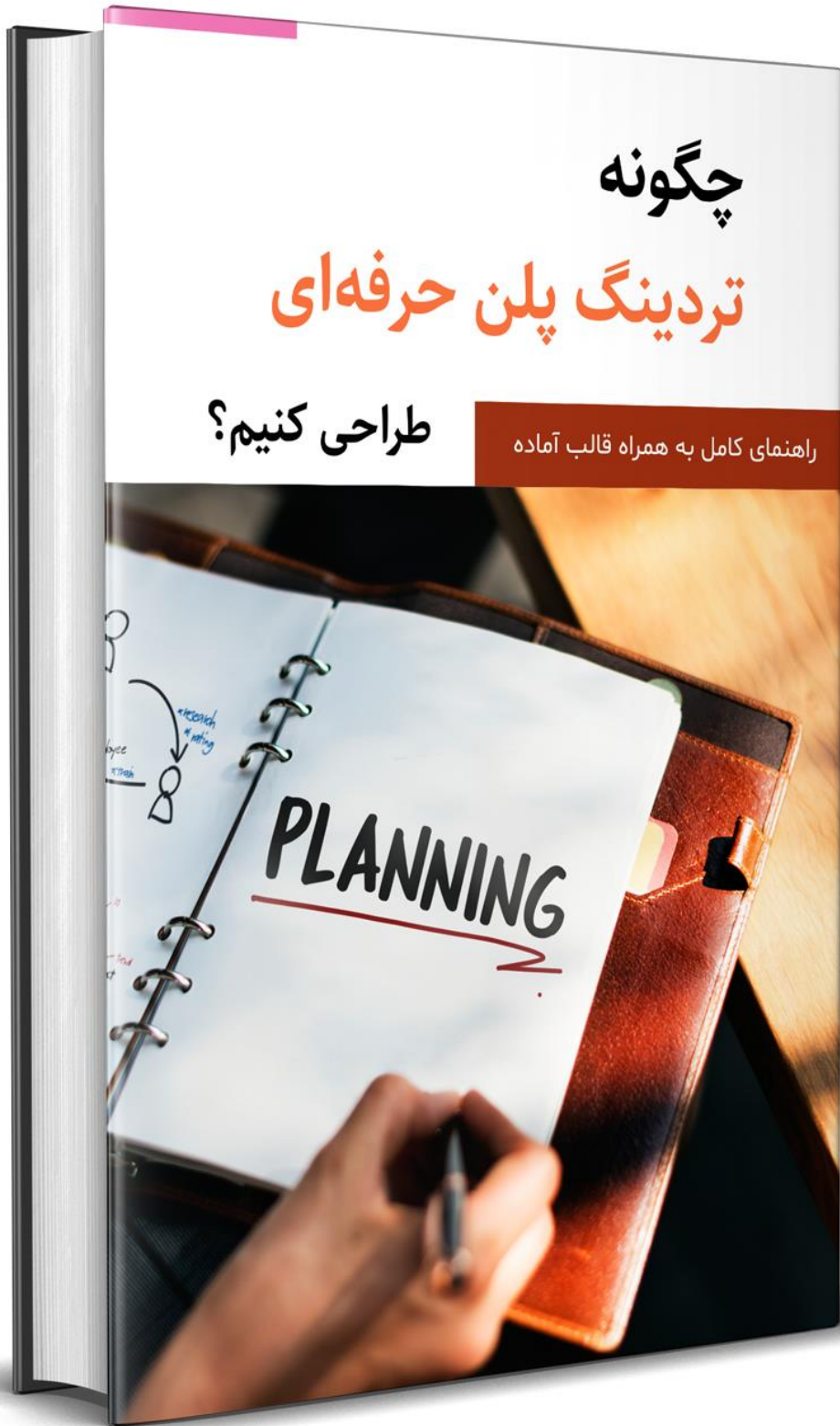


چگونه

# تردینگ پلن حرفه‌ای

طراحی کنیم؟

راهنمای کامل به همراه قالب آماده





بنام گشاینده کارها / ز نامش شود سهج دشوارها

# چگونه تریدینگ پلن حرفه ای طراحی کنیم؟

راهنمای کامل به همراه قالب آماده

تهیه و تالیف: تیم ویل کاکس

ترجمه: محمد حقیقت

آخرین بروز رسانی: ۱۸ آبان ۱۳۹۸



فارکس یار

کتاب، مقالات بازار فارکس

## چگونه تریدینگ پلن حرفه ای طراحی کنیم؟

نویسنده: تیم ویل کاکس

مترجمین: محمد حقیقت

ناشر: فارکس یار

صفحه آرائی و طرح جلد: فارکس یار

سال انتشار: ۱۳۹۴

سال تولید: \*\*\*

فروشنده: فارکس یار

قیمت: ۸۰۰۰ تومان

## حق کپی محصولات فارکس یار

فارکس یار یک موسسه خصوصی است که هدف آن "نشر دانش بازارهای مالی به زبان فارسی" می باشد. تمامی هزینه های تهیه و ترجمه محتوا از محل فروش محتوای منتشر شده در وب سایت فارکس یار تامین می گردد.

لذا محصولات فارکس یار تنها برای فردی است که "فقط" بهای آن را از طریق وب سایت فارکس یار به آدرس [forexyar.com](http://forexyar.com) پرداخت کرده باشد. در غیر اینصورت هرگونه استفاده از آن شرعا حرام و قانونا مجاز نمی باشد.

از اینکه محصولات فارکس یار را فقط از وب سایت فارکس یار تهیه میکنید از شما سپاسگذاریم.

## فهرست مطالب

۱۰.....	مقدمه
۱۲.....	کلیات تریدینگ پلن.....
۱۲.....	تریدینگ پلن چیست؟.....
۱۳.....	یک تریدینگ پلن چه کاری انجام می دهد؟.....
۱۴.....	قبل از شروع.....
۱۷.....	طراحی تریدینگ پلن مخصوص شما.....
۱۷.....	خودتان را بشناسید و اهداف خود را معین کنید.....
۱۸.....	چه نوع معامله گری می خواهید بشوید؟.....
۱۸.....	قالب شماره یک.....
۱۹.....	نقاط قوت و ضعف شما چیست؟.....
۱۹.....	قالب شماره دو.....
۲۰.....	نیم کره راست یا نیم کره چپ؟.....
۲۱.....	قالب شماره سه.....
۲۱.....	اهداف درآمدی شما چیست؟.....
۲۲.....	قالب شماره چهار.....
۲۳.....	اهداف معاملاتی.....
۲۳.....	۱ - تعیین اهداف تجاری سالانه.....
۲۴.....	۲ - تعیین اهداف تجاری ماهانه:.....
۲۵.....	۳ - تعیین اهداف تجاری هفتگی:.....
۲۵.....	۴ - اهداف تجاری روزانه خود را معلوم کنید:.....
۲۶.....	بازارها، ابزارهای معاملاتی و تایم فریم ها.....
۲۶.....	در کدام بازارها می خواهید معامله کنید؟.....
۲۷.....	با کدام ابزارهای معاملاتی می خواهید معامله کنید؟.....
۲۷.....	در کدام تایم فریم معامله خواهید کرد؟.....
۲۸.....	کارگزار و نرم افزار معاملاتی.....

- ۲۸.....از کدام کارگزار و پلت فرم معاملاتی استفاده می کنید؟
- ۲۹.....کارهایی که باید قبل از باز شدن بازار انجام دهید؟
- ۳۳.....ریسک و مدیریت سرمایه
- ۳۳.....کلیات مدیریت سرمایه
- ۳۴.....ریسک کلی بازار چیست؟
- ۳۵.....ریسک های سخت افزاری و کارگزاری
- ۳۵.....ریسک استراتژی چیست؟
- ۳۶.....مدیریت ریسک خاص
- ۳۷.....نسبت ریسک به پاداش چیست؟
- ۳۸.....ریسک در هر معامله چیست؟
- ۳۹.....مکان حد ضررهای شما در پوزیشن هایتان کجاست؟
- ۴۰.....چه هنگام پوزیشن باز شده خود را متوقف خواهید کرد؟
- ۴۱.....کلیات مدیریت سرمایه
- ۴۲.....مدیریت سرمایه خاص
- ۴۳.....استراتژی خروج
- ۴۶.....استراتژی های معاملاتی، ستاپ ها، نقاط ورود
- ۴۷.....ستاپ های شما چه هستند؟
- ۴۸.....ستاپ های پوزیشن خود را چگونه پیدا می کنید؟
- ۴۹.....از نظر شما چه شرایطی باید وجود داشته باشد تا ماشه ورود به پوزیشن را بکشید؟
- ۵۰.....بعد از آنکه بازار بسته شد
- ۵۰.....آیا به صورت روزانه معاملات خود را یادداشت کردید؟
- ۵۰.....آیا معاملات خود را بر اساس قوانین تریدینگ پلن انجام دادید؟
- ۵۱.....آیا ژورنال معاملاتی خود را تکمیل کردید؟
- ۵۲.....انضباط
- ۵۲.....تست گذشته یا تست رو به جلو؟
- ۵۳.....وعده هایی که به خودتان می دهید چه چیزهایی هستند؟
- ۵۳.....از خودتان چه سئوالی خواهید پرسید اگر در معاملات موفق و پیروز شوید؟

- ۵۴.....چه سئوالاتی از خود می پرسید زمانی که در معاملات ضرر نمایید؟
- ۵۵.....آیا دانش معاملاتی خود را بروز نگه می دارید؟
- ۵۶.....قوانین طلایی معاملاتی.....
- ۵۶.....ده قانون طلایی معاملاتی شما چیست؟
- ۵۹.....نتیجه.....
- ۶۰.....ضمیمه: قالب آماده یک تریدینگ پلن.....





## مقدمه

احتمالا همگی با طرح های توجیهی<sup>۱</sup> یا بعبارت دیگر "بزینس پلن" ها آشنایی دارید. همانطور که می دانید، هر کس که بخواهد یک کسب و کار محکمی را پایه ریزی نماید، باید در زمینه فعالیتی که آن کسب و کار دارد به سراغ متخصصان یا مدیران و یا کسانی که در آن رشته تجربه زیادی دارند، برود و از آنها مشاوره اقتصادی و مالی بگیرد، و توسط راهنمایی آنها که بر اساس علم روز دنیا و شرایط کاری منطقه کسب و کار می باشد یک طرح تجاری یا بزینس پلن را طراحی نماید.

اگر چنانچه یک بزینس پلن را دیده باشید، همگی آنها اصولا از یک تیپ خاص برخوردار هستند. البته قرار نیست من در اینجا وارد جزئیات یک بزینس پلن بشوم، چون موضوع بحث ما نیست، اما از آنجا که قصد داریم یک مقایسه ای داشته باشیم بین بزینس پلن و تریدینگ پلن ها، لذا بایست اشاره ای به کلیات یک بزینس پلن داشته باشیم.

همه بزینس پلن ها شامل شرحی از فعالیت کسب و کار، هزینه های اولیه، میزان سرمایه مورد نیاز برای شروع کار و میزان سرمایه در گردش، میزان تولید و یا خدمات، برآورد فروش با توجه به شاخصهای اقتصادی منقطه محاسبه سود و زیان و در نهایت تعیین نقطه سر به سر (نقطه ای که تمامی هزینه ها پوشش داده می شود و از آن نقطه به بعد کسب و کار به درآمد زایی خواهد افتاد) را شامل می شوند.

بنابراین اگر این بزینس پلن ها به صورت صحیح و توسط افراد کارآموده نوشته شوند، خطر نابودی سرمایه و شرکای تجاری یک کسب و کار رابشدت کاهش می دهند. جالب است بدانید که اگر بخواهید برای کسب و کار خود وام بانکی تهیه کنید، بانکها ابتدا به سراغ بزینس پلن شما خواهند رفت، و بعد از مطالعه دقیق بزینس پلن شما، چنانچه به آنها ثابت شود که کسب و کار شما سودآور خواهد بود نسبت به پرداخت وام اقدام خواهند کرد، در غیر اینصورت برای کسب و کار شما وامی پرداخت نخواهد شد.

لذا هیچ شک و شبه ای در خصوص اهمیت پیاده سازی و اجرای یک بزینس پلن صحیح، قبل از راه اندازی یک کسب و کار موفق وجود نخواهد داشت.

حال سئوالی که وجود خواهد داشت این است که: چرا سعی می کنیم بدون طراحی و اجرای یک تریدینگ پلن صحیح و کاربردی در بازارهای پر خطر مالی مخصوصا فارکس، اقدام به معامله نماییم مگر کسب و کاری پرخطر تر از بازارهای مالی در این دنیا وجود دارد؟! من که سراغ ندارم!!

اما طراحی یک بزینس پلن که در بازارهای مالی به آن طرح معاملاتی یا تریدینگ پلن گفته می شود کمی متفاوت است. شاید در بزینس پلن ها بحثی بعنوان روانشناسی گنجانده نشده باشد اما در تریدینگ پلن ها حتما یکی از بخشهای مهم طراحی است. در تریدینگ پلن ها به تمامی جوانب فردی و اجتماعی توجه می شود، اما در بزینس پلن فقط به مسائل اقتصادی و بعضا اجتماعی که درگیر با موضوع کسب و کار است پرداخته می شود. و سایر تفاوت های دیگر . . .



هر چند که پیاده سازی یک تریدینگ پلن کار نسبتاً پیچیده ای است (علی رغم اینکه ظاهر آن اینگونه نشان نمی‌دهد)، اما سعی کردیم که با طرح چند سؤال کاربردی شما را یاری کرده تا با ساختار پیاده سازی اصولی آن آشنا شوید.

از آنجا که تریدینگ پلن ها برای هر معامله گر همانند لوازم شخصی تلقی می‌گردد، و این احتمال که تریدینگ پلن شما برای من کاربردی نباشد وجود دارد، لذا سعی کنید تا پس از فراگیری اصول پیاده سازی آن توسط این کتاب، تریدینگ پلن خود را بهینه کرده و متناسب با تیپ شخصیتی خود نمایید.

# کلیات تریدینگ پلن

## تریدینگ پلن چیست؟

تریدینگ پلن یک سری قوانین لازم الاجرایی می باشد که تمامی جنبه های زندگی تجاری شما را پوشش می دهد. یک رفرنس کارشناسی شده دارای محدودیت، که احتمال موفقیت شما را در معاملات بالا می برد.

تریدینگ پلن به تنهایی سکوی پرتاب شما بسوی موفقیت نخواهد بود! اما در طول زمان ثابت شده است که معامله کردن با تریدینگ پلن، بسیار بهتر است از معامله کردن بدون آن.

بیشتر معامله گران تازه کار هرگز تریدینگ پلن نداشتند تا به کمک آن معامله نمایند. آنها وارد بازار می شوند بدون داشتن اهداف مالی و مدیریت سرمایه!! در واقع تریدینگ پلن چیزی نیست جز، اهداف مالی و قوانین ریسک، مدیریت سرمایه و انجام مو به مو استراتژی خود که به صورت مکتوب در دفترچه ای ثبت شده باشد. و کافیت آنها در قلب و روح شما قرار بگیرد. آنگاه خواهید فهمید که معامله گری در بازارهای مالی چقدر هم راحت و بدون استرس خواهد بود.

معامله گران با تریدینگ پلن می توانند معاملات خود را رصد نمایند. آنها می توانند پیشرفتشان را بطور مستمر روز به روز ارزیابی کرده و حرکت خودشان را در مسیر موفقیت تجزیه و تحلیل نمایند.

تریدینگ پلن به آنها این قابلیت را می دهد که معاملات بدون احساس و با کمترین استرس را تجربه نمایند. اما معامله گران بدون تریدینگ پلن هرگز نمی توانند مسیر حرکتشان را تجزیه و تحلیل نموده، لذا در مسیری قدم بر می دارند که هیچ هدف واضحی در آن وجود ندارد، ضمن آنکه همیشه با استرس و وحشت از دست دادن سرمایه معامله خواهند کرد و همین امر باعث می شود که خیلی زود با فشارهای روحی و روانی بازار را رها نمایند. تجارت برای آنها مانند جویدن ناخن است. آنها سوار بر غلطک احساسات خود هستند که در نهایت تمامی سرمایه خود را از دست خواهند داد.

اگر بخواهیم بطور واضح به شما بگوییم، یک تریدینگ پلن هرگز موفقیت شما را تضمین نخواهد کرد!! با این حال داشتن یک تریدینگ پلن خوب و پایبند بودن به آن، جهت به حداقل رساندن زیانها و حداکثر کردن سودها به شدت به شما کمک خواهد کرد، و شما را در بازار حفظ نموده تا بتوانید به تجارت خود ادامه دهید. که در صورت عدم آن هرگز اتفاق نخواهد افتاد.

آلپش بی پاتل<sup>۲</sup> نویسنده کتاب "معاملات آنلین" در کتابش می نویسد: "تریدینگ پلن نمی تواند آینده را پیش بینی کند، آنها می توانند معاملات شما را غیر احساسی کرده و به شما بگویند در برابر وقایع چگونه واکنش نشان دهید. و این دلیل آن است که همه می گویند: تریدینگ پلن ها ضروری می باشند. آنها یک لیست از پاسخهای استراتژیک نسبت به حوادث خارج از کنترل شما می باشند. زیر شما نمی توانید هیچ چیزی را به غیر از خود تحت کنترل داشته باشید."

<sup>۲</sup> Alpesh B. Patel



مقداری سردرگمی وجود دارد بابت تفاوت میان یک تریدینگ پلن (یا سیستم معاملاتی) و استراتژی معاملاتی<sup>۳</sup>. همانطور که قبلاً نیز گفته شد، یک تریدینگ پلن، مجموعه ای از قوانین لازم الاجرای است که تمامی جنبه های زندگی تجاری شما را در بر می گیرد. این به جزئیات زیادی بستگی دارد. اما استراتژی معاملاتی فقط به شما می گوید: اگر فلان شرط برقرار بود وارد پوزیشن شوید یا نشوید. در صورت وجود کدامین شرط از پوزیشن خارج شوید و . . .

با این حال مواردی که گفته شد، صرفاً کلیات عناصر یک تریدینگ پلن هستند و نه الزاماً مهمترین آنها. این امر کاملاً امکان پذیر است و حتی شاید مطلوب است، که یک تریدینگ پلن شامل چندین استراتژی معاملاتی باشد (معیارهای خروج و ورود)

## یک تریدینگ پلن چه کاری انجام می دهد؟

انجام معامله با یک تریدینگ پلن بسیار ساده تر است از معامله کردن بدون آن! کفایت تا خود را ملزم به رعایت قوانین آن کرده تا به این عمل عادت کنید. یک تریدینگ پلن شما را از انجام بسیاری از معاملات زیانده منع می کند و همچنین برای انجام معاملات احساسی شما را محدود می نماید.

یک تریدینگ پلن مناسب به شما کمک می کند که به تمامی خواسته های مطرح شده خود برسید، زیرا هر زمان که شما در حال معامله کردن هستید، نه تنها بعنوان یک نقشه راه عمل می کند بلکه موقعیت های معاملاتی خوب را نیز به شما نشان خواهد داد. مهمتر از همه اگر معامله شما به ضرر رفت شما می دانید که دو اتفاق احتمالاً رخ داده است:

۱. یا طرح معاملاتی شما مشکل دارد و چیزی در آن در نظر گرفته نشده است.
۲. یا شما به جزئیات طرح تان درست عمل نکرده اید.

اگر طرح معاملاتی شما در گذشته بازار تست شده است<sup>۴</sup> (Back Test) و نتایج آن رضایت بخش بوده، و در معاملات رو به جلو<sup>۵</sup> (Forward Test) نیز امتحان شده و نتایج رضایت بخش بوده است، پس احتمالاً شما به جزئیات طرحتان درست عمل نکرده اید، احتمال دیگری هم وجود دارد و آن این است که شاید بازارها تغییراتی کرده اند و استراتژی تان نیازمند بهینه سازی است. که توضیح این مطلب را در مباحث بعدی به طور کامل بیان خواهیم کرد.

### اما چه می شد اگر در حالیکه تریدینگ پلن نداشتید در یک معامله ضرر می کردید؟

#### Trading Strategy<sup>۳</sup>

<sup>۳</sup> پس از آنکه استراتژی خود را کاملاً تعریف کردید. بر روی چارت به تاریخ های گذشته رفته و یک برگه یا فایل اکسل برای خود تهیه می کنید. کندل به کندل چارت را به جلو می برید و با توجه به قوانین ورود و خروج و مدیریت ریسک و سرمایه شروع به معامله مجازی نمایید. هر موقعیتی که بر اساس قوانین شما فراهم شد به صورت فرضی وارد معامله می شوید و اطلاعات را یادداشت می کنید. با کندل ها به جلو می روید و پوزیشن خود را طبق قوانین مدیریت سرمایه کنترل می کنید. پوزیشن به پوزیشن این عمل را انجام می دهید. به این عمل تست در گذشته بازار یا Back test گفته می شود.

<sup>۴</sup> همانند حالت گذشته در back test اما این بار دیگر به گذشته بازار نمی روید، بلکه چارت را باز کرده و به صورت آنلاین معامله می کنید، و تمامی اطلاعات را مانند قبل یادداشت می کنید. تنها تفاوت آن با Back test این است که معاملات به صورت زنده بوده و شما از آینده بازار اطلاعی نخواهید داشت و همین امر کمی بیشتر روحیه شما را تحت فشار قرار خواهد داد.

در این حالت تقریباً غیر ممکن است تا تشخیص دهید آنچه را انجام می دهید درست است یا غلط. در واقع شما هیچ راهی برای ارزیابی نتایج خود ندارید. نمی دانید که آیا باید آنها را اصلاح کنید یا خیر؟ آیا در مسیر موفقیت هستید یا از مسیر خارج شده اید و دارید به سوی درّه حرکت می کنید؟

تریدینگ پلن در واقع GPS شخصی شماست و موقعیت فعلی شما را نسبت به کل نقشه نشان می دهد. و اگر هر لحظه داشتید مسیر را اشتباه می رفتید بلافاصله به شما اخطار می دهد تا مسیر خود را اصلاح کنید. شما قادر خواهید بود به طور مستمر نتایج خود را ارزیابی کنید و از همه مهمتر از این طریق نظم و انضباط به معاملات خود بدهید. اگر شما یک تریدینگ پلن نداشتید این کار واقعاً غیر ممکن می شد. یک تریدینگ پلن باید از هرگونه تصمیمات لحظه ای و احساسی به دور باشد. هنگامی که شما با پول واقعی معامله می کنید، مسائل عاطفی بسیار قدرتمند خواهند شد. و به احتمال زیاد شما را مجبور به تصمیمات غیر منطقی می کند.

با یک تریدینگ پلن صحیح شما دیگر نگران این نخواهید بود که در هر لحظه چه تصمیمی باید بگیرید. بلکه تنها کاری که انجام می دهید عمل کردن به قوانین آن است.

بسیار خوب، امیدوارم که در حال حاضر کاملاً با محاسن داشتن یک تریدینگ پلن به وضوح آشنا شده باشید. در اینجا خلاصه ای از نکات کلیدی محاسن داشتن یک طرح معاملاتی لیست شده است.

۱. داشتن آرامش. اگر یک تریدینگ پلن نداشته باشید، دنیای بازارهای مالی مخصوصاً تجارت فارکس بشدت برای شما استرس آور خواهد بود.
۲. قابلیت نظارت بر پیشرفت خود، تشخیص گسل ها و اصلاح طرح براساس آنها.
۳. جلوگیری از گرفتن تصمیمات لحظه ای غیر منطقی.
۴. کمک به کنترل تنها چیزی که شما قادر به کنترل آن هستید: یعنی خودتان.
۵. معامله گران حرفه ای بسیار منظم هستند. یک برنامه خوب با پایبند بودن به آن، نظم و انضباط را به تجارت شما، کم کم تزریق می کند. در حالیکه قماربازان به هیچ عنوان انضباط ندارند.
۶. تریدینگ پلن به شما این قابلیت را می دهد که خارج از منطقه آرامش خود اقدام به انجام معامله نمایید.
۷. یک نقشه راه برای شما خواهد بود، از جایی که هستید و به جایی که خواهید رفت.
۸. قالب تریدینگ پلن شما بگونه ای است که در صورت خارج شدن از مسیر، بلافاصله به شما اخطار خواهد داد و مانع می شود از اینکه در مسیرهای پر پیچ و خم، از مسیر اصلی خارج شوید.

## قبل از شروع ...

قبل از اینکه شروع کنید به ساخت تریدینگ پلن خودتون از روی این قالب، جهت بهتر شدن تریدینگ پلن تان باید به چند نکته توجه نمایید.

قالبی که برای طراحی اولیه تریدینگ پلن شما تهیه شده به ۱۱ بخش تقسیم شده است. هدف از تهیه این قالب، تمرینی است برای شما برای تهیه یک تریدینگ پلن سفارشی برای خود با توجه به شخصیت، توانایی و منابع خودتان.



هرگز وسوسه نشوید تا یکی از بخش ها را نادیده بگیرید و از آن بگذرید، بلکه سعی کنید پس از مطالعه هر بخش مدتی را به تجزیه و تحلیل پرداخته و براساس آن اقدام به تهیه آن بخش از تریدینگ پلن خود نمایید. تصور کنید که این ۱۱ بخش مانند ۱۱ بازیکن یک تیم فوتبال می باشند که همگی آنها با یکدیگر تشکیل یک تیم را می دهند و نبود هر یک مشکلاتی را برای آن تیم ایجاد خواهد کرد.

کاملاً ممکن است قالب تریدینگ پلن معرفی شده ساده به نظر برسد، اما سعی کنید به تمام سئوالات آن با دقت پاسخ دهید. برای مثال در اولین بخش از شما پرسیده می شود که: "برای چه می خواهید یک معامله گر شوید؟" و به طور مثال اگر این پاسخ را بدهید: "برای آنکه پولدار شوم"، این یک پاسخ عمومی است که همه معامله گران می خواهند به آن دست یابند. این پاسخ اختصاصی ویژه شما نیست و در واقع کمکی به ساخت تریدینگ پلن شما نخواهد کرد. "معامله گری یک کسب و کار است. همانند سایر کسب و کارهای دیگر" یک جمله کلیشه ای است که اغلب نقل قول می شود، اما همیشه به آسانی فراموش می گردد.

شما می توانید به راحتی از لحظه لحظه خوردن یک فنجان کاپوچینو لذت ببرید در حالی که مقدار زیادی از اوراق قرضه دولتی را با سود ثابت و مطمئن خریداری کرده اید. پس چرا می خواهید استرس های یک معامله گر را به جان بخرید؟ اکنون مجدداً این سؤال را می پرسم: "چرا می خواهید یک معامله گر شوید؟"

در پاسخ به سؤال بالا، ممکن است شما معامله گران سفته باز با کت و شلوار پر زرق و برق را از شبکه های تلویزیونی دیده باشید، که با چه شور هیجانی در حال معامله گری هستند، اگر بخاطر این است که می خواهید معامله گری را بعنوان حرفه خود انتخاب کنید، سخت در اشتباه هستید! شما در واقع احتیاج به کمی شور و هیجان در زندگی خود دارید.



در واقع این تمایل قابل تحسین است، اما اگر این شور و هیجان را بخواهید در بازار بکار گیرید با فاجعه بزرگی روبرو خواهید شد و آن از دست دادن کل سرمایه تان می باشد.

شاید هم در مورد معامله گرانی شنیده اید که در یک روز چند ده هزار دلار را توانسته اند به جیب بزنند! بدون شک این کار شدنی است اما تنها بخش کوچکی از معامله گران می توانند به این شرایط دست یابند، چیزی در حدود ۵ درصد.

و یا تصاویری دیده اید از معامله گرانی که با یک لب تاب در هواپیمای شخصی و یا قایق لوکس خود نشسته اند و دارند از طریق معامله گری پول به جیب می زنند.



چنین توهماتی ممکن است که در شما ایجاد انگیزه کند تا وارد بازار پر خطر معامله گری شوید. و سپس این احساسات را با خود به دنیای معامله گری بیاورید. و بعد از مدتی از بازی حذف شوید!

این را همیشه بخاطر بسپارید که معامله کردن با شهوت و هیجان منجر به نابودی خواهد شد.

داشتن این افکار و احساسات به خودی خود چیز بدی نیست، اما زمانی بد و خطرناک می شوند که آنها را وارد دنیای معامله گری خود نمایید. شما باید یاد بگیرید که این هیجانات و احساسات را تحت کنترل خود در آورید.

به دقت به سؤال پرسیده شده فکر کنید و با خود صادق باشید. وانمود نکنید که جای شخصی دیگر باشید.

خجالت نکشید، قلم و کاغذ را بردارید و شروع به نوشتن در مورد هیجانات و احساسات خود در مورد شغل معامله گری نمایید.

پاسخ دادن به این پرسش که "چرا شما میخواهید یک معامله گر شوید؟" میتواند انگیزه واقعی شما، ترس و هیجانات و جاه طلبی هایتان را برای شما به تصویر بکشد. شما چطور می توانید اجازه دهید که عوامل بر تجارت شما تاثیر بگذارد. در واقع هرچه بیشتر در مورد خودتان بیاموزید، تریدینگ پلن بهتری را برای خود طراحی خواهید کرد.

هر بخش از یک سری سئوالات تشکیل شده است. تمامی پاسخ های شما به سئوالات باید واضح و واقع بینانه باشد. هیچ نکته ابهامی نباید در تریدینگ پلن شما وجود داشته باشد. بنابراین از پاسخ دادن های مبهم به سئوالات جداً خودداری کنید. بعنوان مثال: فرض کنیم که شما تصمیم می گیرید که بر روی شاخص داو جونز<sup>۶</sup> خب باید به این پرسش پاسخ دهید که چرا Dow؟

چرا S&P500<sup>۷</sup> نباشد؟ چرا بازار دیگری نباشد؟

<sup>۶</sup> Dow Jones Industrial Average یک شاخص اقتصادی بازار آزاد است که توسط وال استریت ژورنال منتشر و تهیه می شود. این میانگین برای نخستین بار در تاریخ ۲۶ مه ۱۸۹۶ ارائه شد. این شاخص فهرستی از ۳۰ سهام برتر در بازار بورس سهام نیویورک است.

<sup>۷</sup> S&P500 مخفف Standard and poor's Index است. فهرستی است از ۵۰۰ سهام برتر در بازار بورس سهام نیویورک و نزدیک. از این فهرست جهت قیاس در معاملات و خرید و فروش سهام و نیز جهت ارزیابی عملکرد شرکتهای بزرگ استفاده می شود.



# طراحی تریدینگ پلن مخصوص شما

## خودتان را بشناسید و اهداف خود را معین کنید

تقریباً هر معامله گر حرفه ای بازارهای مالی به شما خواهد گفت که کلید موفقیت در معاملات نهفته در روح و روان شماست<sup>۸</sup>.

بسیاری از معامله گران، یک حمله خشونت آمیز در احساسات و افکار خود را در آغاز زندگی حرفه ای تجربه کرده اند. آنها خیلی زود هنگام موفق شدن در یک معامله سرخوش می شوند و دچار طمع می گردند. و یا خیلی زود دچار اضطراب می شوند هنگامی که پوزیشن شان با ضرر بسته می شود و دچار ترس و یاس می گردند. این مورد حتی در بسیاری از معامله گران حرفه ای بازار نیز دیده شده است. برای اینکه در دریایی از آرامش اقدام به انجام معاملات کنید باید شرایط روانی خود را هنگام پیروزی و شکست در معاملات کاملاً بشناسید. هنگامی که به این اطلاعات مسلح شوید، می توانید تریدینگ پلن خود را طراحی کنید که مزین به جنبه های مثبت روانی بوده و اکثر جنبه های منفی آن فیلتر شده است.

به همراه روانشناسی خود، خیلی مهم است که بدانید، "چرا میخواهید یک معامله گر شوید؟" . . . "هدف شما چیست؟" . . . "چه ویژگی هایی باید داشته باشید تا خود را یک معامله گر موفق بدانید؟" . . .

تصمیم بگیرید که به چه چیزی می خواهید برسید؟ و سپس از خود سؤال کنید که چرا و چگونه باید به آن دست یافت؟

چرا میخواهید یک معامله گر شوید؟" سئوالی است درباره انگیزه های واقعی شما.

بررسی کنید که آیا شما واقعا استعداد معامله گری را دارید؟ اگر این وقت و زحمت و استرس را برای شغل دیگری بگذارید موفقتر نخواهید بود؟ آیا شما مطمئن هستید که معامله در بازارهای مالی مخصوصا فارکس برای شما مناسب است؟ اگر فکر می کنید که با معامله گری می توانید مقادیر عظیمی ثروت را به راحت ترین روش ممکن به جیب بزنید، پس دوباره به آن خوب فکر کنید! مراقب باشید! معامله گری راه آسانی نیست!

<sup>۸</sup> درک روان معامله گران، مجموعاً به عنوان "احساسات" نامیده می شود. همچنین یک ابزار بسیار هوشمندانه است.