر احتیاج دارید، و هم به یک ذهن منعطف و منظم.

دربخش بعدی ، به عصب شناسی سیمکشی مغز (!) خواهیم پرداخت و اینکه بشر چگونه میتواند از قدرت عظیمی که در این کامپیوترهای دوقلوی نیمکره چپ و راست مغزش موجود است، استفاده نماید و اینکه یک تریدر چگونه باید از مزایای شگفت آور آن در ترید کردن بهره مند گردد. این خیلی مهم است که بیاد داشته باشید که شما هنگامی میتوانید به بهترین سطح تریدینگ خود دست یابید که از تمامی ویژگیهای شخصی و منحصر بفرد سخت افزاری جسم و ذهن تان آگاهی یافته و آنها را به بهترین نحو در روش و نحوه ترید کردن خود بکار برید.

پیش از آنکه مطالعات مان را درباره کارکرد مغز، و نحوه تاثیر آن بر نحوه ترید کردن، آغاز کنیم، مقتضی است که یک ارزیابی دیگر نیز داشته باشیم. توجه کنید که تا اینجا ، همچنانکه ما سطوح اول ، دوم و سوم و موضوعات فرعی مرتبط با آنها را پشت سر گذاشته ایم، همزمان نحوه ترید کردن را نیز کاملا آموخته ایم. در واقع اکنون شما بعنوان یک تریدر حرفه ای ، موضوعات کتاب را ادامه میدهید. اینک «مارکت» تبدیل به بخشی از وجود شما شده است، و شما نیز خود جزئی از مجموعه ای از مردم هستید که «مارکت» را شکل داده و رهبری میکنند. این تفاوتی است که هم اکنون نیز شما را به عنوان یک «تریدر واقعی و حرفه ای» از سایرین متمایز می سازد.



دوستان عزیزم سلام!
با عرض شرمندگی مجدد
این هنوز ورژن نهایی این فصل نیست.
بخش دیگری از این فصل هنوز باقی مانده است که انشاءالله بزودی خدمتتان ارائه خواهد شد.

.....

باتشکر و سپاس همیشگی.
پشوتن.

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 این نهضت و تشویق سایر جوانان پرشور و باانگیزه به تولید و ترجمه آثاری از این قبیل. همیاری و کمک های داوطلبانه خود را از ما دریغ نفرمایید.

**به امید رشد و ارتقای روزافزون جایگاه علمی و تخصصی فارکس در 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.

ادامه فصل 11 کلاس تری‌دینگ (بیل ویلیامز)

مغز انسان

طبیعت در برابر تصویر سازی مغز

اول اینکه، انسان یک مغز ندارد، ما مغزهای زیادی داریم. نیم کره راست، نیم کره چپ و هسته سه مغز عمده ما هستند.

در نیم کره چپ (آن قسمت از مغز شما که این کلمات را می‌خواند)، دو بعلاوه دو می‌شود چهار. اما در طبیعت در سطح کیهانی یا در سطح مکانیک کوانتوم دو بعلاوه دو برابر با چهار نیست. قوانین محاسبات تنها به این دلیل درست هستند که ما تصویب کرده ایم که درست هستند و اکنون به عنوان حقایق تدریس می‌شوند. اگر از بزرگسالان پرسید چرا $4=2+2$ آنها پاسخ میدهند "چون همین‌گونه". اگر از یک دانش آموز کلاس دومی پرسید، صادقانه می‌گوید، "چون معلم چنین گفته".

کلمات و مفاهیم ما تلاشی برای رمزنگاری کردن جهان (آشوبی) است تا آن را قابل فهم تر و قابل دستکاری کنیم. غالباً حقایق در این فرایند از بین می‌روند. به بیان دیگر، ما اکیدا نقشه ساز هستیم. تمام احساسات ما نسبت به جهان و مردم و افکار ما درباره جهان و مارکت همه و همه فرایندی جهت تصویرسازی و فشرده سازی است. وقتی ما مارکت را به صورت نوسانی یا روند دار توصیف می‌کنیم در واقع داریم با تصویر سازی و نقشه سازی از بازار کمک می‌کنیم در فهم رفتار بازار.

زمانی که من یک هنرآموز تازه کار خلبانی بودم، مربی تاکید میکرد که، هنگام مسیر یابی و تطبیق دادن نقشه پرواز با ناحیه و سرزمین پایین، بسیار مهم است که ابتدا ناحیه و زمین و سپس نقشه را بررسی کنیم. اگر گم شدی و دنبال نقطه ی مطمئن بگردی تا با نقشه تطابق داشته باشد، معمولاً چند نقطه مشابه پیدا خواهی کرد. در هوانوردی این مسئله میتواند باعث گم شدن یا بقیمت از دست دادن جان تمام شود. در بازار این بمعنی از دست دادن ثروت خواهد بود. هرگز به نقشه نگاه نکنید تا اینکه محیط و سرزمین(خود بازار) را در ابتدا بررسی نکرده اید.

بسیاری از تحقیقات و روشهای معامله به نحوی تولید و اختراع شده اند که به همان اندازه خطرناک باشند که نگاه کردن به نقشه قبل از بررسی سرزمین خطرناک و کشنده است. برای مثال چارت تعادلی در اواخر دهه 1980 یک روش محبوب در دنیای معامله گران بود. هزاران هزار معامله گر تصور می‌کردند که این روش یک موهبت الهی است چون بازار را واقعاً به صورتی نشان می‌دهد که کسب سود از معامله را راحت کرده است. اما تاثیر کاملاً برعکس بود.

من به همراه بسیاری دیگر با استفاده از این نقشه پول زیادی در معاملات از دست دادیم. مشکل این بود که چارت تعادلی بر مبنای آمار پارامتری (خطی) است در واقع مفهوم توزیع نرمال یک منحنی. توزیع نرمال و مفهوم انحراف از معیار لزوماً رفتار طبیعی مارکت را توضیح نمی‌دهد. نهایتاً ما در بازار بازنده هستیم.

در دنیای خطی " مترجم. مدل خلاصه شده خطی از پدیده ها " علتها و معلولها خیلی قابل پیشبینی هستند. معلولها میتوانند براساس نیروها و جهت نیروها پیشبینی شوند. در دنیای غیر خطی " مترجم. دنیا و پدیده ها دقیقا همانطور که هستند " چنین رابطه مشخصی میان علل و معلولها وجود ندارد. بخاطر همین سیستمهای فاندانتال، تکنیکال، مکانیکال و اقتصادی به صورت یکنواخت در مارکت سودآور نیستند.

وقتی ما در پیشبینی موفق نیستیم، طبیعتا قدم بعدی طلب کردن اطلاعات بیشتر است. در سیستمهای غیرخطی غالبا اطلاعات بیشتر نه موردنیاز است و نه ثمربخش. رفتار مرکب و پیچیده از درهم کنشهای ساده و بازخورد غیر خطی حاصل می شود. اولین قدم برای یادگیری استفاده از مغز برای تریدهای بهتر و زندگی بهتر این است که درک کنید، روش که شما سعی در به جریان انداختن معاملاتتان و زندگیتان داشته اید، شما را مانند یک یویو در حال نوسان بین دو حالت خوشحالی (برنده) و ناراحتی (بازنده) نگه میدارد. زیرا شما با نوع ساختار اساسی "یک" کار میکنید. شاید لازم باشد دوباره فصل چهار را مرور نمایید.

سه معامله گر متفاوت زیر پوست شما

اصلا تعجب اور نیست که چرا اینقدر در معاملات دچار سردرگمی میشوید؟ مشخص ترین دلیل این است که سه تریدر متفاوت در بدن شما زندگی میکنند. منظورم فقط این نیست که سه قسمت از مغز شما بلکه سه عقلانیت کاملا متفاوت. برای بدتر کردن اوضاع هر کدام از این تریدرها اهداف و روشهای متفاوتی دارند. حتی آنها با یک زبان هم صحبت نمیکنند. سه شخصیت کاملا متمایز همواره فعال هستند اما در هر زمان تنها یکی از آنها رئیس است. این رئیس خیلی زود و مرتبا جایش را با دیگری عوض می کند و هر یک دنیایی از ابهامات و سردرگمی درونی را ایجاد میکنند.

یکی از تریدرها همیشه بازنده است همونی که در قله خرید میکند و در کف می فروشد. اون یکی یک تحلیلگر خبره است اما در ترید کردن زیاد خوب نیست. اون یکی دیگه تریدر خوبی هست اما تحلیلیش هی بدک نیست. و اخری ید طولایی در کشف و شهود و الهام و بصیرت دارد. هر کدام از این تریدرها در معاملات شما نقش متفاوتی را ایفا میکنند.

محققان قبول دارند، قسمتهای مختلف مغز عملکردهای متفاوتی دارند. برای مثال بیشتر مردم ریاضیات را با نیم کره چپ مغزشان و موسیقی را با نیم کره راست مغزشان اجرا می کنند.

این حقیقتی است دقیق اما کافی نیست. در مغز برشها و اجزای زیادی وجود دارد: راست یا چپ (بیشتر از یکی)، عقب به جلو، بالا به پایین و از داخل به بیرون. اینجاست که ما خودمان را محدود به سه بخش میکنیم: (1) نیم کره چپ، (2) هسته (به علاوه نخاع و اتصالاتش)، (3) نیم کره راست. هر کدام از بخشهای مغز به نظر می رسد که برای نوع خاصی از رفتار یا افکار طراحی شده است. هدف ما این است تا بفهمیم ویژگی های مغزمان چیست تا تاثیر بیشتری در معاملاتمان با استفاده از آن داشته باشیم.

واقعا سه تریدر متفاوت در سر شما زندگی می کنند- نه فقط سه مغز بلکه سه شخصیت متفاوت. آنها کاملا متفاوت عمل می کنند و کاملا زاویه متفاوتی نسبت به جهان دارند. در حقیقت آنها حتی با یک زبان مشترک صحبت نمی کنند. مثل این هست که شما در یک

آپارتمان سه اتاقه به همراه دو نفر دیگه زندگی می کنید. یکی از شما در پذیرایی زندگی میکند و به اسپانیایی صحبت میکند، یکی در آشپزخانه زندگی و ایتالیایی صحبت میکند و دیگری در اتاق خواب زندگی و انگلیسی صحبت میکند. هیچ کدام قادر به صحبت با زبان دیگری نیست. و همینطور هر یک از شما مهارتها و توانایی های متفاوتی دارد. هر کدام کاملاً برای بقا و زندگی وابسته به اون دوتای دیگر است. این یک مشکل واقعی هست اگه نتونید با هم همکاری داشته باشید.

هر کدام از شما ممکن است معامله انجام دهد اما در هر لحظه فقط یکی از شما در حال معامله کردن است. این تقسیم بندی درونی مشکل بسیار بزرگی برای کسب سود یکنواخت و گسترده از بازار ایجاد می کند. برای اینکه این سه تریدر درونی ما بتوانند با هم کار کنند، ما باید بدانیم هر یک از این تریدرها چگونه به مارکت و دنیا نگاه می کنند و چگونه مارکت و دنیا را درک می کنند. همینطور که ما هر قسمت را مطالعه می کنیم، ما قدرت، اهداف، و ویژگیهای هر یک را مقایسه خواهیم کرد به طوری که با رفتار در معاملات متناسب باشند. در ابتدا ما به نیم کره چپ مغز نگاه خواهیم کرد

نیم کره چپ مغز

شما الان در حال استفاده از نیم کره چپ مغزتان هستید. بله ضمیر خودآگاه، همان قسمت از مغز که برای خواندن این کتاب از آن استفاده می کنید. از سه جزء مشارکت کننده در معاملات این قسمت حقیقتاً ناخودآگاهترین آنهاست. این قسمت تنها بخش از مغز است که هرگز نمی خوابید و ناهوشیار نمی شود.

نیمکره چپ یک ادم خرف و سبک مغز میان سه نفری است که ما در حال مطالعه آنها هستیم. این قسمت منطقی و نتیجه گراست و فقط توانایی محاسبات 16 بیتی را در یک ثانیه دارد. به نظر می رسد این محدودیت حاصل محدودیت در سرعت در هر یک از پالسهای نرونی است که میتواند در سیستم عصبی اش انتقال دهد. برای مثال وقتی شما در حال خواندن این متن هستید، امواج نوری مختلف که شبکیه چشم شما را تحریک می کند تبدیل به سیگنالهای الکتریکی شده و به پشت سر شما منتقل می شوند. از اینجا بعد از مرتب شدن به قسمت دستیار مغز که در مسیر مرکز مغز قرار دارد، ارسال می شوند. دستیار مغز تمام این سیگنالهای را تنها ظرف شانزدهم ثانیه تبدیل به الگوهای قبلاً تعریف شده که ما آنها را کلمات نوشته شده یا نقاشی می نامیم می کند.

این تاخیر یک شانزدهم ثانیه یعنی اینکه ما هر گز همین الان را نمی بینیم بلکه چیزی که می بینیم یک شانزدهم ثانیه قبل است. البته این تاخیر باعث می شود تا ما فیلمها و تلویزیون را بصورت پیوسته مشاهده کنیم در حالی که واقعا تصاویر پیوسته نیستند. نیم کره چپ مغز ما نمی تواند 21 تصویر مجزا در یک ثانیه را پردازش کند، بنابراین مغز ما آنها را در هم می آمیزد و ما تصاویر پی در پی و مجزای فیلمها و تلویزیون را به صورت متحرک می بینیم. تحرک فیلمها به خاطر نیم کره چپ مغز ماست نه فیلمها و تصاویر تلویزیون و سینما.

نیمکره چپ مغز اژدهای تاسمانی شما، حاکم مطلق شما، خود بدجنس شما، خرابکار مسامحه گر شما که معاملات شما را به گند می کشد است. نیمکره چپ جوانترین عضو گروه شماست. گاهی به عنوان مغز متفکر شما عمل می کند با اینکه خرف ترین و کودن ترین عضو از سه مرد خارجی درون شماست.

هدف بیولوژیکی نیم کره مغز تحلیل و سیاستگذاری و قضاوت تصمیماتی است مانند: کدام بازار برای ترید کردن، چه مدیریت سرمایه ای برای پیروی کردن و چه مدت زمان برای صرف کردن در بازار و مانند آنهاست. این قسمت از مغز برنامه ریزی اولیه را اجرا میکند نه به اتمام رساندن آن برنامه را. او پاسخ این قسمت از سوال را می دهد " چه چیز؟" نه قسمت " چگونه". او قسمت "چه" سوال را میداند نه قسمت " چگونه" سوال. شما نی توانستید با دوچرخه یا حتی قدم زنان به حمام بروید اگر فقط قسمت چپ مغز را داشتید. قسمت چپ مغز شماسست که زاویه دید شما به بازار را مشخص می کند و البته کارکرد این بخش این نیست که برای شما ترید انجام دهد یا اینکه موقعیت معاملاتی خوبی برای شما بیابد.

این قسمت از مغز با تعدادی از رفتارها و توانایی هایی که تنها در این بخش از مغز موجود است توصیف می شود. زیرا او تنها می تواند 16 بیت در هر ثانیه را پردازش کند، شما گیج می شود اگر در حالی که با تلفن صحبت میکنید فرد دیگری شروع به مکالمه با شما کند. در این موقع اعصاب خط خطی میشه چون نه میفهمی پشت تلفن چی میگه نه میفهمی اون یکی چی میگه.

چشم اندازی که نیمکره چپ مغز شما بدست می دهد یک کشمکش . اگر قرار بود کاریکاتور نیمکره چپ را بکشید، فردی می شد که از پله های به انتها بالا می رود (تصویر 4-11). این کشمکش فناپذیر زائیده ی نقص در یادگیری ماست. ما به این باور رسیده ایم که بالا رفتن بی انتها از این پله ها تنها اجتناب ناپذیر نیست بلکه با ارزشترین چیزی است که در زندگی وجود دارد. از نظر نیم کره چپ مغز دنیا یعنی قانون جنگل " بخور تا خورده نشی" در یک کلام خر تو خر پس بهتره از پله ها بالا بریم یا بهتره بخوریم تا خورده نشیم.

شخصیت تریدر نیم کره چپ

پنج فعالیت یا ویژگی مهم برای تریدرها که فقط در نیمکره چپ مغز رخ می دهد. هر وقت متوجه یکی از این پنج رفتار زیر شدید بدانید که در حال حاضر نیم کره چپ شما در حال ترید کردن است. و اختیار تریدهایی شما در دست اوست.

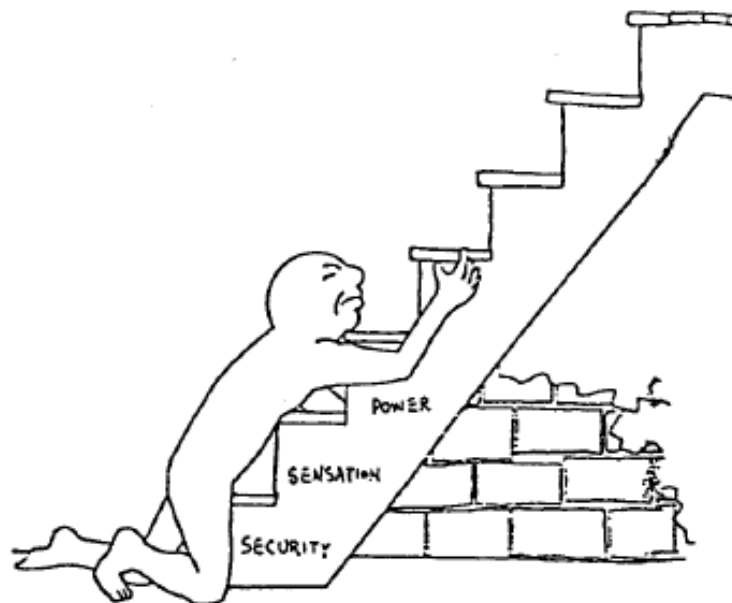


Figure 11-4 The stair-step worldview of the left hemisphere

1- زبان. همینطور که دارید این رو میخوانید، نیم کره چپ مغز شما در حال اجرای شوی شماست. هیچ قسمت از شما قادر به فهم زبان فارسی یا زبان دیگری نیست. این بخش از مغز با مفاهیم سروکار دارد. این قسمت از مغز مستقیماً با واقعیات درگیر نیست. تمام حواس شما از هسته مغز می آید و هسته کنترل رفتار شما را بدست دارد. این دلیل اولیه است که مثبت اندیشی جواب نمی دهد. این شعار " هر روز با هر روشی من تریدر بهتر و بهتری می شوم " نتنها کارگر و الهامبخش نیست بلکه برعکس، چون هسته مغز جایی که کنترل رفتار ما در دست اوست هیچ یک از این مفاهیم و شعارها را نمی فهمد.

طرز نشستن شما الان که دارید کتاب میخوانید، نحوه قرارگیری بازو ها، تنظیم وزن روی باسن درحالی که نشسته اید، ضربان قلب، تنفس شما و مانند اینها همه و همه توسط هسته مغز به صورت غیر ارادی و ناخود آگاهانه کنترل می شود. رویاهای شما از هسته مغز منشاء می گیرند، به همین خاطر است که هرگز هنگامی که کتاب میخوانید، رویا نمیبینید. هسته مغز شما نمیتواند فارسی یا هر زبان دیگری بخواند. تنها یک استثنا وجود دارد که آن را به نام رویای لوسید "Lucid" می شناسیم و زمانی این رویا اتفاق می افتد که شما واقعا خواب نیستید. در این حالت اگر جملات مثبت اندیشی را به زبان رویاها تغییر دهید (حرکت، پرواز، احساسات و مانند اینها) امکان فهم مفاهیم و جملات مثبت توسط هسته مغز وجود خواهد داشت.

2- زمان، تشخیص گذشت زمان، گذشته، حال و آینده تنها در نیمکره چپ مغز وجود دارد. هسته مغز و نیمکره راست مغز تنها ادراک زمان حال را دارند. شما فقط از طریق نیم کره چپ مغزتان میتوانید عجله کردن و صبور بودن را درک کنید و باشید. شما هرگز نمیتوانید در رشد موهای خود یا هضم غذا عجله کنید زیرا این امور توسط هسته مغز انجام میشوند.

3- قضاوت، احساس اینکه چیزی درست یا غلط است، یا بهتر یا بدتر است، فقط در نیم کره چپ وجود دارد. نیمکره راست مغز و هسته مغز هرگز توان تصور کردن یک معامله خوب یا بد را ندارند. به طور کلی قضاوت توسط نیمکره چپ مغز انجام می شود.

4- جدیت و بدون شوخی. نیمکره چپ مغز مثل شخصیت دکتر اسپاک در فیلم star trek است. دکتر اپاک می توانست استنتاج استقرایی و قیاسی انجام دهد اما کمترین احساس یا شوخی در او نبود. احساسات و عواطف در واقع از هسته مغز و نیم کره راست نشات می گیرند.

5- تلاش و تقلا. هر وقت شما در حال تلاش و کشمکش هستید، نیمکره چپ در حال ریاست بر شماست. این تنها قسمت از شماست که قدرت تلاش و تقلا کردن دارد. هر زمانی که شما در حال صحبت کردن، فکر کردن، آگاه نسبت به زمان، در تلاش برای معامله خوب، بدون شوخی و کاملاً جدی و در تقلا هستید، شما درگیر و اسیر نیم کره چپ مغزتان هستید. دقیقتر بگویم، شما معتاد به نیمکره چپ مغزتان هستید. برای مثال، اگر احساس می کنید، نیاز است امروز معامله ای پرسود برای کسب 500 دلار را قبل از بسته شدن بازار انجام دهید، شما محکوم به شکست هستید. اما چرا؟ چون شما از یک نقشه اشتباهی، هدف اشتباهی، ابزار اشتباهی و قسمت اشتباه مغزتان استفاده می کنید. فلسفه نیکر چپ مغز این است که، شما احساس مسئولیت نسبت به اهدافتان داشته باشید. هیچ اسانسور و پله برقی وجود ندارد. شما باید خودتان را از این پله های بی انتهای ابدی فقط و فقط با پاهای خودتان بالا بکشید. این بخش از مغز شما دائماً شما و اهدافتان را با معامله گران دیگر مقایسه می کند: "آیا سیستم و مشاور آنها بهتر از مال من هست؟ آیا من هم باید در بازاری که آنها کار می کنند کار کنم؟" وقتی موفقیت های سایر تریدرها را می شنویم، به دفاع از خود با گفتن این جمله بر می آیم "آره درسته، ولی میدونی چقدر سال پیش دخلشون اومد؟" اگر هیچ یک از عملکردهای نیمکره چپ به معاملات ما کمک نمیکنند پس نیمکره چپ چطور در موفقیت ما مشارکت می کند؟

دو عملکرد از نیم کره چپ مغز

عملکرد 1: برای عادت کردن به رفتار

نیمکره چپ مغز به صورت بیولوژیک دو کارکرد ابتدایی دارد. اولین کارکرد عادت کردن به رفتار است: یعنی یک ابزار برای یادگیری. زمانی که داشتید دوچرخه سواری یاد می گرفتید را بخاطر می آورید؟ از شما خواسته می شد که سوار وسیله ی مکانیکی دو چرخ سوار شوید که حتی نمی تواند به تنهایی پایدار باستید و در این حالت باقی بماند و سپس خواسته می شد که در خیابان حرکت کنید. احتمالاً آن زمان شما فک می کردید که هرگز نمیتوانید این دوچرخه را هدایت کنید، پدال بزیند، ترمز بگیرید یا تعادل دوچرخه را حفظ کنید. نیم کره چپ مغز شما مجبور بود تمام این کارها را در ابتدا که شما در حال یادگیری هستید انجام دهد. به مرور که تجربه شما و اعتماد بنفستان افزایش یافت، هسته مغز شما شروع به گرفتن جزئیات دوچرخه سواری و حفظ و نگهداری آنها کرد. و در نهایت دیگر شما هنگام دوچرخه سواری به هیچ وجه فکرتان درگیر چگونه دوچرخه سواری کردن نمی شود. اکنون شما به سادگی سوار بر دوچرخه می شوید و بدون کوچکترین درگیری فکری نسبت به چگونگی دوچرخه سواری، سوار دوچرخه شده و به هر کجا که بخواهید می روید.

عادت کردن به رفتار یعنی قرار دادن مهارت در هسته مغز و اجازه دادن به این بخش از مغز برای حضور در جزئیات و انجام آنها. نیم کره چپ مغز مجهز به این نیست تا بتواند میلیون میلیون جزئیات رفتارهای ساده روزمره را انجام دهد. برای نمونه روی صندلی بنشینید، کف دستها را روی ران قرار دهید. اکنون انگشت اشاره خود را به اندازه سه سانت بالا بیاورید. مشکلی نبود. درسته؟ توجه کردید که در این حرکت تعداد زیادی از ماهیچه ها در حدود هزار ماهیچه درگیر

بودند اما به صورت ارادی و هوشیارانه شما فقط تعداد کمی از عضلاتان را تحریک و کنترل نمودید. این بخش از حرکت که تحت اراده شما بود و البته تعداد کمی عضله را درگیر کرد توسط نیم کره چپ مغز و آن هزار هزار عضله دیگر توسط هسته مغز انجام گرفت. اگر قرار بود شما از خواب بیدار شوید و به حمام بروید اما فقط از نیم کره چپ مغز برای انجام کنترل ماهیچه های مختلف برای حرکت به سمت حمام استفاده کنید، در این صورت تا آخر عمرتان هم به حمام نمی رسیدید. اکنون تصور می کنید که با نیم کره چپ مغزیتان می توانید معامله پر سودی انجام دهید؟ یکی از اهداف ما عادت دادن خودمان به رفتار معاملاتی است. " مترجم. یعنی ترید کردن را طوری یاد بگیریم تا ترید کردن مانند دوچرخه سواری به حالتی خودکار و عادت گونه در آید ". اگر ما فقط با نیم کره چپ مغز ترید کنیم بدون ترید اقدام به خودکشی اقتصادی نموده ایم. هر قدر که ورای سطح کافی و وافی در ترید کردن تجربه بیاموزیم، ترید کردن عادت گونه را بیشتر و بیشتر فرا خواهیم گرفت. تریدر های با تجربه به این مرحله از پیشرفت "احساس کردن" بازار می گویند. این احساس دقیقا مانند همه احساسات دیگر ما از هسته مغز ما نشات می گیرد. ورزشکاران این مرحله از پیشرفت در مرزش را " ناحیه " می نامند. تیم گال وی در کتاب " در بازی درونی تنیس " این مرحله را " خود 2 " نامگذاری کرده است.

عکرد 2: حل مسائل

دومین عملکرد ابتدایی نیمکره چپ مغز حل کردن مسائل است. آیا باید یک ماشین بخرم؟ آیا باید سهام را طولانی مدت نگه دارم؟ اصلا باید ترید کنم یا نه؟ حل کردن مسائل یکی از مسائل پویا و دینامیک تریدرها است. هر چند خود این عملکرد باعث عدم پیشرفت مداوم مهارت تریدرها در زیاد کردن سرمایه شان است. اجازه دهید یک مثال شایع در ترید کردن شخصی شما را برایتان بگویم. فرض کنید یکی از دلایل اصلی شما برای موفقیت در ترید کردن، کسب مقدار مشخصی پول باشد. فرض کنید که شما خوش شانس هستید و این مقدار پول را از بازار کسب می کنید. خوب پس مسئله حل شد و دیگر نیازی به ترید کردن ندارید. بعد از این در نیم کره چپ مغز شما چه چیزی در جریان خواهد بود؟ " هی پسر من الان برای خودم کار می کنم. اگه دیگه من (نیم کره چپ مغز) لازم نباشم چی؟ " نیمکره چپ مغز شما یک کارمند واقعی است. بنابر این چنین تهدیدی را نمی تواند بپذیرد. بنابر این تنها کاری را که می تواند، انجام می دهد. اما چگونه؟ معمولا با ساختن تصمیمات کور کورانه که باعث شکست تریدرها می شود. در این بخش ما روش سودمندی را معرفی میکنیم که چنین ترسی را در نیمکره چپ مغز از بین میبرد. " مترجم. در واقع نیمکره چپ مغز مانند کارمندی است که شغلش حل کردن مشکلات است. بنابر این وقتی یک مسئله حل شود در صورت نبودن مسئله برای حل کردن، خودش یک مسئله و مشکل ساخته و پرداخته می کند تا خودش را درگیر حل کردن آن کند. به این ترتیب هیچ وقت شغلش را از دست نمی دهد. واقعا این بیل ویلیامز این قسمت رو خیلی بد توضیح داده اه اه اه ده بار خوندم تا معنیشو فهمیدم. به هر حال این یک تمایل هست برای نیم کره چپ مغز که معتاد به حل کردن مسئله است و اگر مسئله نباشه یک مشکل ذهنی خودش ساخته ایجاد میکنه که اصلا ممکنه همچین مشکلی واقعا وجود نداشته باشه " این تمایل در سرتاسر زندگی ما خیلی فراگیر و شایع هست. شایعترین و کلانترین مشکل رفتار انسان این است که به محض اینکه نزدیک موفقیت قرار میگیریم تمایل پیدا میکنیم بیشتر کارهایی که باعث موفقیت ما شدند را کنار بگذاریم.

در یک ماجرای عاشقانه، ما بهترین رفتارها را انجام می دهیم ما بسیار عاقلانه و با ملاحظه هستیم. به محض اینکه قول و قرار ازدواج گذاشته میشود، ما با همسر آینده وقت بیشتر و بیشتری سپری میکنیم تا تاثیر بیشتری در همسر آینده بگذاریم تا تضمین بیشتری برای بدست آوردن دلش داشته باشیم. اما بعد از مدت زمانی ما ممکن است شروع به رفتار عجیب و غریب کنیم. به همین صورت در مارکت نیز به محض نزدیک شده به موفقیت برای اینکه موفقستان را تضمین و گارانتی کنیم شروع به کمک گرفتن از نیم کره چپ مغزمان میکنیم در این هنگامه او برای انتقام گرفتن بر میگردد و دنیایی از مشکلات بزرگتر را به سمت ما روانه میکند. " مترجم. انتقام میگیرد زیرا با کسب مهارت از این قسمت از مغز کمتر استفاده کردیم و اکنون او به خاطر این مدت که بدون شغل بوده است نسبت به ما کینه دارد". نیم کره چپ مغز نمیخواهد شغلش که حل کردن مسائل است از دست بدهد.

دست ختی که بیشتر تریدرها تبعیت می کنند: کوشش، انجام چند تا معامله خوب و چیزهایی شبیه به اینها. نتیجه هم این است که بدرفتاری و بد بودن بازار را مقصر می دانند. در حالی که مقصر اصلی اغلب متعلق به خود ماست در نیم کره چپ مغز. مشکل در خود ماست در حالی که آن را بیرون از خود جستجو می کنیم. جلوتر چند روش برای تربیت کردن و رام کردن نیم کره چپ مغز آزمایش خواهیم کرد.

هسته مغز

به صورت فیزیکی، هسته مغز از LIMBUS، شبکه عصبی فعال، تالاموس، هیپوتالاموس و تمام مرکز مغز تشکیل شده است. نیم کره چپ مغز مانند یک کامپیوتر آنالوگ به دیجیتال است. هسته مغز مثل یک کامپیوتر آنالوگ است. بررسی ما در تحسقات نشان میدهد، هسته مغز میتواند 500000 تا 3000000 بیت در هر ثانیه در مقایسه با نیمکره چپ مغز 16 بیت بر ثانیه پردازش کند. اگر شما الان چشمانتان را ببندید و سعی کنید اشیائی که در اتاق هستند را بیاد بیاورید به سختی شاید بتوانید بین 30 تا 75 شیئی را بخاطر بیاورید. اما اگر شما هپنوتیزم شوید چون در این حالت اطلاعات قسمت هسته مغز شما قابل دسترسی خواهد بود شما می توانید چند صد یا حتی هزار شیئی را بخاطر بیاورید. شما فقط به بخشی از هر آنچه شبکه چشم به اعصاب نوری می فرستند آگاهی دارید. توجه کنید، میتوانید صدای پرنده ها را بشنوید؟ صدای تیک تاک ساعت چه؟ صدای فن تهویه هوا؟ ماشین ها یا احتمالا هواپیمایی که بیرون است؟ همه اینها کجا بودند قبل از اینکه حواستان را به آنها معطوف کنید؟ هسته مغز شما از تمام اینها آگاهی داشت. بیشتر اطلاعات در شبکه عصبی فیلتر و حذف می شوند چون نیمکره چپ+ مغز توان پردازش بسیار کمی در مقایسه با هسته و نیمکره راست مغز دارد. به همین خاطر است که ما اشتباهات احمقانه در ترید کردن را بعد از تامل بیشتر می بینیم نسبت به حالت عجولانه و هیجان زده لحظه ای.

هسته مغز باید چنین توانایی را داشته باشد چرا که قسمت اعظم کارهایی که در طول زندگی انجام می دهیم را این قسمت از مغز اجرا می کند. او درباره فشار خون ما، میزان دی اکسید کربن خون، یک قطره اسید بیشتر برای هضم مقدار غذایی که آخرین بار خوردیم، تصمیم می گیرد. او به ما می گوید که گرسنه هستیم یا تشنه و چیزهایی مانند اینها. اگر روشی وجود داشت که افسار تمام این توانایی هسته مغز را در ترید کردن استفاده می کردیم، آیا کمکی در معاملات می کرد؟ حتما حاضرید شرط ببندید که آره کمک می کرد. و

در اینجا تفاوت تردرهای موفق معمولی با تردرهای پیشرو و برجسته مشخص می شود. تردرهای سطح چهار هسته مغزشان را در معاملات بکار میگیرند.

اکنون یکی از عملکردهای نیمکره چپ مغز را یادآوری میکنیم " عادت دادن و آموزش دادن به هسته مغز برای فائق آمدن و عهده دار شدن فعالیتهایی که نیمکره مغز نه وقت انجامشان را دارد و نه توان آن را".

هسته مغز شما رفتارهایی را کنترل می کند که شما به طور آگاهانه روی آنها تمرکز ندارید. همه حواس پنجگانه شما قبل از اینکه نسبت به آنها آگاهی پیدا کنید اول به هسته مغز ارسال می شوند. در هیپنوتیزم نیمکره چپ مغز موقتا از مدار خارج می شود و تلقینها مستقیما وارد هسته مغز می شوند. وقتی این اتفاق می افتد رفتار به طرز خارق العاده ای تغییر می کند. در آموزشهای firewalking (افرادی که روی آتش راه می روند)، ساعتها وقت صرف آماده شدن بدن و ذهن هنرجویان می شود. تلقین و اعتماد به نفس دادن مرتبا به هنرجویان القا می شود تا اینکه نیمکره چپ مغز برای هسته مغز عادت سازی کند و بر این کار فائق آید. تکرار کردن تلقین به این خاطر انجام می شود که هسته مغز توان درک و فهم زبان را ندارد و از طریق نیمکره چپ آموزش میبیند.

تا حالا شده وقتی دارید توی یک جاده رانندگی میکنید رانندگی کردن در شهر قبل از خاطرتان رفته باشد و چیزی از رانندگی در آن شهر در خاطرتان نباشد؟ اگر چیزی بخاطر ندارید پس چه کسی رانندگی کرده است؟ البته هسته مغز شما. هسته مغز در مقایسه با نیم کره چپ یک نابغه است. با این حال هنوز بیشتر همه چیزی که هسته مغز انجام می دهد توسط این احمق یعنی نیم کره چپ به او آموزش داده شده است. اگر نیمکره چپ مغز شما به هسته رفتاری آموزش داده است که شما دوست دوست ندارید، می توانید دوباره به او آموزش دهید.



Figure 11-5 The core as a roller coaster ride.

زمانی که شما با هسته مغز عمل می کنید، زندگی مثل سواری روی ترن شهر بازی بنظر می رسد (شکل 5-11). بیایید دورنمایی از تفاوت بین نسخه پله بی انتها از جهان و نسخه ترن شهر بازی داشته باشیم. هنگام سواری روی ترن شهر بازی تقریبا مهم نیست که

شما در هنگام صعود کجا هستید. حتی وقتی شما در نوک قله هستید، شما میدانید چه اتفاقی بعد از قله می افتد- نزول به سمت زمین. این مسئله مطمئناً غم انگیز نیست چون شما میدانید که خیلی زود دوباره به سمت قله برمیگردید.

زمان برای هسته مغز شبیه یک دایره است تا یک خط راست. در واقع هسته مغز نگران و دلوپس گذشت زمان نیست. همه چیز از نظر او خیلی ساده به دو زمان خلاصه می شود "اکنون" و دیگری "غیر از اکنون".

هسته مغز مبتکر و مبدع تمام احساسات شماست. به طور فیزیولوژیکی هسته مغز تصمیم میگیرد با مایعات داخل بدن چکاری انجام دهد. وقتی شما می ترسید، خون را به عروق شکم هدایت می کند و وقتی عصبانی هستید خون را به سمت بافتهای عضلانی هدایت می کند تا بتوانید واکنش مناسب انجام دهید. وقتی شما خوشحال هستید مخصوصاً در رابطه عاشقانه، هسته مغز خون را به پوست شما هدایت می کند. به همین خاطر هست که زوجهای تازه عاشق شده پوست درخشانی دارند. بسیاری از مادران حامله به خاطر خوشحالی چهره درخشانی دارند چون خون به سمت پوست آنها هدایت می شود. همه احساسات شما نتیجه تغییرات در جهت حرکت مایع درونی بدن شما یعنی خون است.

خوب حالا کدوم از اینهایی که گفتی به ترید کردن ربط داره؟ همه چیزهایی که گفتیم. اگر بتوانیم با هسته مغزمان در تماس باشیم می توانیم مایع درونی بدنمان، احساساتمان، حواسمان و معاملاتمان را کنترل کنیم.

حالا برمی گردیم به مشکلی که احتمالاً قبلاً شما انتظارش را داشتید. اگر هسته مغز اینقدر قدرتمند است و هرچیزی که ما توسط نیمکره چپ مغزمان فکر میکنیم قبلاً از هسته آمده است پس باید یک هارد دیسک بسیار گولپیکر برای ذخیره آن بسیار اطلاعاتی که در هسته بوجود می آید و سپس مقدار کمی از آن به نیم کره چپ ارسال می شود وجود داشته باشد. بله وجود دارد سیستم عصبی (RAS). RAS که میان دو گوش شما قرار دارد، یکی از محافظت شده ترین نقاط بدن است شکل (6-11). تقریباً به اندازه انگشت کوچک شماست و هفتاد درصد سلولهای مغز به این قسمت متصل هستند. اگر به این قسمت از مغز آسیب برسد شما به کما خواهید رفت و تا زمانی که این قسمت دوباره شروع به کار نکند شما در کما باقی خواهید ماند. وقتی شما به خواب فرو می روید RAS یک

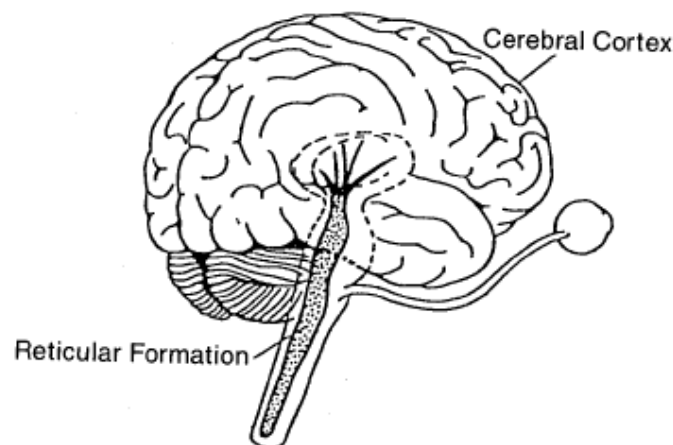


Figure 11-6 The reticular activating system.

پیام به هیپوتالاموس میفرستد تا مقداری هرمون سروتین آزاد کند تا نم کره چپ مغز مدتی استراحت کند (به خاطر داشته باشید که نیمکره چپ مغز ما تنها قسمتی از ذهن است که به خواب فرو می رود). یکی از وظایف RAS تصمیم گیری این است که چه اطلاعات به سمت نیم کره چپ مغز ارسال شود.

چون عملکرد "تمرکز و توجه به" خیلی در موفقیت در معاملات مهم است باید پرسیم: چگونه RAS تصمیم گیری را یاد میگیرد؟ این تقریباً یک پارادوکس و تناقض است که نیم کره چپ که کاملاً به RAS به خاطر فیلتر کردن اطلاعات وابسته است، چگونه می تواند آموزش دهد که به چه چیزی دقت و توجه کند. این آموزش همان فرایند آموزش و عادت سازی است که پیشتر بحث کردیم. اجازه دهید دو مثال را مرور کنیم. وقتی شما در پیاده رو خیابان در یک شهر قدم میزنید شما صداها صدای پا می شنوید و مطمئناً به هیچ یک از آنها توجه نمیکنید. وقتی شما در خانه هستید و یکی از اعضای خانواده شما در راهرو به حرکت میکند شما را از طریق صدای پای شخصی می دهید که او کیست. اما وقتی نیمه شب با صدای پای یک غریبه از خواب بیدار میشود بدن شما تماماً به حالت آماده باش در می آید. واکنشهای متفاوت به این دلیل است که RAS اجازه تحریک شدن هریک از آنها را با ارسال بخشی از اطلاعات و فیلتر کردن بخشی دیگر را می دهد. این فرایند کاملاً خودکار انجام می شود و شما به طور پیوسته هیچ آگاهی نسبت به این فرایند ندارید.

هنگام ترید کردن حرکتی از بازار توجه شما را جلب می کند که شما به RAS مغزتان با کسب تجربه آموزش داده اید. این مسئله یکی از کلیدهای حیاتی در موفقیت در مارکت است: "به سادگی متوجه شدن". این مسئله به به طرز غیرقابل باوری برای بیشتر ما دشوار است. بگذارید یک آزمایش انجام دهیم. کاری که در طول روز صداها بار انجام میدهید. اما این بار دشوار است. من از شما می خواهم که الگوی نفس کشیدن خود را مشاهده کنید. بیشتر افرادی که در این آزمایش مشارکت می کنند یکی از این دو واکنش را دارند. ممکن است تنفسشان عمیقتر شود یا نفسشان را در سینه حبس کنند. آیا شما تغییر کوچکی در نحوه تنفستان ایجاد کردید؟ اگر چنین کردید، شما یک مشاهده گر صرف و ساده نیستید. احتمالاً سیستم قضاوتگر نیمکره چپ مغزتان وارد ماجرا شده است و چنین گفته است. "باید چکار کنم؟" یا "آیا باید عمیقتر تنفس کنم؟".

یک آزمایش دیگر. این بار همینطور که یک مشاهده کننده ساده هستید، م از شما می خواهم کار دیگری انجام دهید که تا کنون صداها بار انجام داده اید کاری بسیار حیاتی که بدون انجام آن شما مدت کمی زنده خواهید ماند. خیلی آسان است. شما کامل و دقیق می دانید که آن را چگونه انجام دهید، و شما این کار را حتی بدون اینکه توجه داشته باشید در 99 درصد از مدت زندگی انجام می دهید. در واقع، شما این کار را حتی قبل از اینکه متولد شوید انجام میدادید. از شما می خواهم که بدون اینکه چیزی بخورید یا بیاشامید پنج بار عمل بلعیدن را انجام دهید در سریعترین زمان ممکن که می توانید و توجه کنید که چگونه انجام میدهید. انجام دادید؟ اگر نه، بقیه متن را تا زمانی که این را انجام ندادید نخوانید. این بسیار مهم است.

چه تغییری را در توانایی خود برای بلعیدن متوجه شدید هر بار که تلاش کردید انجامش دهید؟ خیلی سخت نبود ولی زمان بیشتری برای انجام گرفت درست است؟ اما چرا؟ چون شما داشتید کاری رو انجام میدادید که مدت زمان زیادی قبل برای هسته مغز شما کاملاً عادت سازی شده است. وقتی شما نورافکن نیمکره چپ مغزتان را روی بلعیدن متمرکز می کنید، نیم کره چپ مغز با عمکردهای حیاتی هسته قدرتمند مغز در مداخله قرار میگیرد. دقیقاً همین حالت زمانی که ترید میکنید اتفاق می افتد. بیشتر قسمتهای انجام معامله باید به صورت یک عملکرد از هسته مغز باشد. وقتی ما نیمکره چپ مغزمان را متمرکز می کنیم روی بازار، ترید کردن به طرز

غیر قابل باوری دشوار و بدون سود می شود. تحلیل بازار وظیفه نیمکره چپ مغز است اما ترید کردن وظیفه هسته مغز و نیمکره راست مغز است.

ویژگی هسته مغز توانایی پردازش حجم بالای اطلاعات و دسته بندی کردن آنهاست. وقتی شما از هسته مغز به طور مناسب استفاده کنید، هیچ احساس عجله، قضاوت، استفاده از زبان یا تقلی نخواهید داشت ضمن اینکه احساس خوب و ساعات خوشی خواهید داشت.

نیمکره راست مغز

می دانیم که هسته مغز ما صدها بلکه هزاران بار قدرتمندتر از ضمیر خودآگاه (نیمکره چپ) ماست، اما هیچکس به درستی توانایی نیمکره راست مغز را نمیداند. به عنوان وظایف نیمکره راست مغز منبع سه چیز بزرگ است که عبارتند از:

الهام

بصیرت

کشف و شهود

زمانی که نیمکره راست شما روی صحنه در حال اجرای نقش خود است، همه چیز به نظر آسان و بدون نیاز به تلاش بنظر می رسد. به جای تقلی و کشمکش ساخته و پرداخته نیمکره چپ مغز یا ترن شهربازی هسته مغز، نیمکره سمت راست فقط یک قایق در حرکت روی رودخانه است شکل (7-11). خود زندگی (بازار) یک مکانیزم حمایتی است. ظاهراً شما نمیتوانید اشتباه کنید. شما به یک پارکینک در مرکز شهر برای پارک کردن نیاز دارید و به طور سحرآمیزی یک محل پارک باز می شود. انگار همه چیز مثل چرخ دندهای کوک

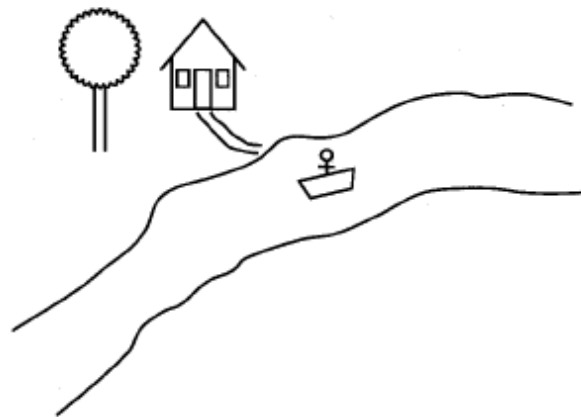


Figure 11-7 The world of the right hemisphere.

شده یک ساعت برای شادی و خوشبختی شخص شما در حرکت هستند. این دقیقا متضاد دنیای نیمکره چپ مغز است که میگوید بخور تا خورده نشی.

اگر بخواهیم سه بخش مغز را به یک کامپیوتر تشبیه کنیم. نیمکره چپ مغز برنامه یا نرم افزار است. هسته مغز پردازنده اصلی یا همان CPU است و نیمکره راست مغز مودمی است که توسط آن می توان به سایر CPU های جهان متصل شد.

نیمکره راست مغز مجهولترین بخش شبکه عصبی ماست. ما حتی نمی توانیم از قدرت این قسمت از مغز ارزیابی داشته باشیم. به نظر می رسد قدرت این قسمت از مغز بینهایت باشد.

این ویژگی فقط برای قدرت این بخش از مغز نیست بلکه برای ظرفیت بی حد و مرز این قسمت برای دانش نیز می باشد. شاید این همان چیزی است که گالیله 300 سال پیش گفت، " شما نمیتوانید به هیچ کس چیزی آموزش دهید، تمام چیزی که میتوانید انجام دهید این است که هر آنچه قبلا در درون آنها نهاده شده است را آشکار کنید".

نیم کره سمت راست مغز ممکن است محتوی تمامی دانش جهان باشد. اگر این باور به هر اندازه حتی اندک درست باشد به طور قطع ما مایل هستیم از این دانش موجود در نیمکره راست مغز در معاملاتمان استفاده کنیم. اما چطور میتوان به آن دسترسی داشت؟ با رها کردن این محدودیت ممان نیم کره چپ مغز، یعنی رفتن فراتر از زبان، فراموش کردن زمان، رها کردن تقلی و کشمکش، خروج از قضاوت و داشتن ساعات خوش. آیا چنین تحولی در منطق ترید کردن ارزنده و درعین حال دشوار نیست؟ شکل (8-11) تعادلهای مختلف میان ذهنهای مختلف و تاثیر تلفیقههای متفاوت در ترید را نشان می دهد. برای مثال کسانی که فقط از نیمکره چپ در ترید

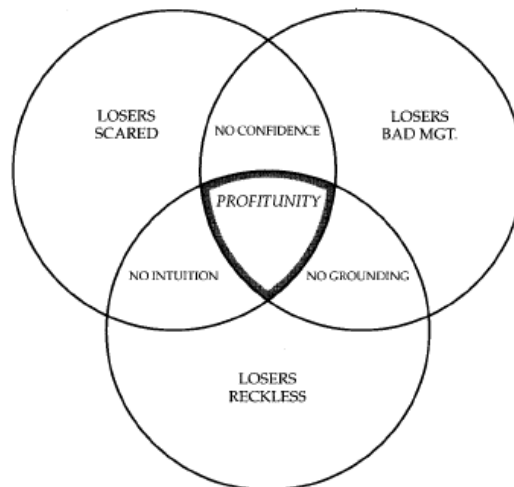


Figure 11-8 Three-brain model with overlaps.

استفاده می کنند بازنده هستند چون میترسند و در زمان اشتباهه کار اشتباه انجام میدهند. انهایی که فقط با هسته مغز ترید میکنند بازند هستند چون بیخیال هستند. تریدرهایی که فقط با نیمکره راست مغز ترید میکنند بازنده هستند به خاطر مدیریت بد.

تریدری که فقط از نیم کره چپ و هسته مغز استفاده کند و به اندازه کافی از نیمکره راست بهره نبرد در کشف و شهود و بصیرت درونی و الهام ضعیف خواهد بود. اگر تریدری از نیمکره چپ مغزش کم استفاده کند از تخصص کمی برخوردار خواهد بود. اگر تریدری از هسته مغزش کم استفاده کند از اعتماد بنفس کمی برخوردار خواهد بود. کاملاً واضح است اگر تریدری از هر سه قسمت مغز استفاده کند بازده بالا و پرسودی در معاملات خواهد داشت. ما برای بهترین فهم از چگونگی ترکیب سه قسمت مغز در ترید جستجو خواهیم کرد. در سطح پنج، ما چهار نرم افزار ممکن برای برنامه ریزی کردن مغزمان در ترید کردن آزمایش خواهیم کرد. نحوه نگرش دنیا به شما در هر لحظه دقیقاً به شما می گوید کدام بخش از مغزتان رئیس است. اگر زندگی شما در لحظه یک کشمکش و تقلا است، به شدت می خواهید کارهای کاملاً صحیح انجام دهید و/یا خوشحال نیستید، نیمکره چپ مغزتان بطور حتم رئیس است. در صورت دیگر اگر شما لحظات شادی دارید، به صورت فیزیکی احساس خوشی دارید، زندگی برایتان سلسله وار بالا و پایین می رود، شما از نیمکره راست مغز استفاده می کنید. اگر زندگی برایتان یک ظرف گیلاس است و همه چیز در دنیا انگار کوک شده اند تا به شما چیزهایی که می خواهید را بدهد، شما در نیمکره راست مغز هستید.

خلاصه

در سطح چهار ما یک پله از مرز فیزیک کلاسیک و دنیای ارسطو عبور کردیم. علم کیاس (CHAOS) به ما بصیرت درونی نسبت به مارکت و خودمان ارائه کرده است. اکنون می دانیم که ما یک جهان کوچک از مارکت هستیم؛ ما و مارکت صفات و رفتار بسیار مشابهی داریم. این به ما درک و بصیرت درونی بهتری از چگونگی سروکار داشتن با مارکت و مهمتر از آن رفتار خود ما در خود مارکت می دهد.

ما اکنون می دانیم چرا بیشتر تریدرها بازنده هستند. آنها از مغزشان به گونه ای که برای استفاده طراحی شده است استفاده نمی کنند. آنها ابزار (مغز) در اختیار دارند؛ اما فقط ابزار اشتباه را انتخاب می کنند.

ضمناً می دانیم که بزرگترین دشمن ما در مارکت، مارکت یا تریدینگ برنامه ریزی شده یا تریدرهای کف بازار نیستند. بزرگترین دشمن ما استفاده ناصحیح از نیمکره چپ مغز است. وقتی از نیمکره چپ مغز در ترید استفاده میکنیم، همیشه او باعث ایجاد ترس در ما میشود و باعث می شود تا کارهای اشتباه در زمان درست انجام دهیم. عملکردی که بیشترین دشواری ها را بوجود می آورد این است که، وظیفه نیمکره چپ مغز حل کردن مشکلات است " مترجم. بنابر این اگر مشکلی وجود نداشته باشد برای اینکه نیمکره مغز بی کار نباشد برای ما ایجاد مشکل می کند". این مسئله ایجاد ساختار نوسانی " رفت و برگشت " می کند. پیروزی باعث شکست می شود، چون شغل نیمکره چپ مغز حل کردن مشکلات است. اگر مشکلی وجود نداشته باشد باید مشکلی ایجاد کند تا شغلش را از دست ندهد.

بزرگترین ترس نیمکره چپ مغز بقا داشتن است. اگر مشکلی وجود نداشته باشد و نتواند مشکلی بوجود آورد، ممکن است از کار افتاده شود. کلید این است که با زیر ساختهای متفاوت که نگرشی متفاوت برای داشتن مشکل است، کار کنیم.

می دانیم قدرت نیمکره راست مغز تقریباً بینهایت است. هیچ چیزی در سیستم آموزشی ما روی قوی ترین بخش ذهن ما تمرکز نمیکند و آن را توسعه نمی دهد. این بخش از مغز به طور طبیعی زمانی توسعه پیدا می کند که ما عادت به آموزش نیمکره چپ را رها کنیم. در این سطح ادامه پیشرفت 99 درصد نتیجه رها کردن و یک درصد نتیجه آموزش بیشتر است. موزات بزرگترین موسیقی دان تمام اعصار می گوید: "موسیقی همیشه در یک لحظه وارد من می شود. من از اول تا آخر آن را نمیشنوم، همه چیز در یک لحظه به اندازه زربان قلب اتفاق می افتد." در نیمکره راست زمان و مکان کاملاً قابل انعطاف است.

نظر به عمیق و مفهومی بودن مطالب این فصل از کتاب ممکن است ترجمه کاستی هایی داشته باشد که بخاطر عدم آگاهی من در مبحث شبکه عصبی و علوم مرتبط با اعصاب و مغز است. به هر حال تمام تلاش و سعی من این بود که تا حد امکان به اصل کتاب وفادار بمانم در این راستا ترجمه حاضر از نظر لغات و کلمات ممکن است کمی انحراف با نسخه اصلی داشته باشد اما معانی و مفاهیم بدون تغییر است یا بهتر است بگوییم من چنین تصویری دارم. در صورتی که با مطالعه این ترجمه حس تشکر کردن به شما دست داد، صلواتی برای شادی روحم بفرست.

مترجم: جواد صفایی

ایمیل: safapost@yahoo.com

تلگرام: @answerjoy