

عوامل موفقیت برای یک معامله گر از نگاه رابرت پرچر

رابرت پرچر، بنیان‌گذار موسسه بین‌المللی امواج الیوت می‌گوید: در شروع معامله کردن کاری را انجام دادم که بسیاری از معامله‌گران برای شروع به کار در بازارهای مالی انجام می‌دهند: «فهرستی از قوانین معاملاتی ایجاد کردم». من لیست را به صورت تدریجی ایجاد کردم و هر قانون جدیدی را بدان اضافه نمودم که این قوانین معمولاً پس از پایان یک معامله ناموفق به فهرست اضافه می‌شد.



به طور مستمر از خودم می‌پرسیدم بعداً چه کار متفاوتی باید انجام دهم تا مطمئن شوم که این اشتباه را تکرار نمی‌کنم. حدود شش ماه پس از آغاز تهیه فهرست، ۱۶ قانون معاملاتی تکمیل شد. من کاغذ را مجاله و آن را به سطل زباله انداختم. مشکل چه بود؟ اشتباه من هدف‌گذاری در انتهای معامله در هر نوبت بود، به طوری که هر دفعه مشکلی مشابه رخ می‌داد.

مثال می‌زنم. یکی از محبوب‌ترین اصول معاملات این است: «با گرفتن سود نمی‌توانید ورشکست شوید.» (این را کارگزاران اختراع کرده‌اند و معامله‌گران جدید همیشه آن را می‌شنوند!). هنگامی که وارد معامله در قیمتی خوب می‌شوید، به تماشای حرکت سهام در مسیر دلخواهتان می‌نشینید، پس از آن به تماشای حرکت خلاف جهت و زیان کردنتان هم می‌نشینید و با خود می‌گویید این تقدیر است؛ اما آنچه واقعاً بایستی بگویید این است: «زمانی که سود کمی کسب کرده‌ام باید سهام را به فروش برسانم.»

بباید ببینید که چه اتفاقی می‌افتد. شما وارد یک معامله می‌شوید و تنها پس از چند روز تماشا، آن سهام را می‌فروشید و با حیرت حرکت قیمت در مسیری که انتظار داشتید را دنبال می‌کنید و سود شما روی کاغذ به چند صد درصد می‌رسد.

از یک معامله‌گر باتجربه تر درخواست می‌کنید که شما را نصیحت کند و او توصیه‌ای خردمندانه می‌کند: «زیان‌هایت را محدود کن و به سودهایت اجازه رشد بده»؛ سپس به لیست قوانین معاملاتی خود رجوع می‌کنید و این اصل را در آن می‌نویسید: «زمانی که سود کمی کسب کرده‌ام نباید سهام را به فروش برسانم».

آیا این تناقض نیست؟ چه توضیحی در مورد این قانون وجود دارد؟ «بایستید. هرگز اجازه ندهید که احساسات بر معاملاتتان حاکم شود». اگر یک معامله به وضوح برخلاف شما پیش می‌رود، قبل از آن که به یک فاجعه تبدیل شود از آن راه برگردید. یکی می‌گوید: «در طول معاملات وحشت‌زده نشوید»، دیگری می‌گوید: «برو جلو و نترس!»

در نهایت می‌خواهم توصیفی از جنگل بیاورم، نه از هر یک از درختان. من فهرستی از آنچه برای موفقیت در بازار نیاز دارید تهیه نموده‌ام.

1- روش و سبک معاملاتی

منظور این است یک روش عینی **قابل‌تعریف است که حاصل اظهار نظر شخصی نباشد** و روی آن فکر شده باشد، منظورم این نیست که روش شخصی نمی‌تواند آگاهی‌بخش یا بهبود داده‌شده باشد. من برای تصمیم‌گیری از رویکردی استفاده می‌کنم که در کتابم به نام قواعد امواج الیوت: کلید رفتار بازار (Elliott Wave Principle: Key To Market Behavior) آن را تشریح کرده‌ام. فکر می‌کنم قواعد موجی بهترین راه برای درک بازار است و قیمت در این چارچوب جا می‌گیرد. اگر معامله موفق هدف نهایی باشد، صدها روش دیگر نیز کارایی خواهد داشت.

2- نظم و انضباط در دنبال کردن روش خود

در میان آشنایانم تعداد انگشت شماری هستند که به‌طور مداوم در معاملات آپشن و آتی موفق هستند و آن‌ها سه تفنگدار سابق نیروی دریایی هستند. هم‌اکنون نسبت تفنگداران سابق نیروی دریایی تنها درصدی اندک از عموم جمعیت است! من هرگز تفنگدار نیروی دریایی نبودم، اما نتایج یک آزمون روانی در گرجستان که از من به عمل آمد می‌گفت یکی از صفات من سرسخت بودن است. پس از انجام معاملات و پیش‌بینی بازار به مدت ۲۸ سال، روشن است که بدون این صفت مجبور می‌شدم از مدت‌ها قبل حرفه دیگری را انتخاب کنم. فشار بازارهای مالی روی انسان از جمله من بسیار زیاد

است. اگر نظم و انضباط ندارید، فعالیت در بازار را فراموش کنید؛ زیرا بدون نظم و انضباط، هیچ روشی بدردتان نمی‌خورد و برایتان کارایی ندارد.

-3 تجربه

برخی افراد از معاملات کاغذی (مجازی و دمو) به‌عنوان یک ابزار آموزشی حمایت می‌کنند. معاملات کاغذی برای تست روش شما مفید است، اما در یادگیری چگونگی معامله کردن هیچ ارزشی ندارد. چرا؟ اگر یک بازی بیس بال کامپیوتری بخرید و بی‌سر و صدا و به‌تنهایی در طبقه اتاق نشیمن خود نشسته باشید و به یک متخصص ضربه زدن با جوی استیک مبدل شوید، ممکن است نتیجه بگیرید و این توهم در شما ایجاد شود که یک بازیکن با استعداد بیس بال هستید.

در نظر بگیرید با تیمتان در بازی پایانی مسابقات جهانی هستید و توپی سریع با سرعت ۹۸ مایل در ساعت به سمت صورتتان شلیک شده است! حدس بزنید چه اتفاقی می‌افتد؟ احساسات مختلفی در آن لحظه خواهید داشت! شما شرایط متفاوتی نسبت به زمانی که در اتاق نشیمن خود هستید خواهید داشت.

شما بایستی خودتان را در میان هزاران پیام متضاد که از رسانه‌های مالی، کارگزاری‌ها، تحلیلگران، دوستان و بازار به سمتتان پرتاب می‌شود اداره کنید. تنها مدرسه‌ای که آن را به‌طور کامل به شما یاد می‌دهد مدرسه‌ای است که شما را تنبیه کند و شهریه‌ی چنین مدرسه‌ای گران است.

-4 صبر و شکیبایی روانی در قبول اینکه زیان بخشی از بازی است .

بزرگ‌ترین مانع در موفقیت معامله‌گر عدم پذیرش این واقعیت است که ضرر و زیان بخشی از بازی است و آن‌ها باید جایگزین شوند. انتظار یا امیدواری واهی برای عالی بودن (بدون تفکر برنده) تضمینی برای شکست است.

حدس و گمان شبیه توپ انداختن در بیس بال است. یک بازیکن با ۳۰۰ ضربه خوبی دارد. یک بازیکن با ۴۰۰ ضربه قوی‌تری دارد؛ اما حتی این بازیکن بزرگ در ۶۰ درصد از مواقع ناموفق است (فراچارت: ضربه زنده ۴۰۰ تایی این به این معناست که بازیکن ضربه زنده به‌طور مطمئنی ۴ ضربه درست، از ۱۰ ضربه زده است یا ۴۰٪ موفق بوده است)؛ اما او هنوز هم درآمد سالانه‌اش ۷ رقمی است؛ چون هرچند کامل نیست،

او به بهترین جایی که می‌تواند به دست آورد نزدیک شده است. لازم نیست به‌صورت کامل در بازار برنده باشید؛ «صرفاً» باید بهتر از هر فرد دیگری باشید.

درواقع باید یک سیستم مدیریت سرمایه را هنگام فرموله کردن روش‌های معاملاتی خود تشریح کنید. راه‌های بسیاری برای انجام آن وجود دارد. یکی از روش‌ها استفاده از دستورات توقف (حد زیان و حد سود) است. اگر توقف‌ها کاربردی نباشد، ممکن است تصمیم بگیرید مقدار کمی از کل سرمایه را در یک‌زمان به خطر بیندازید.

5- صبر و شکیبایی روانی در قبول سودهای عظیم.

این قانون معمولاً باعث خنده‌ای دل‌چسب می‌شود، اما در نظر بگیرید: برای یک سال کامل با معامله در قراردادهای آتی، ۱۰۰۰ دلار سود کرده‌اید، ۱۵۰۰ دلار زیان کرده‌اید، ۳۰۰۰ دلار سود و ۲۰۰۰ دلار ضرر کرده‌اید. یک‌بار دیگر به یک معامله وارد می‌شوید؛ زیرا روستان به شما می‌گوید این کار را انجام دهید. در عرض یک هفته ۴۰۰۰ دلار سود می‌کنید. دوست/ آشنا/ کارگزارتان با شما تماس می‌گیرد و می‌گوید سودتان را بردارید؛ اما صبر می‌کنید.

هفته بعد، موقعیت معاملاتی شما تا ۸۰۰۰ دلار بالا می‌رود که بهترین سودی است که تاکنون تجربه کرده‌اید. دوست شما می‌گوید «گم شو و خارج شو!». شما به بازدهی‌های بیشتر امید دارید.

دوشنبه آینده معاملات خلاف شما پیش می‌رود. دوستتان می‌گوید: بهت گفته بودم؛ اما هنوز هم در معامله باقی می‌مانید. برو بیرون! در قیمت بازگشایی از معامله خارج می‌شوید و ۵۰۰۰ دلار سود می‌کنید. این بزرگترین سود شما در یک سال است.

سپس روز به روز در شش ماه آینده، همچنان بازار را در مسیر اصلی جهت معامله تماشا می‌کنید. سعی می‌کنید نقطه ورود دیگری پیدا کنید تا ادامه مسیر را از دست ندهید. روش شما در نهایت در پایان شش ماه، به آرامی می‌گوید: برو بیرون! شما وضعیت را بررسی می‌کنید و متوجه می‌شوید که اگر از ورود اولیه موقعیت معاملاتی‌تان را نگه می‌داشتید، می‌توانستید ۴۵۰ هزار دلار سود کسب کنید. (فراچارت: توصیه داریم مصاحبه با [جیسون استیلتون](#) نیز در کنار این مقاله خوانده شود)

مشکل چه بود؟ به‌سادگی اجازه دادید که ضمیر ناخودآگاهتان تعریفی «معمولی یا دست پایین» از سود و زیان داشته باشد. چگونه به منافع بزرگ می‌رسید؟ چگونه استحقاق بیشتری نسبت به

بهترین معامله‌تان در سال خواهید داشت؟ شما فاقد اعتمادبه‌نفس هستید، زیرا روش و نظم و انضباط خود را رها کردید.

برای پیروزی در بازی، مطمئن شوید جایی که در آن هستید را درک می‌کنید. حرکات بزرگ در بازار تنها یک یا دو بار در سال رخ می‌دهد. به دلایلی که خارج از سیستم تعریف شده‌تان وجود دارد توجه نکنید؛ زیرا مجبور می‌شوید سود معاملات را از دست بدهید.

انتشار: فراچارت | مترجم: مهدی میرزایی | ویراستار: محسن شکوهی

