

عادات نادرست در معامله گری

توسط : مدیر

6-7 minutes

در این مقاله سعی کردیم عادات نادرست و تعصبات روانشناختی را که ممکن است بر نتایج معاملاتی شما تأثیر منفی بگذارد و آنچه شما می توانید برای غلبه بر آنها انجام دهید را برایتان آماده کنیم.

چهار تعصب روانشناختی که احتمالاً بر نتایج معاملات شما موثرند و راه حل های مناسب برای غلبه بر آنها:

- تعصب اعتماد به نفس بیش از حد
- تعصب لنگری
- تعصب تأیید
- تعصب نفرت از ضرر

آغاز کلام:

من بر علیه خودم

زمانی که شما شروع به معامله گری می کنید انتظار دارید که خود را در مقابل بازار ببینید. اما افراد کمی می دانند که آنها نیز در برابر خود رقابت و مبارزه می کنند (فراچارت: انسان مقابل انسان). ما انسان هستیم، که به این معنی است که مزیت های زیادی را هنگام معامله کردن داریم (فراچارت: در مقایسه با روبات ها). هرچند معنی دیگر آن این است که ما باید با احساسات و نفس خود نیز مبارزه کنیم.

شما هیچگاه نمی توانید احساسات را از معاملات خود حذف کنید ولی می توانید یاد بگیرید که نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنید و سبک معامله گری که مناسب خودتان است را انتخاب کنید. با این حال فکر نکنید که استفاده از ربات ها یا معاملاتی که به صورت خودکار انجام می شوند (فراچارت: اکسپلوسر) جایگزین مناسب و بهتری به جای دانش و غرایز ذاتی شما است. در این بازارها هستند.



1- تعصب اعتماد به نفس بیش از حد

شما فکر می کنید که بازار را فهمیده اید؟ کتاب های بسیاری را مطالعه کرده اید و فکر می کنید که چیز دیگری برای یادگیری باقی نمانده است؟ و شما فقط نیاز دارید که معامله کنید و حتما سود خواهید کرد. اگر این شخصیت خیلی به شما شباهت دارد پس شما از تعصب اعتماد به نفس بیش از حد رنج می برید.

چه مشکلی می تواند رخ دهد؟

در بازار داشتن اعتماد به نفس بیش از حد ممکن است که منجر به انجام معاملات بیشتر از حد معقول شود. این زمانی است که شما به طور مرتب معامله می کنید یا معاملات سنگینی انجام می دهید و سعی می کنید اندازه ی آن را افزایش دهید. نهایتاً شما در یک معامله ریسک بسیار بالایی می کنید که ممکن است در خلاف جهت دلخواه شما حرکت کند. (فراچارت: البته معاملات زیاد در سوپر اسکالپر ها که بخشی از روال کاری آنهاست با معاملات بیش از حد که به خاطر عدم تعادل در معامله گریست فرق دارد)

آیا این شخصیت شبیه شماست؟

“من فقط در این معامله استاپ خورده ام، اما فکر نمی کنم که بد باشد، بنابراین معامله ی دیگری را باز می کنم.” یا: “من قصد دارم حجم این معامله را افزایش دهم چون احساس می کنم که این معامله ای هست که به دنبال آن بودم و به من سود زیادی خواهد داد.

راه حل غلبه بر این تعصب

تنظیم قوانین مدیریت ریسک سخت گیرانه که ورود، خروج و میزان سرمایه گذاری شما (فراچارت: یا میزان ضرر قابل قبول خود) را در بر می گیرد، کلید غلبه بر این تعصب، ذهنی است. حتما استراتژی های معاملاتی خود را مرور و بازبینی کرده و زمان هایی را اختصاص دهید که از بازار کاملاً خارج شوید و به خود استراحت دهید.

2- تعصب لنگری

آیا تاکنون با باز نگه داشتن یک معامله در یک روند که به صورت مشخص و واضحی تمام شده است ضرر کرده اید؟ پس شما از تعصب لنگری رنج می برید. تعصب لنگری یعنی اعتقاد بر این باشد که آینده شبیه به حال حاضر خواهد بود. (فراچارت: به معنای لفظی وابستگی شدید به چیزی)

مشخصه های این تعصب چیست؟

شما دچار این تعصب ذهنی هستید اگر که خودتان را متقاعد می کنید که قدرت یک ارز یا سهام خاص با وجود آنکه سایر فاکتور های بنیادی خلاف آن را می گویند به روال سابق خواهد بود بدانید که قربانی این نوع از تعصب شده اید. شما به یک بازار خاص یا معامله ی خاص به طور احساسی وابسته شده اید. ف جهت روند جدید معامله خواهید کرد.

ر غلبه بر این تعصب:

Aa



دیدگاه جدیدی را از نحوه ی معامله گری خود کسب کنید. به عنوان مثال اگر به طور معمول به نمودارهای ساعتی نگاه می کنید، نگاهی به نمودارهای روزانه یا هفتگی بیندازید تا یک دید گسترده تری از سطوح حمایت و مقاومت کسب کنید - همچنین به منظور یافتن حرکت های بازگشتی به نمودارهای با بازه ی زمانی کوتاه تر بنگرید.

3- تعصب خود تاییدی

اگر شما فقط به دنبال اطلاعاتی هستید که باور فعلی تان را تایید کند بدانید که دچار “تعصب خود تاییدی” هستید. به عنوان نمونه، اگر فکر می کنید که قیمت طلا افزایش خواهد یافت، شما فقط به دنبال اخبار و شاخص هایی خواهید بود که باور شما را حمایت می کنند.

راه حل غلبه بر این تعصب:

استراتژی هایی وجود دارند که شما با استفاده از آنها از طعمه ی این دام از تعصب رهایی می یابید: پس از انجام این کارها، ممکن است باور های اولیه خود را دوباره ارزیابی کنید یا ممکن است که آنها را تقویت کنید. حداقل می توانید بگویید که همه ی تلاش خود را انجام داده اید.

● سعی کنید اطلاعاتی را پیدا کنید که نظریه شما را رد می کنند - سپس آن را با اطلاعاتی که حامی آن هستند مقایسه کنید و یک تصمیم گیری آگاهانه تر بگیرید..

● در انجمن ها نظریه ی خود را با دیگران به اشتراک بگذارید و به دنبال دیدگاه های متنوعی باشید که به شما در مورد آنچه اتفاق می افتد دید گسترده تری می دهند. فقط صرف مطرح کردن نظریه خود به صورت عمومی می تواند به شما چشم انداز بهتری دهد.

4- تعصب نفرت از ضرر

هیچ کس ضرر کردن را دوست ندارد. و ترس از ضرر کردن به مراتب از حرص کسب سود بیشتر است. آیا به امید بازگشت یک معامله ی ضرر ده به سود در یک معامله مانده اید؟ با وجود اینکه اندیکاتور ها یا سایر علائم این نظر شما را پشتیبانی نمی کنند؟ اگر این چنین است پس شما از ضرر کردن واهمه دارید.

همه ی معامله گران این بازار ضرر می دهند. این غیر واقع گرایانه است که فکر کنید همه ی معاملات شما درست از آب در می آیند. همه ی معامله گران ضرر می کنند ولی نکته ی کلیدی این است که شما باید کمتر از سود هایتان ضرر کنید.

Aa غلبه بر این تعصب:

اگر بیش تر معاملات ضررده برای شما مشکل است حتماً برنامه ی مدیریت



ریسک سخت گیرانه ای را تدوین کنید که به آن پایبند باشید. این برنامه باید تعداد معاملات باز شما در یک زمان و همچنین میزان ریسک در هر معامله را مشخص کند. این استراتژی ها باعث می شوند که ریسک خود را در سبدها تقسیم کنید.

مترجم: اسماعیل صالح | انتشار: فراچارت

[مدیر](#)



لطفا هنگام برداشت از مطالب با ذکر منبع به رشد و شکوفایی ما کمک کنید. استفاده از حاصل زحمات و دسترنج دیگران بدون اجازه و بدون ذکر منبع در نهایت باعث ترویج بی اعتمادی و ایجاد محیط ناسالم برای رقابت خواهد شد.

Aa



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :