



شیوهی لاک پشت

روش‌های اسرارآمیزی که مردم معمولی را
به معامله‌گران افسانه‌ای تبدیل کرده

کورتیس ام فیث

مینا امیری

سرشناسه	فیت، کورتیس ام. Faith, Curtis M.
عنوان و نام پدیدآور	شیوهی لاک پشت : روش های اسرارآمیزی که مردم معمولی را به معامله گران افسانه ای تبدیل کرده / کورتیس ام فیت ؛ [ترجمه] مینا امیری.
مشخصات نشر	تهران: شاهدخت پاییز، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۲۵۶ص: جدول.
شابک	978-622-6847-58-2
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: Way of the turtle
عنوان دیگر	روش های اسرارآمیزی که مردم معمولی را به معامله گران افسانه ای تبدیل کرده.
موضوع	معاملات آتی Futures
موضوع	مدیریت سبد سرمایه گذاری Portfolio management
شناسه افزوده	امیری، مینا، ۱۳۴۷ - مترجم
رده بندی کنگره	HG۶۰۲۴
رده بندی دیویی	۳۳۲/۶۴۵۲
شماره کتابشناسی ملی	۸۵۳۱۸۶۷
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیبا

شیوهی لاک پشت

کورتیس ام فیت

مینا امیری

ویراستار: فریبرز سیفی ایردبوسی

ناشر: انتشارات شاهدخت پاییز

ناظر چاپ: اسدالله کبیری

نوبت چاپ اول ۱۴۰۰ تیراژ ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۲ - ۵۸ - ۶۸۴۷ - ۶۲۲ - ۹۷۸



میدان انقلاب، خیابان فخررازی، کوچه فراهانی شرقی پلاک ۲۴ طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۹۷۸۹۲ - ۶۶۴۹۳۸۵۵ - ۰۹۱۲۶۵۰۹۴۷۸

«کلیه حقوق مادی این اثر متعلق به اسدالله کبیری می باشد»

فهرست مطالب

۷	قدردانی
۱۰	پیشگفتار
۱۶	دیباچه
۱۸	مقدمه
۲۷	فصل ۱: معتادان خطر
۳۷	فصل ۲: زمان‌بندی کردن ذهن لاک‌پشت
۵۰	فصل ۳: دومیلیون دلار اول، دشوارترین است
۶۵	فصل ۴: مثل یک لاک‌پشت فکر کن
۷۸	فصل ۵: معامله کردن با یک محدوده
۸۷	فصل ۶: پرت شدن از لبه
۹۷	فصل ۷: با چه مقیاسی؟
۱۱۷	فصل ۸: مدیریت پول و خطر
۱۲۸	فصل ۹: عناصر سازنده‌ی شیوه‌ی لاک‌پشت
۱۳۵	فصل ۱۰: شیوه‌ی معامله‌گری لاک‌پشتی
۱۵۲	فصل ۱۱: دروغ‌ها، دروغ‌های لعنتی و شبیه‌سازی‌ها
۱۷۵	فصل ۱۲: بر زمین سفت

پیشگفتار

مدت زیادی نگذشته بود که دومین ویرایش کتاب «از استراتژی فردی تا استقلال مالی» را نوشتم. ویرایشم از من پرسید که چه کسی را نویسنده‌ی جدید برای مک گراهیل پیشنهاد می‌کنم. اولین کسی که به ذهنم خطور کرد کورتیس فیث بود. کورتیس از موفق‌ترین لاک‌پشت‌ها بود.

بعد از اولین دوره‌ی کارآموزی کورتیس در آن مدت تنها معامله‌گری بود که برجسته‌ترین رویه را تسخیر کرد. بر اساس گزارش استانی انگریست در روزنامه‌ی وال‌استریت او با توجه به اینکه نزدیک به ۳۱ میلیون دلار برای دنیس به دست آورد زمانی که او یک لاک‌پشت بود و جامع‌ترین حساب را برای ریچارد دنیس مبادله کرد. کورتیس همچنین از زمانی که پیشه‌ی لاک‌پشتی خود را کنار گذاشته بود، مسیری را دنبال کرد که مانند من کمتر به آن سفر کرده بود. آن مسیر نشان داد که او به‌جای وال‌استریت یا مین استریت با خودش هماهنگ است.

چه کسی بهتر از او می‌توانست کتابی برای مک گراهیل بنویسد؟

دیگر بیشتر از این راجع به این موضوع فکر نکردم تا اینکه از من خواسته شد در رابطه با کتابی به نام «شیوه‌ی لاک‌پشت‌ها» نقل‌قولی تهیه کنم.

عجب! این کتب کورتیس بود. من تقریباً حدود ۷۰ صفحه از نمونه‌ی ویراستاری نشده‌ی این کتاب را خواندم و سریعاً متوجه شدم که این کتاب به یک پیش‌گفتار احتیاج دارد و اینکه من خودم می‌خواستم آن را بنویسم. چرا؟ از نظر من این یکی از پنج کتاب

برتری است که تا الان در رابطه با تجارت نوشته شده است و مطمئنم که تمام مشتریان من با مضامین این کتاب آشنا خواهند شد.

من تقریباً به یکی از لاکپشت‌ها تبدیل شدم و به همین دلیل همیشه موفقیت لاکپشت‌ها با سودهای خاص را دنبال کرده‌ام. در سپتامبر ۱۹۸۳ من کار خودم را در زمینه‌ی آموزش معامله‌گران شروع کردم. از آن جایی که همچنان به‌عنوان روانشناسی محقق به‌صورت پاره‌وقت مشغول به کار بودم باوجود این تا قبل از اتمام سال ۱۹۸۳ خودم را یک مربی تجارت بسیار خوب دیدم.

من آزمونی را برای سنجش توانایی معامله‌گری یک شخص تهیه کردم که پیشگویی خوبی از یک موفقیت بود. نام آن را «فهرست روانشناسی سرمایه‌گذاری» گذاشتم. بسیاری از معامله‌گران این آزمون را انجام دادند و معتقد بودند که با ارزیابی من از نقاط ضعف و قدرت خود آگاه می‌شوند.

تقریباً در همان دوران بود که من یک صفحه‌ی کامل آگهی از ریچارد دنیس در روزنامه‌ی مهم دیدم. او قصد داشت حدود ۱۰ معامله‌گر را انتخاب کرده و با روش‌های خودش آن‌ها را آموزش دهد سپس به هر یک از آن‌ها یک میلیون دلار از پول خودش برای معامله‌کردن بدهد. این پیشنهاد آن قدر خوب بود که من توقع داشتم تمام آن چند هزار نفر برای آن اقدام کنند. در نتیجه، من به این فکر افتادم که این می‌تواند موقعیت خوبی برای من باشد تا به آن‌ها با «فهرست روانشناسی سرمایه‌گذاری» کمک کنم. آن‌ها هزاران نفر را روی پرده‌ی نمایش می‌آوردند و من کمکشان می‌کردم. به همین دلیل من در شیکاگو با دفاترشان در اجناس C & D تماس گرفتم و یک کپی از آزمون برایشان ارسال کردم. دیل دلوتری (مدیر تجاری C & D) و ریچارد دنیس آزمون را امتحان کردند؛ اما فقط در همین حد پیش رفت.

اگرچه آن‌ها یک کپی از آزمون نمایشی خود برای من ارسال کردند که شامل ۶۳ سؤال صحیح/غلط و ۱۱ سؤال کوتاه پاسخ بود. سؤال‌ها تقریباً شبیه موارد زیر بودند:

بیشتر معامله‌گران همیشه اشتباه می‌کنند. صحیح/غلط

(کلمه‌ی «همیشه» پاسخ‌دادن به این سؤال رو سخت می‌کنه)

یک کار پر ریسکی را که تا الان انجام داده‌اید با ذکر دلیل بنویسید.

من درباره‌ی آزمون کنجاکو بودم به همین دلیل پاسخ‌هایم را ارسال کردم. اتفاقاً

دعوت‌نامه‌ی مصاحبه را برای جایگاه یک لاکپشت در شیکاگو گرفتم. جایی که سؤال‌های

بسیاری از من پرسیده شد. مثلاً، اگر بازارها تصادفی باشند چطور کسی می‌تواند پول معامله کند؟ مطمئن نیستم که این سؤال را چگونه پاسخ دادم؛ اما احتمالاً طوری که الان می‌توانم پاسخ دهم، نبود. به من گفته شده بود که از ۴۰ داوطلب، ۱۰ نفر انتخاب می‌شوند تا تحت‌نظر ریچارد دنیس و بیل اکهارت آموزش ببینند سپس ما قرارداد ۵ ساله‌ای را امضا می‌کردیم که ممکن بود به‌دلیل کارایی‌نداشتن در هر زمانی خاتمه یابد.

من جزو ۱۰ نفر پایانی انتخاب نشدم و می‌توانم تشخیص دهم چرا. من کاملاً با آن جایگاه در تضاد بودم. تنها دلیلی که باعث شد درگیر آن شوم، کمک کردن به اجناس C & D با آزمون‌ها بود. من در کالیفرنیا جنوبی زندگی می‌کردم و نقل مکان پنج ساله به شیکاگو آخرین چیزی بود که می‌خواستم. مطمئن بودم که اگر این کار را انجام می‌دادم باید همسر و پسر مرا در کالیفرنیا رها می‌کردم؛ اگرچه این فقط یک حدس بود. من عاشق توسعه‌ی کاری جدید به‌عنوان یک مری تجارت و معامله بودم و همین کار را هم انجام می‌دادم. اگرچه لاک‌پشت‌شدن برای راهاندازی آن حرفه می‌توانست بسیار ارزشمند باشد، من نمی‌خواستم مری‌گری را رها کنم. در آخر من نمی‌خواستم دو هفته‌ی آخر سال را (کریسمس و سال جدید) برای آموزش به شیکاگو بروم. فکر می‌کنم این تضاد در مصاحبه به‌وضوح نمایان شد و من انتخاب نشدم.

باوجود این از اینکه انتخاب نشدم پشیمانی‌هایی به سراغم آمد. مخصوصاً زمانی که موفقیت لاک‌پشت‌ها را یاد گرفتم. به همین دلیل همیشه مشتاق بودم بدانم آن‌ها چه چیزی یاد گرفتند. در طول سال‌ها، من با چندی از آن‌ها بسیار صحبت کردم و ماهیت معامله کردن آن‌ها را یاد گرفتم. من شکل عمومی‌تر دست‌بندی جایگاه الگوریتم آن‌ها را در کلاس‌هایم و کتاب «راهنمای قطعی پیش‌بینی و دست‌بندی جایگاه» تدریس می‌کنم. هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم روش‌هایی که آن‌ها استفاده می‌کردند، چیز خاصی باشد. به نظر من موفقیت آن‌ها تماماً به‌دلیل روانشناسی و دست‌بندی جایگاهشان بود. لاک‌پشت‌ها در یک دوره‌ی ۱۰ ساله در خفا نگاه‌داشته می‌شدند و این مدل نقاب، معمای کاری را که انجام می‌دادند خیره‌کننده‌تر می‌کرد.

بیشتر مردم معتقد بودند که آن‌ها حتماً رازی سحرآمیز داشتند و هیچ‌وقت کسی قرار نبود آن را فاش کند.

چرا من معتقدم که «شیوه‌ی لاک‌پشت‌ها» یکی از پنج کتاب برتری است که تا الان در رابطه با تجارت نوشته شده است؟