



معامله‌گری مخالف تحلیل‌گری

نویسنده: مهندس سجاد بورا در



سرشناسه:

بوربور، سجاد، ۱۳۶۴-

bour bour, Sajjad

عنوان و نام پدیدآور:

معامله‌گری مخالف تحلیل‌گری / نویسنده: سجاد بوربور.

مشخصات نشر:

مشهد: شاملو، ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری:

۲۵۶ ص.: مصور، جدول، نمودار.

شابک:

۹۷۸-۶۰۰-۱۱۶-۸۳۰-۷ ریال ۶۰۰۰۰۰

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت:

واژه‌نامه.

یادداشت:

کتابنامه.

یادداشت:

نمایه.

موضوع:

تحلیل‌گران کسب و کار

موضوع:

Business analysis

موضوع:

سیاست‌گذاری تجزیه و تحلیل

موضوع:

Investment analysis

موضوع:

پیش‌بینی

موضوع:

Capital market

موضوع:

موفقیت در کسب و کار

موضوع:

Success in business

رده بندی کنگره:

۱۳۹۷ ۳ پ ۳ ت HD۶۹/

رده بندی دیویی:

۶۵۸/۴۰۱۲

شماره کتابشناسی ملی:

۵۵۸۵۸۴۲

معامله‌گری مخالف تحلیل‌گری

سجاد بوربور

لیتوگرافی: آفا

چاپخانه: مهرتوس

چاپ اول: زمستان ۹۷

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۶۰/۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۶-۸۳۰-۷

انتشارات شاملو

مشهد، نبش صیاد شیرازی ۵، مجتمع ستا، واحد ۲۱۳

تلفن: ۳۸۹۴۳۲۲۳ (۰۵۱)، همراه: ۰۹۱۵۱۱۱۵۶۰۸



نشر شاملو

shamlo.pub@gmail.com

Telegram: @shpub

مقدمه ۲۱

فصل اول

روش‌های تحلیل‌گری بازارهای مالی ۲۹

تحلیل تکنیکال ۳۰

نمودار خطی ۳۱

نمودار قیمتی ۳۲

نمودار مومنتی ۳۲

پلتفرم‌های معاملاتی ۳۳

بررسی تایم فریم‌ها ۳۴

بررسی ساختار کلی بازار ۳۶

بررسی جزئیات بازار ۳۷

انواع معامله‌گران ۳۸

نحوه استفاده معامله‌گران از تایم فریم ۳۹

روش‌های معاملاتی ۳۹

اثبات ناکارآمدی ۴۲

اندیکاتورها ۴۵

چه چیز باعث تغییرات قیمت می‌شود؟ ۴۵

اشباع خرید و اشباع فروش ۴۶

صحت اندیکاتورها در هاله‌ای از ابهام ۴۸

اندیکاتورها ابزاری نامناسب برای حال بازار ۴۸

فاندامنتال ۴۹

تکنوفاندامنتال ۵۰

رفتار دنباله‌روی ۵۰

بررسی ناکارآمدی این روش‌ها ۵۱

مقاومت در نمودار قیمت ۵۱



- ۵۱..... حمایت در نمودار قیمت
- ۵۲..... آیا تحلیل‌گر شدن کار ساده‌ای است؟
- ۵۳..... تأیید گرفتن بیش از حد در تحلیل‌گری
- ۵۴..... بهترین گزینه بررسی قدرت جبهه خرید و فروش
- ۵۴..... روش تحلیل کاربردی
- ۵۵..... روش پرایس اکشن
- ۵۷..... قطع نداشتن حرکات قیمت
- ۵۷..... آیا حرکات قیمت قابل پیش‌بینی است؟
- ۵۷..... فصل مشترک تمام ورشکستگان در بازارهای مالی
- ۵۸..... بازار دوطرفه چیست؟
- ۵۸..... ۱. بازارهای سنتی
- ۵۸..... ۲. بازارهای نوین
- ۵۹..... ابزار مشتقه
- ۶۰..... قرارداد آتی
- ۶۱..... بازار لوریج‌دار (اهرم‌دار) چیست؟
- ۶۱..... ۱. بازارهای سنتی
- ۶۱..... ۲. بازارهای نوین
- ۶۴..... معامله‌گر کیست؟
- ۶۵..... تفاوت دیدگاه بین معامله‌گران و تحلیل‌گران
- ۶۵..... معامله‌گری علم است یا هنر؟
- ۶۶..... در عمل چه تفاوتی بین معامله‌گری و تحلیل‌گری وجود دارد؟
- ۶۶..... تحلیل‌گران چگونه به این باور می‌رسند که معامله‌گر هستند؟
- ۶۷..... چه زمانی تحلیل‌گر به معامله‌گر تبدیل می‌شود؟
- ۶۸..... مسیر معامله‌گری
- ۶۸..... تفاوت‌های شغل معامله‌گری با دیگر شغل‌ها



- ۶۸..... شباهت شغل معامله‌گری با دیگر شغل‌ها
- ۷۰..... توقع معامله‌گر حرفه‌ای در مقابل دیگر شغل‌های سطح بالا
- ۷۰..... چرا دنیا پر از افرادی است که ذهنی پر از اطلاعات ولی جیب‌هایی خالی دارند؟
- ۷۲..... روش کار معامله‌گران حرفه‌ای

فصل دوم

- ۷۳..... مدیریت سرمایه
- ۷۴..... دو مانع مهم در مسیر تبدیل شدن به معامله‌گر حرفه‌ای
- ۷۴..... الف. درآمد ناکافی
- ۷۴..... معامله‌گری برای تفریح
- ۷۴..... معامله‌گری برای ثبات
- ۷۴..... بقای معامله‌گری چیست؟
- ۷۶..... تفاوت شغل کارمندی با معامله‌گری
- ۷۷..... یک دروغ بزرگ: «بورس؛ شغل دوم، درآمد بالا»
- ۷۸..... ب. مدیریت سرمایه
- ۷۸..... عوامل موفق نبودن معامله‌گران در استفاده از مدیریت سرمایه
- ۷۸..... فضای زیاد به زیان دادن
- ۷۹..... توجه نکردن به تغییرات ساختاری بازارها
- ۸۰..... راهکار
- ۸۰..... حد زیان روزانه
- ۸۰..... حد زیان هفتگی
- ۸۱..... حد زیان ماهانه
- ۸۲..... بررسی حد زیان‌های سه‌گانه
- ۸۳..... احیا و بازگشت به بازار
- ۸۳..... فلج روانی



فصل سوم

۸۵	مدیریت ریسک
۸۶	تعریف سویینگ High
۸۶	تعریف کلاسیک
۸۶	سویینگ Low
۸۶	تعریف کلاسیک
۸۷	روند رشدی با دید استاتیک
۸۷	روند افقی با دید استاتیک
۸۷	بازار خنثی یا رنج
۸۷	تعریف کلاسیک
۸۷	مثال‌های غیرکلاسیک از بازار رنج
۸۸	سویینگ‌ها؛ مرزهای روانی
۸۹	دلایل شکل‌گیری سویینگ‌ها
۸۹	۱. برداشت سود
۸۹	۲. نقطه ورود مناسب
۸۹	۳. تغییر الگوهای قیمتی
۸۹	فرایند شکل‌گیری سویینگ‌ها در روند رشدی
۹۱	فرایند شکل‌گیری سویینگ‌ها در روند افقی
۹۳	تغییر حالت بازارها
۹۳	روند رشدی
۹۵	روند افقی
۹۶	زمان و قدرت حرکات قیمت در بازار رنج نسبت به بازار ترند
۹۸	مقاومت استاتیک از دید تحلیل‌گران
۹۹	حمایت استاتیک از دید تحلیل‌گران
۱۰۰	تبدیل مقاومت به حمایت

۱۰۱	تبدیل حمایت به مقاومت
۱۰۲	شناخت چهار گروه معامله‌گر در بازار
۱۰۳	جنگ خریداران و فروشندگان
۱۰۴	نقطه ورود
۱۰۵	پول‌بک Pullback (اصلاح قیمت، استراحت قیمت یا برگشت قیمت)
۱۰۵	۴ مرحله روند رشدی
۱۰۶	تأییدی برای دور زن قیمت در روند رشدی
۱۰۷	۴ مرحله روند افقی
۱۰۷	تأییدی برای دور زن قیمت در روند افقی
۱۱۰	برگشت قیمت کلاسیک (سینک تغییر الگو)
۱۱۱	پول‌بک پیچیده (برگشت به عقب پیچیده)
۱۱۲	حد زیان
۱۱۲	انواع حد زیان
۱۱۵	هدف‌های قیمتی
۱۱۵	مفهوم هدف قیمتی
۱۱۶	مقایسه حالت اول و دوم
۱۲۰	ریسک مورد انتخاب یک معامله‌گر با توجه به شرایط حال بازار
۱۲۱	عوامل تعیین‌کننده ریسک در معامله‌گری
۱۲۱	شرایط بازیگران بازار
۱۲۱	موقعیت روند
۱۲۴	حجم معاملات
۱۲۶	معاملات در کف و سقف قیمت
۱۲۷	ریسک به پاداش (risk to reward)
۱۲۸	نقاط افزایش حجم
۱۲۹	مدیریت فعال برای معامله‌گر حرفه‌ای
۱۳۰	سود مرکب (کامپوند)



آینده تکرار گذشته نیست!	۱۳۰
۱. نواحی استراتژیک مقاومت و حمایت	۱۳۱
۲. الگوهای برگشتی	۱۳۱
۳. الگوهای ادامه‌دهنده	۱۳۳
چهار فاکتور مهم در حرکات قیمت	۱۳۳
۱. حجم	۱۳۳
۲. شتاب	۱۳۳
۳. سرعت	۱۳۳
۴. نوسان	۱۳۳
بازار عادت دارد به ذات خود ادامه دهد	۱۳۴
شکست مقاومت یا حمایت مساوی با هیجان بیشتر	۱۳۶
روند رشدی	۱۳۶
روند افقی	۱۳۶
بهترین تصمیم؛ حرکت با حال بازار	۱۳۷

فصل چهارم

شناخت بازیگران بازار	۱۳۹
تفاوت حرکت قیمت در بازارها	۱۴۰
فرمول تثوریک سکه	۱۴۰
فرمول تثوریک طلای آب‌شده	۱۴۱
۱. خصوصیات معامله‌گران بازار طلای آب‌شده و سکه طلای نقدی	۱۴۱
۲. خصوصیات معامله‌گران بازار طلای آب‌شده شنبه‌ای و سکه طلای فردایی	۱۴۳
۳. خصوصیات معامله‌گران بازار آتی سکه طلا	۱۴۴
۴. خصوصیات معامله‌گران بازار آپشن سکه طلا	۱۴۶
۵. خصوصیات معامله‌گران بازار گواهی سپرده سکه طلا و صندوق‌های طلا	۱۴۸
ناکارآمدی همبستگی بین بازارها	۱۴۹



- ۱۵۱..... تفاوت بازارها از لحاظ نقدینگی
- ۱۵۲..... مارکت میکر (Market Maker) کیست؟
- ۱۵۲..... مسیری که انتهای آن ورشکستگی است
- ۱۵۴..... بازار کم عمق، پادشاهی مارکت میکر و پیروزی معامله گر حرفه ای
- ۱۵۴..... الف. اگر مارکت میکر جهت بازار را درست پیش بینی کند
- ۱۵۴..... ب: اگر مارکت میکر جهت بازار را درست پیش بینی نکند
- ۱۵۶..... استفاده مارکت میکر از تفکر استاتیکی در برگشت قیمت
- ۱۵۶..... روند رشدی
- ۱۵۶..... مارکت میکر چگونه عمل می کند؟
- ۱۵۷..... روند افقی
- ۱۵۸..... مارکت میکر چگونه عمل می کند؟
- ۱۵۹..... استفاده مارکت میکر از تفکر دینامیکی در ادامه حرکت قیمت
- ۱۵۹..... روند رشدی
- ۱۵۹..... مارکت میکر چگونه عمل می کند؟
- ۱۶۰..... روند افقی
- ۱۶۱..... مارکت میکر چگونه عمل می کند؟
- ۱۶۲..... چگونه پشت سر مارکت میکر حرکت کنیم؟
- ۱۶۳..... تفکر دینامیکی
- ۱۶۳..... خط روند
- ۱۶۴..... مقاومت و حمایت با تفکر دینامیکی
- ۱۶۴..... روند*رشدی با دید دینامیکی
- ۱۶۵..... روند افقی با دید دینامیکی
- ۱۶۵..... بازار رنج با دید دینامیکی
- ۱۶۶..... ویژگی های روند رشدی با دید دینامیکی
- ۱۶۷..... ویژگی های روند افقی با دید دینامیکی
- ۱۶۸..... شکست خط روند سیگنالی مطمئن



- سرعت تفکر داینامیکی ۱۷۰
- چگونه با تفکر داینامیکی به‌صورت عملی پشت مارکت‌میکر حرکت کنیم؟ ۱۷۲
۱. چهار سوینگ آخر بازار برای ما اهمیت ویژه دارد ۱۷۲
۲. راهکار عملی ۱۷۲
۳. راهکار در دام نیفتادن معامله‌گر حرفه‌ای، هنگام خروج مارکت‌میکر از بازار ۱۷۵
- در روند رشدی ۱۷۵
- انتها، مرحله و انتهای روند طبق تفکر داینامیکی ۱۷۶
- در روند رشدی ۱۷۶
- ابتدای روند ۱۷۶
- میانه روند ۱۷۷
- انتهای روند ۱۷۷
- در روند افتی ۱۷۷
- ابتدای روند ۱۷۷
- میانه روند ۱۷۷
- انتهای روند ۱۷۸
- نواحی معامله ممنوع ۱۷۹
- در روند رشدی ۱۷۹
- در روند افتی ۱۷۹

فصل پنجم

- سیستم معاملاتی ۱۸۱
- اجزای سیستم معاملاتی معامله‌گر حرفه‌ای ۱۸۲
- بهانه‌های همیشگی بازندگان ۱۸۲
- درک عمیق متغیرهای معامله‌گری ۱۸۴
- تغییرات اساسی در بازارها ۱۸۵
- زیان در معامله، اشتباه معامله‌گر حرفه‌ای نیست ۱۸۵

سیستم، خود باعث نابودی خود می‌شود.....	۱۸۷
چطور به سیستم وفادار بمانیم.....	۱۸۸
۱. چک کردن سیستم.....	۱۸۸
۲. بدترین آینده احتمالی سیستم.....	۱۸۸
زیان تحمیل شده از بازار.....	۱۹۰
چگونه و چه وقت در سیستم تغییر ایجاد کنیم؟.....	۱۹۲
شخصی سازی سیستم.....	۱۹۳
تعریف شما از خود چیست؟.....	۱۹۳
لذت اجرای سیستم.....	۱۹۴

فصل ششم

روانشناسی.....	۱۹۷
تعریف روانشناسی معامله‌گری و جایگاه آن.....	۱۹۸
نشانه‌های نداشتن تعادل در روانشناسی.....	۱۹۹
حل مسائل روان‌شناختی.....	۲۰۰
نقش استاد در ارتقای روانشناسی معامله‌گری.....	۲۰۰
خوداتکایی در معامله‌گری.....	۲۰۱
عناصر روانشناسی در معامله‌گری.....	۲۰۲
ترس.....	۲۰۳
ترس غیرمتعادل گروه اول.....	۲۰۳
۱. ترس از شروع کار جدید.....	۲۰۳
۲. ترس از نابودی سرمایه.....	۲۰۴
۳. ترس از اتمام بازار سودده.....	۲۰۴
۴. ترس از خوش‌شانس نبودن.....	۲۰۴
۵. ترس ناشی از مواجهه با خبرهای متفاوت.....	۲۰۴
۶. ترس از مشخص نبودن آینده کاری.....	۲۰۵



۷. ترس از قضاوت دیگران..... ۲۰۵
۸. ترس از زیان..... ۲۰۵
۹. ترس کاهش سود..... ۲۰۵
۱۰. ترس کم؛ افزایش بی‌باکی..... ۲۰۵
- ترس متعادل گروه دوم..... ۲۰۶
- ط..... ۲۰۷
- ط غیرمتعادل گروه اول..... ۲۰۸
۱. طمع کم سود بالا..... ۲۰۸
۲. طمع سرب نروتمند شدن..... ۲۰۸
- طمع متعادل گروه دوم..... ۲۰۸
- صبر..... ۲۱۰
- صبر غیرمتعادل گروه اول..... ۲۱۰
۱. انتظار حضور دائم در معاملات..... ۲۱۰
۲. ترس از جا ماندن؛ عامل رفتار هیجانی..... ۲۱۰
۳. نداشتن صبر متعادل به دلیل طمع نا..... ۲۱۱
۴. نداشتن صبر متعادل به دلیل ترس نامتعادل..... ۲۱۱
۵. معامله‌گر با صبر کم به دنبال معاملات هیجانی..... ۲۱۱
- صبر متعادل گروه دوم..... ۲۱۱
- شجاعت..... ۲۱۲
- شجاعت غیرمتعادل گروه اول..... ۲۱۳
۱. چند معامله زیان‌ده متوالی؛ کاهش شجاعت در معامله‌گری..... ۲۱۳
۲. چند معامله سودده متوالی؛ افزایش شجاعت در معامله‌گری..... ۲۱۳
۳. چند معامله زیان‌ده؛ شک به سیستم معاملاتی سودده..... ۲۱۳
- شجاعت متعادل گروه دوم..... ۲۱۴
- پذیرش..... ۲۱۵
- پذیرش غیرمتعادل گروه اول..... ۲۱۵



۱. اعتقاد به روش تحلیلی ناکارآمد..... ۲۱۵
۲. بدون تغییر تا ورشکستگی..... ۲۱۶
۳. پذیرش تغییر برای تبدیل شدن به معامله‌گر حرفه‌ای..... ۲۱۶
- پذیرش متعادل گروه دوم..... ۲۱۶
- مسئولیت‌پذیری..... ۲۱۷
- مسئولیت‌پذیری گروه اول..... ۲۱۷
۱. معامله‌گر مبتدی در راه اثبات حرفه‌ای بودن..... ۲۱۷
۲. پذیرش نداشتن دلیلی برای مسئولیت‌پذیر نبودن..... ۲۱۸
۳. درس بازار به معامله‌گران بی‌مسئولیت..... ۲۱۸
- مسئولیت‌پذیری گروه دوم..... ۲۱۸
- غرور..... ۲۱۹
- غرور غیرمتعادل گروه اول..... ۲۱۹
۱. دلیل شکل‌گیری غرور در معامله‌گری..... ۲۱۹
۲. چند معامله سودده دلیلی بر حرفه‌ای بودن نیست..... ۲۲۰
۳. غرور کم، دلیلی برای نداشتن اعتماد به نفس در معامله‌گری..... ۲۲۰
- غرور متعادل گروه دوم..... ۲۲۰
- ریسک‌پذیری..... ۲۲۱
- الف. ریسک کم..... ۲۲۱
- ب. ریسک بالا..... ۲۲۱
- ج. ریسک متوسط..... ۲۲۱
- ریسک‌پذیری غیرمتعادل گروه اول..... ۲۲۲
۱. معامله‌گران مبتدی به دنبال سریع ثروتمند شدن..... ۲۲۲
۲. معامله‌گران مبتدی به دنبال خالی کردن هیجانان خود..... ۲۲۲
۳. ریسک غیرمتعادل برابر است با زیان..... ۲۲۳
۴. ریسک غیرمتعادل به دلیل عدم شناخت حرکات قیمت..... ۲۲۳
- ریسک‌پذیری متعادل گروه دوم..... ۲۲۳

- بخشش خود..... ۲۲۴
- بخشش خود از دید گروه اول..... ۲۲۴
۱. نگاه معامله‌گر مبتدی به هر معامله..... ۲۲۴
۲. چرا معامله‌گر مبتدی نمی‌تواند خود را ببخشد؟..... ۲۲۵
۳. اگر معامله‌گر مبتدی خود را نبخشد..... ۲۲۵
۴. رابطه مستقیم پذیرش معامله‌گر با بخشش خود..... ۲۲۵
- بخشش خود از دید گروه دوم..... ۲۲۶
- استقامت..... ۲۲۶
- استقامت گروه اول..... ۲۲۷
۱. انتظار غیرمطلوب معامله‌گران مبتدی و رها کردن معامله‌گری..... ۲۲۷
۲. تماشای بودن در بازار..... ۲۲۷
۳. استقامت برای یک تجارت..... ۲۲۸
۴. سود در بازی نبودن..... ۲۲۸
- استقامت گروه دوم..... ۲۲۸
- خشم..... ۲۲۹
- خشم گروه اول..... ۲۳۰
۱. دلیل خشم معامله‌گر مبتدی..... ۲۳۰
۲. نتیجه خشم معامله‌گر در معاملات..... ۲۳۰
۳. خشم جنگیدن با خود..... ۲۳۰
۴. خشم دلیلی برای ندیدن واقعیت بازار..... ۲۳۰
- خشم گروه دوم..... ۲۳۱
- امید..... ۲۳۱
- امید گروه اول..... ۲۳۲
۱. امید به شانس (امید واهی)..... ۲۳۲
۲. امید به مددهای غیبی..... ۲۳۲
۳. فصل مشترک ورشکستگان در بازارهای مالی..... ۲۳۲

- ۲۳۲..... امید گروه دوم
- ۲۳۳..... نظم
- ۲۳۴..... نظم گروه اول
- ۲۳۴..... ۱. معامله‌گری؛ تفریح یا تجارت؟
- ۲۳۴..... ۲. شروع کار؛ هر زمانی که وقت شد
- ۲۳۵..... ۳. شروع سریع، دلیلی برای رفتار هیجانی
- ۲۳۵..... نظم گروه دوم
- ۲۳۶..... صادق بودن با خود و بازار
- ۲۳۷..... صادق نبودن با خود و بازار در گروه اول
- ۲۳۷..... ۱. توجیه برای مخفی کردن نداشتن تعادل روانی
- ۲۳۸..... ۲. هزینه فرصت و هزینه مالی بسیار بالا در معامله‌گری
- ۲۳۸..... ۳. ترس از صادق بودن
- ۲۳۸..... صادق بودن با خود و بازار در گروه دوم
- ۲۳۹..... چک کردن بیش از حد حرکات قیمت
- ۲۴۱..... بیش از حد چک کردن حرکات قیمت در گروه اول
- ۲۴۱..... ۱. ترس؛ دلیلی برای چک کردن بیش از حد حرکات قیمت
- ۲۴۱..... ۲. لذت؛ دلیلی برای چک کردن بیش از حد حرکات قیمت
- ۲۴۲..... ۳. نداشتن سیستم معاملاتی مدون دلیلی برای چک کردن بیش از حد حرکات قیمت
- ۲۴۲..... چک نکردن بیش از حد حرکات قیمت در گروه دوم
- ۲۴۳..... علاقه به پیچیدگی
- ۲۴۳..... علاقه به پیچیدگی از دید گروه اول
- ۲۴۳..... ۱. در بازارهای مالی اعداد و ارقام حرف اول و آخر را نمی‌زنند!
- ۲۴۳..... ۲. حس خوب استفاده از سیستم پیچیده
- ۲۴۳..... ۳. تأخیر در سیستم‌های پیچیده
- ۲۴۴..... ۴. علاقه‌مندی به سیستم‌های پیچیده به دلیل تایید بیشتر
- ۲۴۴..... ۵. احتمال بالای تخطی از سیستم پیچیده

- علاقه به پیچیدگی از دید گروه دوم ۲۴۵
- اصرار معامله‌گر به منظور تصمیم اشتباه ۲۴۶
- تلاش معامله‌گر به منظور تصمیم اشتباه دلخواه از دید گروه اول ۲۴۸
۱. ورود هیجانی و بعد پیدا کردن دلیل ورود! ۲۴۸
۲. دوراهی تکنیکال و فاندمنتال ۲۴۹
۳. نداشتن سیستم معاملاتی مدون ۲۴۹
- تلاش معامله‌گر به منظور تصمیم دلخواه از دید گروه دوم ۲۵۰
- نتیجه کلی از فصل روانشناسی ۲۵۱
- بازار؛ وادی خودشناسی ۲۵۱
- نداشتن باور سودی ۲۵۲
- اهمیت روانشناسی معامله‌گری در بازارهای مالی ۲۵۳
- سخن آخر ۲۵۴

- این کتاب برای چه کسانی نوشته نشده است؟

- برای کسانی که عاشق معامله‌گری نیستند.
- هیچ اطلاعاتی از بازارهای مالی و شغل معامله‌گری ندارند.
- این کار را نوعی تفریح می‌پندارند، نه یک تجارت.
- کسانی که پذیرش قبول اشتباه خود را ندارند و به هر دلیل حاضر نیستند تفکرات اشتباه خود را عوض کنند، حتی به قیمت ورشکسته شدن.
- کسانی که اعتقادی به شنیدن تجارب افراد حرفه‌ای ندارند.
- کسانی که رؤیای ثروتمند شدن ندارند.

چرا من خود را شایسته می‌دانم که این مطالب را برای شما بنویسم؟
 من طی یک دهه، سیستم‌های بسیار زیادی را، برگرفته از سبک‌ها و ابزارهای
 متفاوت تکنیکالی و فاندمنتالی، خلق کرده و طبق آن با حجم سرمایه بالا در
 بازار واقعی معامله کرده‌ام. در چند سال اول به سیستم شخصی خودم دست
 یافتم که خروجی آن عملکرد من را ثابت می‌کند و نتایج آن در وبسایت ما
 قابل مشاهده است. (www.Midassarmaye.com)

از وقتی به کار تدریس در این حوزه علاقه‌مند شدم، به معامله‌گران زیادی
 مشاوره داده‌ام که به راه‌ها و روش‌ها و سیستم‌های من پی برده‌اند. پس
 از مدتی، تجربیات من ثابت کرد عمده مشکلات این افراد حول چند محور
 اصلی می‌چرخد که به شرح زیر است:

۱. بازار مناسبی را برای معامله کردن انتخاب نکرده‌اند.
۲. روشی شخصی برای خود خلق نکرده‌اند.
۳. مدیریت ریسک و مدیریت سرمایه مناسبی ندارند.
۴. روانشناسی قوی در معامله‌گری ندارند.
۵. بیشتر به دنبال سوددهی زیاد و کوتاه‌مدت هستند تا درآمد مستمر و پایدار.
۶. سطح انتظار مشخصی از سوددهی در بازار ندارند.
۷. انتظاراتی نامعقول و غیرواقعی از معامله‌گری دارند.

با توجه به شناخت من از بازارهای مالی و درک مشکلات بنیادین معامله‌گرانی
 که در این مسیر به هر دلیلی شکست خورده‌اند، توانستم به افراد زیادی در این
 راه کمک کنم و آن‌ها را به بلوغ معامله‌گری و مالی برسانم. به همین دلیل خود
 را شایسته می‌دانم که تجربیاتم را از طریق این کتاب در اختیار شما قرار دهم.

چرا این کتاب را نوشتم؟

من در چند سال ابتدای کارم هزینه فرصت و هزینه مالی بسیار زیادی را متحمل شده‌ام و امیدوارم با نوشتن این کتاب، شما را از گرفتار شدن در سراب‌های معامله‌گری باز دارم؛ اتفاقی که برای بیشتر افرادی که در این حوزه گام برمی‌دارند، می‌افتد. من به شما قول می‌دهم با خواندن این کتاب، بهایی که من پرداخته‌ام را شما نخواهید پرداخت و برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر حرفه‌ای، مسیر هموارتری خواهید داشت.

در اکثر کتاب‌ها و آموزش‌های رایج، با آموزش روش‌های تکنیکال و فاندامنتال به دانشجو القا می‌کنند که این کتاب تحلیل‌گر و معامله‌گر حرفه‌ای است و او را در دریای بازارهای مالی رها کرده و توهمات زیر را در ذهن وی ایجاد می‌کنند:

■ کار فعلی خود را ترک می‌کند.

■ آینده خود را بر اساس موفقیت سریع در بازارهای مالی برنامه‌ریزی می‌کند.

■ از خود انتظار خروجی یک معامله‌گر حرفه‌ای با سابقه را دارد.

■ مسیر درست معامله‌گری را پله‌پله طی نمی‌کند.

و نتیجه این توهمات، موارد زیر است:

■ معاملات زیان‌ده و مخارج شخصی، تمام سرمایه‌شان را به آتش می‌کشد.

■ زندگی شخصی و خانوادگی آن‌ها دچار مشکل می‌شود.

■ از بازارهای مالی اخراج شده و هرگز معامله‌گر حرفه‌ای نمی‌شوند.

دانشجویی که با امیدی فراوان برای رسیدن به آرزوهای خود وارد دنیای معامله‌گری شده، خیلی زود با ناامیدی و نفرت فراوان، بازارهای مالی را ترک می‌کند.



اکثر کتاب‌ها و آموزشگاه‌ها، بر اساس ابزارهای تکنیکالی، سبک‌های تکنیکال و تفکرات فاندمنتالی که بیش از ۷۰ سال پیش خلق شده و اینک هیچ‌گونه برتری به معامله‌گر نمی‌دهند، روشی معرفی می‌کنند و نهایتاً با ارائه پلن مدیریت ریسک و سرمایه‌ای که به احتمال بسیار بالا با هر بازاری سازگاری ندارد، آموزش‌های خود را به پایان می‌رسانند و معامله‌گر را در دریای خروشان بازارهای مالی رها می‌کنند.

در این کتاب به شما ثابت می‌کنم که باید بر اساس شناخت بازیگران هر بازار روشی کارا خلق کرد و بعد آن را به سبک‌های متفاوتی در گذشته بازار به دفعات چک کرد. بر اساس کارنامه کاری به دست آمده، یک مدیریت ریسک و مدیریت سرمایه حرفه‌ای طراحی کرد. در نهایت نیز با یک روانشناسی قوی به آن‌ها وفادار ماند. تازه در این حالت، معامله‌گر می‌تواند با سرمایه کامل خود وارد بازارهای مالی شود.

تجربه نزدیک به یک دهه در بازارهای مالی به من ثابت کرد که توجه به شناخت بازیگران بازار می‌تواند معامله‌گر را به به حرفه‌ای بودن، برساند؛ امری که هیچ کتاب و آموزشگاهی به آن توجه نمی‌کند.

سفری کوتاه به مطالب کتاب

در فصل اول به شما ثابت می‌کنم تمام روش‌هایی که تا به حال شناخته‌اید، غیر از ورشکستگی برای شما هدیه‌ای به ارمغان نخواهد آورد و در ادامه روش price action بومی شده با بازارهای ایران را معرفی می‌کنم.

در فصل دوم به صورت بسیار حرفه‌ای به مدیریت سرمایه در معاملات می‌پردازم که ضامن بقای شما در مسیر تبدیل شدن به معامله‌گر حرفه‌ای است و نیز ثابت می‌کنم بایک مدیریت سرمایه حرفه‌ای روز باخت دارید ولی هرگز روز ورشکستگی نخواهید داشت.

در فصل سوم به مدیریت ریسک می‌پردازم. در این فصل ابتدا روش‌های کلاسیک چارت خوانی را به شما معرفی و مدیریت ریسک را از بعد شرایط بازار، بازار، موقعیت روند و حجم معاملات، بررسی می‌کنم.

در فصل چهارم به شناخت بازیگران بازار می‌پردازم و نشان می‌دهم روش‌های کلاسیک، کارایی و محدودیت‌های آن‌ها را برای معامله‌گر ندارند و طبق شناخت بازیگران بازار، روش دینامیک (روش میداس سرمایه) را معرفی می‌کنم.

در فصل پنجم به ساخت سیستم معاملاتی می‌پردازم که برگرفته از روش مدیریت سرمایه، مدیریت ریسک و شناخت بازیگران بازار است.

در فصل ششم به روانشناسی معامله‌گری می‌پردازم و مواردی را برای شما شفاف خواهم کرد که چالش بسیاری از معامله‌گران شکست خورده است که اگر این موارد برای آن‌ها هم شفاف می‌شد، هرگز ورشکسته نمی‌شدند.



این کتاب انقلابی در معامله‌گری است؛ تا جایی که مطالب آن را در هیچ کتابی پیدا نخواهید کرد، زیرا تمام مطالب این کتاب برگرفته از تجربه شخصی من در طول دوران کاری‌ام در زمینه معامله‌گری، تحلیل‌گری و مشاوره سرمایه‌گذاری، در بازارهای مالی است. من به شما توصیه می‌کنم کتاب را به‌دین بار و در چند بازه زمانی نسبتاً طولانی بخوانید. به شما قول می‌دهم در هر بار مطالعه، موارد بیشتری را درک می‌کنید و هر بار از مطالب جدیدی که در گام معاملات واقعی خود با آن مواجه شده‌اید، شگفت‌زده خواهید شد. زیرا مطالب این کتاب را باید در بازار واقعی درک کنید، طوری که امکان دارد نکته‌ای را در این کتاب خوانده باشید، ولی به دلیل اینکه فرصت تجربه آن را در بازار واقعی نداشته‌اید از آن راحت‌گذر کرده‌اید که شاید همان نکته‌ها، نجات شما باشد.

