

کتاب **معامله گر هوشمند** برای معامله‌گران جسور در بازارهای نوین سهام، نوسان‌گیرها و تمامی افرادی که سرمایه خود را در معرض ریسک‌های معامله‌گری قرار می‌دهند و فعالیت آن‌ها نیازمند شجاعت در زمینه پذیرش ریسک‌های شخصی و مالی می‌باشد، به نگارش درآمده است.

در این کتاب، «ریسک» به‌عنوان همزیستی خطر در کنار فرصت تعریف می‌شود چرا که در رابطه با درآمدهای حاصله از معامله در بازار سهام، همیشه عدم قطعیت وجود دارد. ترکیب اغواکننده خطر و فرصت دارای جذابیت فوق‌العاده‌ای است. چالشی که در معاملات روزانه با آن سروکار داریم ناشی از همین همجواری خطر و فرصت است، که در ارتباط با کار و کارمندی به روش سنتی در تضاد است. اگر شما یک، دو یا چند مدرک لیسانس، دکترا، یا هر چیز دیگری دارید، در حیطه معامله‌گری، هیچ‌وجه تمایزی بین شما و روزنامه‌فروش یا گل‌فروش کنار خیابان نخواهد بود. در حقیقت فرضیه‌ای در جهت عکس این موضوع وجود دارد که می‌گوید افراد با مدارک حرفه‌ای باید الگوی شناختی که برای خود ساخته‌اند را از یاد ببرند تا بتوانند بدون داشتن پیش‌فرض‌هایی که مانند مانع عمل می‌کنند وارد یک فعالیت اقتصادی شوند! (سرشت انسان‌ها شبیه به هم است)

جوهره کتاب معامله‌گر هوشمند از دو منبع سرچشمه می‌گیرد: اول از تجارب شخصی نویسنده که ناشی از تغییر حرفه‌اش از شغل مطمئن خدمات بهداشت درمانی در شهر لندن به شغل معامله‌گری در بازار سهام است، و دوم از تحقیقات دانشگاهی مرتبط با مقالاتی در زمینه‌های روانشناسی تجربی، روانشناسی شغلی، اقتصاد، معاملات روزانه و مدیریت کسب‌وکار.

هدف از تألیف این کتاب تحلیل و بررسی دیدگاه‌هایی است که تاکنون در ارتباط با روانشناسی ریسک‌پذیری مالی توسط تعداد بی‌شماری از نویسندگان و صاحب‌نظران، ارائه شده‌اند. این کتاب یک معامله‌گر مبتدی را به دنیای آموزش‌های فردی و خودشناسی آشنا خواهد نمود. زیرا که به همان اندازه‌ای که نیاز است تا فرد به درک کاملی از تحلیل‌های تکنیکالی و بنیادی بازار دست یابد، نیاز دارد تا در زمینه روانشناسی فردی و گروهی نیز از نظر معلومات به شایستگی برسد.

زمانی که من آموزش خودم را به‌عنوان یک معامله‌گر آغاز نمودم، کتاب‌های بسیاری از کارشناسان این زمینه مطالعه نمودم و کشف کردم که مفاهیم قدیمی با اسامی پرزرق‌وبرق تغییر نام داده بودند درحالی‌که ماهیت آن‌ها تغییری نکرده بود. بسیاری از نویسندگان قصد داشتند به من به‌عنوان خواننده کتاب القا کنند که آن‌ها سیستم‌های تحلیلی جدیدی ابداع کرده‌اند یا بدیهیات علمی را کشف کرده‌اند، اما من به این نتیجه رسیده‌ام که اگر روانشناسی فردی و معامله‌گری را به‌خوبی درک نکرده باشید بسیاری از سیستم‌ها، تأثیر آن‌چنانی نخواهند داشت.

فهرست مطالب:

فصل اول: روی لبه تیغ

فصل دوم: درک شایستگی های معامله‌گری

فصل سوم: مدل جامع شایستگی معامله‌گری

فصل چهارم: کنترل استرس

فصل پنجم: سوگیری‌های ادراکی

فصل ششم: هیجانات، هوش هیجانی و معامله‌گر

فصل هفتم: هنرهای رزمی و بودوزن