

# خلاصه کتاب مانند یک راهب ترید کن

## نوشته هارنیک سینگ خاربندا

### فصل اول: چراغ‌های چشمک‌زن بازار

فصل اول کتاب «مانند یک راهب ترید کن» با این ایده شروع می‌شود که بسیاری از افراد، معامله‌گری را از بیرون بسیار ساده و جذاب می‌بینند. صفحه‌های معاملاتی، اعداد در حال تغییر، کندل‌های سبز و قرمز، سودهای سریع و سبک زندگی آزادانه تریدرها، برای یک فرد تازه‌وارد وسوسه‌کننده است. اما هارنیت سینگ خاربندا از همان ابتدا تلاش می‌کند این تصویر رویایی را به چالش بکشد.

در این فصل، بازار شبیه محیطی معرفی می‌شود که با نورهای چشمک‌زن، فرصت‌های ظاهراً بی‌پایان و هیجان سود سریع، ذهن معامله‌گر را درگیر می‌کند. بسیاری از تازه‌کارها با دیدن اولین سودها تصور می‌کنند ترید مسیر ساده‌ای برای ثروتمند شدن است. همین تصور اشتباه باعث می‌شود بدون آموزش کافی، بدون پلن معاملاتی و بدون شناخت ریسک، وارد معاملات بزرگ‌تر شوند.

نویسنده تأکید می‌کند که مشکل اصلی از جایی شروع می‌شود که معامله‌گر، سودهای اولیه را نشانه مهارت خود می‌داند. در حالی که ممکن است آن سود فقط نتیجه شانس، شرایط بازار یا یک تصمیم تصادفی بوده باشد. اگر معامله‌گر این تفاوت را درک نکند، خیلی زود وارد چرخه خطرناکی می‌شود: هیجان، اعتمادبه‌نفس کاذب، افزایش حجم معامله، ضرر، تلاش برای جبران و در نهایت از دست دادن کنترل ذهنی.

فصل اول به مخاطب یادآوری می‌کند که بازار فقط محل تحلیل نمودار نیست؛ بلکه جایی است که احساسات انسان به شدت تحریک می‌شود. ترس، طمع، امید، عجله و میل به اثبات خود، می‌توانند تصمیم‌های معاملاتی را خراب کنند. بنابراین کسی که می‌خواهد در بازار دوام بیاورد، باید قبل از تمرکز روی سود، روی ذهن و رفتار خود کار کند.

پیام اصلی این فصل این است که معامله‌گری از بیرون ممکن است ساده و هیجان‌انگیز به نظر برسد، اما در واقع مسیری است که به نظم، آموزش، صبر و کنترل احساسات نیاز دارد. اگر معامله‌گر فقط مجذوب چراغ‌های چشمک‌زن بازار شود و پشت‌صحنه سخت این حرفه را نبیند، احتمالاً خیلی زود گرفتار تصمیم‌های احساسی و ضررهای سنگین خواهد شد.

این فصل در واقع مقدمه‌ای برای کل کتاب است: قبل از اینکه بخواهید بازار را کنترل کنید، باید یاد بگیرید خودتان را کنترل کنید.

## فصل دوم: اول خودت را بشناس

فصل دوم کتاب «مانند یک راهب ترید کن» روی یکی از مهم‌ترین اصول معامله‌گری تمرکز دارد: قبل از اینکه بخواهی بازار را بشناسی، باید خودت را بشناسی.

هارنیت سینگ خاربندا در این فصل توضیح می‌دهد که بسیاری از معامله‌گران، مسیر یادگیری خود را از جای اشتباهی شروع می‌کنند. آن‌ها به سرعت سراغ استراتژی، اندیکاتور، سیگنال، الگوهای نموداری و روش‌های ورود و خروج می‌روند؛ اما کمتر از خودشان می‌پرسند که اصلاً چه نوع شخصیتی دارند، چقدر ریسک‌پذیرند، در فشار بازار چه واکنشی نشان می‌دهند و آیا سبک معاملاتی انتخاب‌شده با روحیه آن‌ها سازگار است یا نه.

از نگاه نویسنده، معامله‌گری فقط یک مهارت تحلیلی نیست؛ یک آزمون شخصیتی هم هست. بازار خیلی زود ضعف‌های درونی معامله‌گر را آشکار می‌کند. کسی که عجول است، در بازار زود وارد معامله می‌شود. کسی که تحمل ضرر ندارد، حد ضرر خود را جابه‌جا می‌کند. کسی که بیش از حد به خودش مطمئن است، حجم معامله را بالا می‌برد. کسی که از جا ماندن می‌ترسد، بدون برنامه وارد موقعیت‌هایی می‌شود که نباید وارد شود.

در این فصل، خودشناسی به‌عنوان پایه نظم معاملاتی معرفی می‌شود. معامله‌گر باید بداند چرا ترید می‌کند، چه انتظاری از بازار دارد، چه مقدار سرمایه را می‌تواند در معرض ریسک قرار دهد، چه زمانی بیشترین تصمیم‌های اشتباه را می‌گیرد و کدام احساسات بیشتر روی عملکرد او اثر می‌گذارند. بدون پاسخ دادن به این سؤال‌ها، هر استراتژی معاملاتی می‌تواند در عمل شکست بخورد.

نویسنده تأکید می‌کند که هر معامله‌گر باید سبک معاملاتی مناسب خودش را پیدا کند. ممکن است یک نفر برای معاملات کوتاه‌مدت مناسب باشد، اما فرد دیگری با این سبک دچار استرس، عجله و تصمیم‌های احساسی شود. بعضی افراد بهتر است با تایم‌فریم‌های بالاتر کار کنند، بعضی‌ها نیاز به قوانین سخت‌گیرانه‌تر دارند و برخی باید اول روی کنترل هیجان و مدیریت ریسک تمرکز کنند.

پیام مهم این فصل این است که تقلید کورکورانه از دیگران در معامله‌گری خطرناک است. استراتژی‌ای که برای یک تریدر سودآور است، الزاماً برای فرد دیگر مناسب نیست؛ چون

شخصیت، سرمایه، تجربه، صبر، میزان ریسک‌پذیری و واکنش احساسی افراد با هم فرق دارد.

فصل دوم به معامله‌گر یادآوری می‌کند که خودشناسی، یک موضوع حاشیه‌ای یا انگیزشی نیست؛ بلکه بخشی ضروری از سیستم معاملاتی است. اگر تریدر نقاط ضعف خود را نشناسد، بازار آن‌ها را به او نشان خواهد داد؛ اما معمولاً با هزینه‌ای سنگین.

جمع‌بندی این فصل این است که معامله‌گر حرفه‌ای قبل از ساختن استراتژی، باید خودش را تحلیل کند. شناخت ذهن، احساسات، انگیزه‌ها و محدودیت‌های شخصی، اولین قدم برای ساختن یک مسیر معاملاتی پایدار است.

## فصل سوم: آیا ذهنیت یک تریدر حرفه‌ای را داریم؟

فصل سوم کتاب «مانند یک راهب ترید کن» به تفاوت میان کسی که فقط معامله می‌کند و کسی که واقعاً مثل یک تریدر حرفه‌ای فکر می‌کند می‌پردازد. هارنیت سینگ خاربندا در این فصل توضیح می‌دهد که حرفه‌ای بودن در بازار فقط به دانش تکنیکال، شناخت الگوها یا داشتن یک استراتژی معاملاتی محدود نمی‌شود. چیزی که یک تریدر حرفه‌ای را از معامله‌گر معمولی جدا می‌کند، نوع نگاه او به بازار، ریسک، ضرر، سود و تصمیم‌گیری است.

بسیاری از معامله‌گران تازه‌کار با ذهنیت اشتباه وارد بازار می‌شوند. آن‌ها می‌خواهند سریع سود کنند، از هر حرکت بازار جا نمانند و در مدت کوتاه به نتیجه بزرگ برسند. اما یک تریدر حرفه‌ای می‌داند که بازار همیشه فرصت می‌دهد و قرار نیست هر موقعیتی تبدیل به معامله شود. او به جای دنبال کردن هیجان بازار، منتظر موقعیتی می‌ماند که با پلن معاملاتی‌اش هماهنگ باشد.

در این فصل، نویسنده تأکید می‌کند که ذهنیت حرفه‌ای یعنی پذیرش این واقعیت که ضرر بخشی طبیعی از معامله‌گری است. تریدر حرفه‌ای از ضرر فرار نمی‌کند و آن را نشانه شکست شخصی نمی‌داند. او می‌داند حتی بهترین معامله‌گران هم ضرر می‌کنند؛ تفاوت اصلی در این است که ضرر آن‌ها کنترل شده، برنامه‌ریزی شده و قابل مدیریت است. در مقابل، معامله‌گر احساسی بعد از ضرر دچار خشم، ترس یا عجله می‌شود و معمولاً برای جبران، تصمیم‌های بدتری می‌گیرد.

یکی دیگر از نکات مهم این فصل، نقش صبر در معامله‌گری است. از نگاه خاربندا، صبر فقط به معنی منتظر ماندن نیست؛ بلکه یعنی توانایی انجام ندادن کاری که نباید انجام داد.

بسیاری از ضررهای معامله‌گران نه به‌خاطر نبود فرصت، بلکه به‌خاطر ورودهای بی‌برنامه و عجولانه اتفاق می‌افتد. تریدر حرفه‌ای می‌فهمد که گاهی بهترین تصمیم، معامله نکردن است. فصل سوم همچنین به اهمیت ثبات رفتاری اشاره می‌کند. یک تریدر حرفه‌ای هر روز با یک روش کاملاً متفاوت معامله نمی‌کند. او قوانین مشخص دارد، ریسک خود را از قبل تعیین می‌کند، معاملاتش را ثبت می‌کند و بعد از هر سود یا ضرر، از مسیر اصلی خود خارج نمی‌شود. این ثبات رفتاری باعث می‌شود عملکرد او در بلندمدت قابل ارزیابی و قابل بهبود باشد.

نویسنده در این فصل به مخاطب یادآوری می‌کند که داشتن ذهنیت حرفه‌ای به معنای حذف کامل احساسات نیست. هیچ معامله‌گری نمی‌تواند کاملاً بدون احساس باشد. هدف این است که احساسات شناخته شوند، اما فرمان تصمیم‌گیری را به دست نگیرند. ترس، طمع، امید و هیجان همیشه در بازار حضور دارند؛ اما تریدر حرفه‌ای یاد می‌گیرد قبل از عمل کردن، آن‌ها را تشخیص دهد.

پیام اصلی این فصل این است که برای تبدیل شدن به یک تریدر حرفه‌ای، باید نگاه خود را از «سود سریع» به «فرآیند درست» تغییر دهید. اگر فقط به نتیجه هر معامله فکر کنید، بازار خیلی زود شما را تحت فشار قرار می‌دهد. اما اگر روی اجرای درست برنامه، مدیریت ریسک و تصمیم‌گیری منظم تمرکز کنید، احتمال رشد پایدار در مسیر معامله‌گری بیشتر می‌شود.

جمع‌بندی فصل سوم این است که ذهنیت حرفه‌ای یعنی آرامش در برابر نوسان، پذیرش ضرر، صبر در برابر فرصت‌های ناقص، پایبندی به پلن و تمرکز روی فرآیند. معامله‌گر حرفه‌ای کسی نیست که همیشه سود می‌کند؛ کسی است که حتی هنگام ضرر هم از چارچوب خود خارج نمی‌شود.

## فصل چهارم: سه میمون

فصل چهارم کتاب «مانند یک راهب ترید کن» با مفهوم سه میمون به یکی از مهم‌ترین موضوعات روانشناسی معامله‌گری اشاره می‌کند: کنترل چیزی که می‌بینیم، می‌شنویم و نسبت به آن واکنش نشان می‌دهیم.

در بازارهای مالی، معامله‌گر دائماً در معرض اطلاعات قرار دارد؛ خبرها، تحلیل‌ها، سیگنال‌ها، نمودارها، نظرات دیگران، سودهای نمایشی و هشدارهای احساسی. اگر تریدر نتواند بین

اطلاعات مفید و نویزهای ذهنی تفاوت بگذارد، خیلی زود از برنامه معاملاتی خود خارج می‌شود و تصمیم‌هایی می‌گیرد که بیشتر تحت تأثیر محیط است تا تحلیل واقعی.

نویسنده از مفهوم سه میمون استفاده می‌کند تا نشان دهد معامله‌گر باید مراقب ورودی‌های ذهن خود باشد. هر چیزی که می‌بیند، می‌شنود یا دنبال می‌کند، می‌تواند روی تصمیم معاملاتی او اثر بگذارد. دیدن سودهای بزرگ دیگران ممکن است باعث طمع شود. شنیدن یک تحلیل هیجانی ممکن است باعث ورود عجولانه شود. دنبال کردن بیش از حد اخبار و شبکه‌های اجتماعی هم می‌تواند ذهن معامله‌گر را آشفته کند.

پیام مهم این فصل این است که ذهن معامله‌گر باید مثل یک محیط محافظت‌شده مدیریت شود. تریدر حرفه‌ای اجازه نمی‌دهد هر خبر، هر تحلیل یا هر حرکت کوتاه‌مدت بازار، تمرکز او را از بین ببرد. او قبل از واکنش نشان دادن، اطلاعات را فیلتر می‌کند و فقط چیزهایی را جدی می‌گیرد که با سیستم معاملاتی و چارچوب تصمیم‌گیری او مرتبط هستند.

این فصل همچنین به اهمیت سکوت ذهنی در معامله‌گری اشاره دارد. بسیاری از معامله‌گران بیش از حد تحلیل می‌خوانند، بیش از حد نمودار بررسی می‌کنند و بیش از حد دنبال تأیید بیرونی می‌گردند. این رفتارها در ظاهر نشانه تلاش هستند، اما در عمل ممکن است باعث سردرگمی و تصمیم‌گیری ضعیف شوند. گاهی معامله‌گر به جای اینکه بیشتر بداند، باید یاد بگیرد کمتر تحت تأثیر قرار بگیرد.

از نگاه خاربندا، معامله‌گر باید بداند چه چیزهایی ذهن او را تحریک می‌کند. اگر دیدن معاملات دیگران باعث می‌شود از پلن خود خارج شود، باید این ورودی را محدود کند. اگر دنبال کردن خبرها باعث ترس یا طمع شدید می‌شود، باید روش مصرف اطلاعات را تغییر دهد. اگر شنیدن نظر افراد مختلف باعث تردید در اجرای استراتژی می‌شود، باید به جای جست‌وجوی دائمی تأیید، به قوانین خود برگردد.

پیام اصلی فصل چهارم این است که کنترل ذهن فقط با اراده اتفاق نمی‌افتد؛ با کنترل ورودی‌های ذهن شروع می‌شود. معامله‌گری که هر روز ذهنش را با ترس، طمع، مقایسه و اطلاعات پراکنده پر می‌کند، نمی‌تواند انتظار تصمیم‌های آرام و منظم داشته باشد.

جمع‌بندی این فصل این است که تریدر حرفه‌ای باید یاد بگیرد همه چیز را نبیند، همه چیز را نشنود و به همه چیز واکنش نشان ندهد. در بازار، آرامش ذهنی یک مزیت رقابتی است. هرچه معامله‌گر کمتر اسیر نویزهای بیرونی شود، بهتر می‌تواند طبق برنامه خود عمل کند و تصمیم‌های معاملاتی منطقی‌تری بگیرد.

## فصل پنجم: سه فروشنده

فصل پنجم کتاب «مانند یک راهب ترید کن» با مفهوم سه فروشنده به یکی از خطرناک‌ترین دام‌های ذهنی معامله‌گران اشاره می‌کند: تأثیرپذیری از روایت‌ها، وعده‌ها و وسوسه‌هایی که معامله‌گر را از مسیر منطقی خارج می‌کنند.

در بازارهای مالی، همیشه افرادی وجود دارند که چیزی برای فروش دارند؛ یک استراتژی جادویی، یک سیگنال قطعی، یک روش سریع برای ثروتمند شدن یا یک تحلیل هیجان‌انگیز درباره آینده بازار. این فروشنده‌ها همیشه فقط افراد بیرونی نیستند. گاهی خود ذهن معامله‌گر هم تبدیل به فروشنده می‌شود و برای تصمیم‌های اشتباه، دلیل‌های قانع‌کننده می‌سازد.

نویسنده در این فصل توضیح می‌دهد که معامله‌گر باید مراقب باشد چه چیزی را باور می‌کند. بازار جایی است که روایت‌های جذاب زیاد شنیده می‌شود. ممکن است کسی بگوید این فرصت دیگر تکرار نمی‌شود، ممکن است یک تحلیلگر با اطمینان کامل درباره جهت بعدی بازار حرف بزند، یا ممکن است خود معامله‌گر بعد از چند سود پشت سر هم باور کند که دیگر بازار را کاملاً فهمیده است. همه این‌ها می‌توانند او را از برنامه معاملاتی دور کنند.

پیام مهم این فصل این است که معامله‌گر نباید تصمیم خود را بر اساس هیجان، تبلیغ، فشار جمعی یا وعده سود سریع بگیرد. هر معامله باید از فیلتر پلن معاملاتی، مدیریت ریسک و منطق شخصی عبور کند. اگر یک موقعیت فقط به این دلیل جذاب است که دیگران درباره آن زیاد حرف می‌زنند، احتمالاً باید با احتیاط بیشتری بررسی شود.

خاربندا در این بخش به این نکته اشاره می‌کند که بازار همیشه تلاش می‌کند معامله‌گر را به واکنش سریع وادار کند. اما تریدر حرفه‌ای کسی است که قبل از خریدن هر روایت، از خود می‌پرسد: آیا این تصمیم با سیستم من هماهنگ است؟ آیا ریسک آن را می‌فهمم؟ آیا اگر این معامله ضرر شود، باز هم از تصمیم خود دفاع می‌کنم؟ آیا دارم بر اساس تحلیل عمل می‌کنم یا فقط تحت تاثیر حرف دیگران قرار گرفته‌ام؟

یکی از نکات کلیدی این فصل، شناخت تفاوت میان اطلاعات و وسوسه است. همه اطلاعات ارزشمند نیستند. بعضی اطلاعات فقط ذهن معامله‌گر را تحریک می‌کنند و او را به سمت تصمیم‌های عجولانه می‌برند. معامله‌گر باید یاد بگیرد هر چیزی را که می‌شنود یا می‌خواند، بلافاصله وارد معامله نکند.

جمع‌بندی فصل پنجم این است که در مسیر معامله‌گری، همیشه کسانی یا چیزهایی تلاش می‌کنند توجه و تصمیم شما را بخرند. تریدر حرفه‌ای باید یاد بگیرد به هر فروشنده‌ای اعتماد نکند؛ حتی به فروشنده‌ای که در ذهن خودش زندگی می‌کند. موفقیت در بازار زمانی ممکن‌تر می‌شود که معامله‌گر به جای دنبال کردن وعده‌های جذاب، به قوانین، تجربه، ژورنال معاملاتی و مدیریت ریسک خود وفادار بماند.

## فصل ششم: ژورنال معاملاتی

فصل ششم کتاب «مانند یک راهب ترید کن» به یکی از مهم‌ترین ابزارهای رشد معامله‌گر می‌پردازد: ژورنال معاملاتی. نویسندگان در این فصل توضیح می‌دهند که تریدر حرفه‌ای فقط معامله نمی‌کند؛ او عملکرد خودش را ثبت، بررسی و اصلاح می‌کند. بسیاری از معامله‌گران بعد از هر سود یا ضرر، خیلی سریع سراغ معامله بعدی می‌روند. آن‌ها شاید نتیجه معامله را به خاطر بسپارند، اما دلیل ورود، احساسات لحظه تصمیم‌گیری، میزان پایبندی به پلن و اشتباهات رفتاری خود را ثبت نمی‌کنند. همین موضوع باعث می‌شود اشتباهاتشان تکرار شود، بدون اینکه دقیقاً بدانند مشکل از کجاست.

از نگاه خاربندا، ژورنال معاملاتی فقط دفتر ثبت سود و ضرر نیست. ژورنال باید نشان دهد معامله‌گر چرا وارد معامله شده، بر اساس چه تحلیلی تصمیم گرفته، چه مقدار ریسک کرده، هنگام معامله چه احساسی داشته و بعد از خروج چه چیزی یاد گرفته است. این اطلاعات به معامله‌گر کمک می‌کند الگوهای رفتاری خودش را بهتر بشناسد.

یکی از پیام‌های مهم این فصل این است که بازار همیشه به معامله‌گر بازخورد می‌دهد، اما اگر این بازخورد ثبت نشود، تبدیل به تجربه واقعی نمی‌شود. معامله‌گری که معاملات خود را نمی‌نویسد، ممکن است بارها یک اشتباه را تکرار کند و هر بار تصور کند مشکل از بازار بوده است. اما ژورنال به او نشان می‌دهد که چه زمانی عجول بوده، چه زمانی از ترس زود خارج شده، چه زمانی از طمع حجم معامله را بالا برده و چه زمانی برخلاف پلن عمل کرده است.

نویسندگان تأکید می‌کنند که ژورنال‌نویسی باعث می‌شود معامله‌گر از حالت واکنشی خارج شود. وقتی تریدر مجبور است دلیل تصمیم‌هایش را بنویسد، با آگاهی بیشتری معامله می‌کند. او دیگر نمی‌تواند هر ورود بی‌برنامه‌ای را توجیه کند، چون بعداً باید همان تصمیم را بررسی کند و با نتیجه واقعی آن روبه‌رو شود.

ژورنال معاملاتی همچنین به معامله‌گر کمک می‌کند نقاط قوت خود را بشناسد. گاهی تریدر فقط روی اشتباهات تمرکز می‌کند، اما ژورنال نشان می‌دهد در چه شرایطی بهترین عملکرد را داشته است؛ چه نوع ستاپ‌هایی برای او بهتر جواب داده‌اند، در کدام تایم‌فریم آرام‌تر تصمیم گرفته و کدام رفتارها باعث شده معاملات منظم‌تری داشته باشد.

جمع‌بندی فصل ششم این است که ژورنال معاملاتی، آینه رفتار معامله‌گر است. اگر تریدر بخواهد مثل یک راهب، آرام، منظم و آگاه معامله کند، باید بتواند خودش را بدون توجیه و هیجان بررسی کند. ژورنال به او کمک می‌کند از هر معامله، حتی معامله ضررده، یک درس بسازد و مسیر رشد خود را مرحله‌به‌مرحله اصلاح کند.

## بخش پایانی: درس‌هایی برای تریدر کردن مثل یک راهب

کتاب «مانند یک راهب تریدر کن» در پایان به یک پیام ساده اما بسیار مهم می‌رسد: معامله‌گری فقط مهارت تحلیل بازار نیست؛ مهارت مدیریت خود در برابر بازار است. در طول کتاب، نویسنده نشان می‌دهد که بسیاری از اشتباهات معامله‌گران از ندانستن تحلیل تکنیکال یا نداشتن استراتژی شروع نمی‌شود، بلکه از ناتوانی در کنترل ذهن، احساسات و واکنش‌های لحظه‌ای شکل می‌گیرد. بازار همیشه پر از فرصت، نوسان، خبر، هیجان و عدم قطعیت است. اگر معامله‌گر ذهن آماده‌ای نداشته باشد، همین فضای پرتنش می‌تواند او را از برنامه معاملاتی دور کند.

جمع‌بندی اصلی کتاب این است که تریدر باید قبل از هر چیز، خودش را بشناسد. باید بداند چه زمانی عجول می‌شود، چه زمانی از ضرر می‌ترسد، چه زمانی به سودهای سریع طمع می‌کند و چه زمانی تحت تأثیر حرف دیگران یا فضای بازار قرار می‌گیرد. بدون این خودشناسی، حتی بهترین استراتژی هم در عمل درست اجرا نمی‌شود.

یکی دیگر از درس‌های مهم کتاب، اهمیت نظم است. معامله‌گر حرفه‌ای هر روز با احساس همان لحظه تصمیم نمی‌گیرد. او پلن دارد، ریسک خود را می‌شناسد، معاملاتش را ثبت می‌کند و بعد از سود یا ضرر، از مسیر خود خارج نمی‌شود. در نگاه نویسنده، همین ثبات رفتاری است که یک معامله‌گر را از فردی هیجانی و واکنشی جدا می‌کند.

کتاب همچنین تأکید می‌کند که معامله‌گر باید مراقب ورودی‌های ذهن خود باشد. خبرها، تحلیل‌ها، شبکه‌های اجتماعی، سیگنال‌ها و سودهای نمایشی دیگران می‌توانند ذهن تریدر

را آشفته کنند. کسی که می‌خواهد مثل یک راهب معامله کند، باید یاد بگیرد همه چیز را نبیند، همه چیز را نشنود و به همه چیز واکنش نشان ندهد.

در نهایت، ژورنال معاملاتی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای رشد معرفی می‌شود. ژورنال به معامله‌گر کمک می‌کند اشتباهات تکراری خود را ببیند، نقاط قوتش را بشناسد و از هر معامله، حتی معاملات ضررده، یک درس بسازد. بدون ثبت و بررسی معاملات، تجربه‌ها خیلی زود فراموش می‌شوند و اشتباهات دوباره تکرار می‌شوند.

پیام پایانی کتاب این است که مسیر موفقیت در ترید از درون معامله‌گر شروع می‌شود. بازار قابل کنترل نیست، اما واکنش معامله‌گر به بازار تا حد زیادی قابل مدیریت است. ترید کردن مثل یک راهب یعنی با آرامش، صبر، نظم، آگاهی و بدون وابستگی شدید به نتیجه تصمیم گرفتن.

این کتاب به معامله‌گر یادآوری می‌کند که هدف، بردن در تک‌تک معاملات نیست؛ هدف این است که در بلندمدت، منظم‌تر، آگاه‌تر و حرفه‌ای‌تر معامله کند.