

ZONADA SAVDO

BILAN BOZORNI O'ZBIRLASH

Ishonch, intizom VA

G'olibona munosabat

MARK DUGLAS

Torn Xartl tomonidan so'zboshi

Nyu-York Moliya Instituti

wcw VHDV • Tnnurn. cvnucv • Tnrvn • cinr. «pnpc

Kongress kutubxonasi Nashr ma'lumotlarini kataloglash

Duglas, Mark (Mark J.)

Zonada savdo: bozorni ishonch, **intizom va** g'alaba qozonish munosabati bilan
o'zlashtiring / Mark Duglas,

p. sm.

ISBN 0-7352-0144-7 (mato)

1. Aktsiyalar. 2. Spekulyatsiya. I. Sarlavha.

HG6041 .D59 2001 yil

332.64—dc21 00 045251

© 2000 *Prentice Hall tomonidan*

Barcha huquqlar himoyalangan. Ushbu kitobning biron bir qismini nashriyotning

yozma ruxsatsiz har qanday shaklda yoki biron-bir vosita bilan takrorlash

mumkin emas.

Amerika Qo'shma Shtatlarida chop etilgan

10 9876 5 4321

Ushbu nashr yoritilgan mavzu bo'yicha aniq va ishonchli ma'lumotlarni

taqdim etish uchun mo'ljallangan. U nashriyot yuridik, buxgalteriya hisobi yoki

boshqa professional xizmat. Agar yuridik maslahat yoki boshqa ekspert yordami zarur bo'lsa, vakolatli mutaxassisning xizmatlariga murojaat qilish kerak.

· · · Amerika advokatlar assotsiatsiyasi qo'mitasi va noshirlar va assotsiatsiyalar qo'mitasi tomonidan birgalikda qabul qilingan Prinsiplar deklaratsiyasidan.

ISBN D-73SE-DmM-7

DIQQAT: KORPORASÝYONLAR VA MAKTABLAR

Prentice Hall kitoblari ta'lim, biznes yoki savdo reklama maqsadlarida foydalanish uchun ommaviy xarid bilan chegirmalarda mavjud. Ma'lumot uchun quyidagi manzilga yozing: Prentice Hall, Special Sales, 240 Frisch Court, Paramus, NJ 07652. Iltimos, ko'rsating: kitob nomi, ISBN, miqdori, kitobdan qanday foydalanilishi, zarur sana.

Nyu-York Moliya Instituti

An Imprint of Prentice Hall Press Paramus,

NJ 07652 <http://>

www.phdirect.com NYIF va

NEW YORK INSTITUTE OF FINANCE Executive kompaniyasining savdo belgilaridir.

Tax Reports, Inc. Prentice Hall Direct, Inc.

BAXSHILISH

Ushbu kitob men so'nggi 18 yil davomida savdo bo'yicha murabbiy sifatida ishlashdan mammun bo'lgan barcha treyderlarga bag'ishlangan. Sizning har biringiz o'ziga xos tarzda, bu kitob ishonchli, intizomli va izchil holatdan savdo qilishni tanlaganlarga beradigan tushuncha va yo'l-yo'riqning bir qismidir. aql.

o

MUNDARIJA

SO'BIZ.	xi
SO'Z SO'Z...	xm
MUNOSABAT SO'ROV.	xvii

1-BOB

Muvaffaqiyat sari YO'L:

FUNDAMENTAL, TEXNIK, YOKI RUHNI TAHLILMI?

BOSHIDA: FUNDAMENTAL TAHLIL	1
TEXNIK TAHLILGA O'TISH.	3
RUHNI TAHLILGA O'TISH.	4

2-BOB

LIVE (VA XAVFLAR) SAVDO

ATTRAKSION.	17
XAVFLAR.	20
XAVFSIZLIK.	25
<i>Muammo: qoidalar yaratishni istamaslik.</i>	27

<i>Muammo: javobgarlikni o'z zimmangizga olmaslik.</i>	28
<i>Muammo: Tasodifiy mukofotlarga qaramlik.</i>	30
<i>Muammo: tashqi va ichki nazorat</i>	31

3-BOB

MAS'uliyatni o'z zimmasiga olish

RUHIY MUHITINGIZNI SHAKLLANTIRISH.	34
YO'QOTISHGA REAKSIYA.	38
G'oliblar, mag'lublar, BOOMERLAR VA BUSTERLAR.	50

4-BOB

MUVOFIQLIK: RUHNING HOLATI

SAVDO HAQIDA O'YLASH.	58
HAQIQATDA TUSHUNGAN XAVF.	61
RUHIY MUHITINGIZNI MUVOFIQLASH.	64

5-BOB

Idrok DINAMIKASI

RUHNI DASTURLARINGIZNI DARAKATLASH.	70
idrok va o'rganish.	74
idrok va xavf.	79
ASSOSIYATNING VAKOLOTI.	80

6-BOB

BOZOR PERSPEKTÝVTÝ

"NOANLIK" PRINSIBI.	88
BOZORNING ENG ASOSIY XUSUSIYATLARI. ..	93

7-BOB

Savdogarning qirrasi: EHTIMOLLARDA O'YLASH

EHTIMOLLAR PARADOKS: TASOSODIY NATIJA, IZ NATIJALAR.	102
HAZIRDA SAVDO.	106
KUTILGANLARNI BOSHQARISH.	113
EMOTSIONAL XAVFNI BERISH.	120

8-BOB

E'tiqodingiz bilan ishlash

MUAMMONI ANIQLASH.	125
SHARTLARNI ANIQLASH.	128
ASOSIY HAQIQATLAR QANDAY QANDAY BO'LGAN MONORATLAR	130
"ZONA" TARAFI BO'LGAN.	135

9-BOB

E'tiqodlarning tabiat

E'tiqodning kelib chiqishi.	139
E'tiqodlar VA ULARNING HAYOTIMIZGA TA'SIRI.	142
E'tiqodlar va HAQIQAT.	147

10-BOB

E'tiqodlarning SAVDOGA TA'SIRI

E'tiqodning ASOSIY XUSUSIYATLARI	153
O'Z-O'ZINI BAHOLASH VA SAVDO	167

11-BOB

SAVDOVCHI O'YLASH

MEXANIK BOSQICH.	173
O'Z-O'ZINI TARTIBIYOTNING ROLI.	179
IZDARLIKGA E'tiqodni yaratish.	184
MASHQ: SAVDO VA A KABI CHEKLASHNI O'RGANISH	
CASINO.	189

Yakuniy eslatma.	201
MUNOSABAT SO'ROV.	203
INDEX	209

SO'Z SO'Z

Qimmatli qog'ozlarning katta buqa bozori bozorlarda qanday qilib pul *ishlash* mumkinligi haqida nashr etilgan kitoblar soni bo'yicha teng darajada katta buqa bozoriga olib keldi. Ko'p g'oyalalar ko'p, ba'zilari yaxshi, ba'zilari esa yo'q, ba'zilari original, ba'zilari esa avvalgi ishlarning qayta qadoqlanishi. Vaqt vaqt bilan yozuvchi o'zini o'ziga xos narsadan ajratib turadigan narsa bilan chiqadi. Shunday yozuvchilardan biri Mark Duglasdir. Mark Duglas, "*Zonada savdo*" *kitobida*, yillar davomidagi fikr va izlanishlar to'plangan kitobni yozdi, bu bir umrlik ishdir va biz savdoni kasb deb biladiganlar uchun u marvaridni yaratdi.

Zonadagi savdo - bu biz savdo bilan shug'ullanganimizda duch keladigan qiyinchiliklarni chuqur ko'rib chiqishdir. Yangi boshlanuvchilar uchun yagona qiyinchilik pul topish yo'lini topish bo'lib tuyuladi. Ajam maslahatlar, brokerlarning maslahatlari va sotib olish yoki sotishni oqlashning boshqa usullari doimiy ish bermasligini bilib olgach, u ishonchli savdo strategiyasini ishlab chiqishi yoki sotib olishi kerakligini aniqlaydi. Shundan so'ng, savdo oson bo'lishi *kerak*, shunday emasmi? Qoidalarga roya qilish kifoya, pul esa tizzangizga tushadi.

Shu nuqtada, agar ilgari bo'lmasa, yangi boshlanuvchilar savdo ular duch keladigan eng asabiy tajribalardan biriga aylanishi mumkinligini aniqlaydilar.

Ushbu tajriba fyuchers savdogarlarining 95 foizi savdoning birinchi yilda barcha pullarini yo'qotishi haqidagi tez-tez boshlangan statistikaga olib keladi. Birja savdogarlari odatda bir xil natijalarni boshdan kechirishadi, shuning uchun ekspertlar har doim ko'pchilik birja treyderlari oddiy sotib olish va ushlab turish investitsiya stsenariysidan o'ta olmasligini ta'kidlashadi.

Xo'sh, nima uchun aksariyati boshqa kasblarda juda muvaffaqiyatli bo'lgan odamlar savdogarlar kabi muvaffaqiyatsizlikka uchradi? Muvaffaqiyatli treyderlar tug'iladimi va yaratilmaydimi? Mark Duglas yo'q deydi. Uning so'zlariga ko'ra, zarur bo'lgan narsa - bu shaxs treyderning fikrash tarziga ega bo'lishidir. Bu oson tuyuladi, lekin haqiqat shundaki, bizning hayot tajribamiz bizni o'ylashga o'rgatish usuli bilan solishtirganda, bu fikr juda begona. dunyo.

Ko'pchiligidan o'sib ulg'aygan sari o'rganilgan ko'nikmalardan foydalangan holda hayotni qanday boshdan kechirayotganini hisobga olsak, bu 95 foizlik muvaffaqiyatsizlik darajasi mantiqiy bo'ladi. Savdo haqida gap ketganda, maktabda yuqori baho olish, martaba ko'tarish va boshqa odamlar bilan munosabatlarni o'rnatish uchun o'rganadigan ko'nikmalarimiz, bizni hayot davomida olib borishi kerak bo'lgan ko'nikmalarimiz savdo qilish uchun nomaqbul bo'lib chiqadi. Savdogarlar, biz bilib oldikki, ehtimollik nuqtai nazaridan o'ylashni va hayotimizning deyarli barcha boshqa jabhalarida erishish uchun olgan barcha ko'nikmalarimizni topshirishni o'rganishlari kerak. *Zonadagi savdoda* Mark Duglas bizga qanday qilishni o'rgatadi. U juda qimmatli kitobni jamlagan. Uning manbalari - savdogar, Chikagodagi treyderlar murabbiyi, muallif va savdo psixologiyasi sohasidagi o'qituvchi sifatida shaxsiy tajribalari.

Mening tavsiyam? *Zonadagi* Duglas savdosidan bahramand bo'ling va bunda treyderni rivojlantiring fikrash.

SO'Z SO'Z

Har qanday treyderning maqsadi daromadni muntazam ravishda aylantirishdir, ammo juda kam odam savdogar sifatida doimiy ravishda pul ishlashadi. Doimiy muvaffaqiyatga erishgan treyderlarning kichik ulushiga nima to'g'ri keladi?

Men uchun hal qiluvchi omil psixologik - doimiy g'oliblar boshqalardan farqli o'laydi. Men 1978 yilda savdoni boshlaganman.

O'shanda men Michigan shtatining Detroyt shahri chekkasida tijorat qurbanlarini sug'urtalash agentligini boshqarganman. Men juda muvaffaqiyatli martaba qildim va bu muvaffaqiyatni savdoga osongina o'tkazishim mumkin deb o'yladim. Afsuski, men bunday emasligini tushundim.

1981 yilga kelib, men boshqa ishda samarali savdo qila olmasligimdan qattiq jirkanib ketdim, shuning uchun men Chikagoga ko'chib o'tdim va Merrill Lynch bilan Chikago savdo kengashida broker bo'lib ishладим.

Men qanday qildim? Chikagoga ko'chib o'tganidan so'ng to'qqiz oy ichida men egalik qilgan deyarli hamma narsani yo'qotdim. Mening yo'qotishlarim ham savdo faoliyatim, ham savdogar sifatida ko'p pul ishlashimni talab qiladigan haddan tashqari turmush tarzimning natijasi edi. Savdogar sifatidagi dastlabki tajribalardan men o'zim va savdodagi psixologiyaning roli haqida juda ko'p narsalarni bilib oldim. Natijada, 1982 yilda men birinchi kitobim " *Intizomli savdogar: g'alaba qozonish nuqtai nazarini rivojlantirish*" ustida ishlay boshladim.

Men ushbu loyihani boshlaganimda, kitob yozish yoki o'zim uchun tushungan narsani boshqalarga foydali bo'ladigan tarzda va shaklda tushuntirish qanchalik qiyinligi haqida hech qanday tasavvurga ega emas edim. Ishni bajarish uchun olti oydan to'qqiz oygacha vaqt ketadi deb o'yladim. Bu etti yarim yil davom etdi va nihoyat 1990 yilda Prentice Hall tomonidan nashr etildi. 1983 yilda men Merrill Lynchni tark etib, Savdo xatti-harakatlari dinamikasi konsalting firmasini ochdim, u erda men hozirda savdo psixologiyasi bo'yicha seminarlar ishlab chiqaman va o'tkazaman va odatda savdo murabbiyi sifatida ishlayman. Men savdo kompaniyalari, kliring firmalari, brokerlik uylari, banklar va investitsiyalar uchun son-sanoqsiz taqdimotlar qildim.

butun dunyo bo'ylab konferentsiyalar.

Men biznesdagi deyarli barcha turdagи treyderlar, jumladan, eng yirik savdogarlar, hedjerlar, option mutaxassislarи va CTAlar, shuningdek, neofitlar bilan shaxsiy darajada, yakkama-yakka ishладим. Ushbu maqola yozilgunga qadar men so'nggi o'n yetti yilni savdo ortidagi psixologik dinamikani tahlil qilishga sarfladim, shunda men professionalni muvaffaqiyatga o'rgatishning samarali usullarini ishlab chiqdim.

Men kashf qilgan narsa shundaki, eng fundamental darajada bizning fikrlash tarzimiz bilan bog'liq muammo bor.

Bizning ongimiz ishlashiga xos narsa borki, u bozorlar tomonidan ko'rsatilgan xususiyatlarga unchalik mos kelmaydi. O'z savdolariga ishonadigan, ikkilanmasdan qilish kerak bo'lgan ishni bajarishga ishonadigan savdogarlar muvaffaqiyatga erishadilar. Ular endi bozorning tartibsiz xatti-harakatlardan qo'rqlaydilar. Ular o'zlariga yordam beradigan ma'lumotlarga e'tibor berishni o'rganadilar

qo'rquvni kuchaytiradigan ma'lumotlarga e'tibor qaratish o'rniga, daromad olish imkoniyatlarini aniqlang.

Garchi bu murakkab tuyulishi mumkin bo'lsa-da, barchasi quyidagilarga ishonishni o'rganish bilan bog'liq: (1) pul ishslash uchun nima bo'lishini bilish shart emas; (2) hamma narsa sodir bo'lishi mumkin; va (3) har bir lahza noyobdir, ya'ni har bir chekka va natija haqiqatan ham noyob tajribadir. Savdo yo ishlaydi yoki yo'q. Har qanday holatda, siz keyingi chekka paydo bo'lishini kutasiz va jarayonni qayta-qayta o'tkazasiz.

Ushbu yondashuv yordamida siz tasodifiy bo'limgan uslubiy usulda nima ishlaydi va nima yo'qligini bilib olasiz.

Va, xuddi shunday muhim, siz bozorlarda cheksiz sifatlarga ega bo'lgan muhitda o'zingizga zarar yetkazmaslik uchun o'zingizga ishonch hissini shakllantirasiz.

Aksariyat treyderlar o'zlarining savdo muammolari savdo haqida o'yashlari yoki, aniqrog'i, ular savdo paytida qanday fikrlashlari natijasi ekanligiga ishonishmaydi. "Intizomli savdogar" nomli birinchi kitobimda men treyderga aqliy nuqtai nazardan qaraydigan muammolarni aniqladim va keyin bu muammolarning mohiyatini va nima uchun mavjudligini tushunish uchun falsafiy asos yaratdim.

Zonadagi savdoni yozishda men beshta asosiy maqsadni oldim :

Savdogarga ko'proq yoki yaxshiroq bozor tahlili uning savdo qiyinchiliklarini yoki izchil natijalarning etishmasligini hal qilish emasligini isbotlash.

Treyderni uning natijalarini aniqlaydigan uning munosabati va "ruhiy holati" ekanligiga ishontirish.

Treyderga g'olibning fikrlash tarzini shakllantirish uchun zarur bo'lgan o'ziga xos e'tiqod va munosabatlarni ta'minlash, bu ehtimolliklarda qanday fikrlashni o'rganishni anglatadi.

Oddiy treyder u allaqachon ehtimollar haqida o'laydi, deb taxmin qilishiga olib keladigan fikrlashdagi ko'plab nizolar, qarama-qarshiliklar va paradokslarni hal qilish uchun.

Treyderni ushbu fikrlash strategiyasini uning aqliy tizimiga funksional darajada birlashtiradigan jarayon orqali olib borish.

(*Eslatma:* Yaqin vaqtgacha savdogarlarning aksariyati erkaklar edi, lekin men safga tobora ko'ypaq ayollar qo'yshilayotganini tan olaman. Chalkashlik va noqulay iboralardan ochish maqsadida men ushbu kitob davomida treyderlarni tavsiflashda doimiy ravishda "u" olmoshidan foydalanganman. Bu, albatta, mening tarafimdan hech qanday tarafkashlikni aks ettirmaydi.)

Zonadagi savdo sizning savdongizda doimiy g'olib bo'lish uchun jiddiy psixologik yondashuvni taqdim etadi. Men savdo tizimini taklif qilmayman; Men sizga foydali treyder bo'lish uchun qanday fikrlash kerakligini ko'rsatishga qiziqaman. O'ylaymanki, sizda allaqachon o'z tizimingiz, o'zingizning chekkangiz bor. Siz o'z kuchingizga ishonishni o'rganishingiz kerak. Chet bir natijaning boshqasiga qaraganda yuqori ehtimoli borligini anglatadi. Sizning ishonchingiz qanchalik katta bo'lsa, savdolaringizni amalga oshirish osonroq bo'ladi. Bu kitob

Sizga o'zingiz va savdoning tabiati haqida kerakli tushuncha va tushunchalarni berish uchun mo'ljallangan, shunda aslida buni amalga oshirish bozorni tomosha qilayotgan va buni amalga oshirish haqida o'layotgandek oson, sodda va stresssiz bo'ladi.

"Tijoratchi kabi fikr yuritishingizni" aniqlash uchun quyidagi munosabat so'rovini o'tkazing. To'g'ri yoki noto'g'ri javoblar yo'q.

Sizning javoblarining sizning hozirgi aqliy tizimingiz savdodan maksimal foyda olish uchun fikrlash tarzingizga qanchalik mos kelishini ko'rsatadi.

MUNOSABAT SO'ROV

1. Savdogar sifatida pul ishlash uchun siz bozor nima qilishini bilishingiz kerak.

Roziman rozi emasman

2. Ba'zan men o'zimni zarar ko'rmasdan savdo qilishning bir yo'li bo'lishi kerak deb o'layman.

Roziman rozi emasman

3. Treyder sifatida pul ishlash, birinchi navbatda, tahlil qilish funksiyasidir.

Roziman rozi emasman

4. Yo'qotishlar savdoning muqarrar tarkibiy qismidir.

Roziman rozi emasman

5. Mening riskim har doim savdoga kirishdan oldin aniqlanadi.

Roziman rozi emasman

6. Mening fikrimcha, har doim bozor nima qilishi mumkinligini aniqlash bilan bog'liq xarajat bor.

Roziman rozi emasman

7. Agar g'olib bo'lishiga ishonchim komil bo'lmasa, keyingi savdoni o'tkazish bilan ham bezovta qilmagan bo'lardim.

Roziman rozi emasman

8. Savdogar bozorlar va ularning o'zini qanday tutishi haqida qanchalik ko'p o'rgansa, unga shunchalik oson bo'ladi. savdolarini amalga oshiradi.

Roziman rozi emasman

9. Mening metodologiyam menga qanday bozor sharoitida savdoga kirish yoki undan chiqish kerakligini aniq aytib beradi.

Roziman rozi emasman

10. Men o'z pozitsiyamni o'zgartirish uchun aniq signalga ega bo'lsam ham, buni qilish juda qiyin.

Roziman rozi emasman

11. Men doimiy muvaffaqiyatga erishgan davrlarni boshdan kechirdim, keyin odatda o'z kapitalim keskin pasayib ketdi.

Roziman rozi emasman

12. Savdoni birinchi marta boshlaganimda, men o'zimning savdo metodologiyamni tasodifiy deb ta'riflagan bo'lardim, bu juda ko'p og'riqlar orasida qandaydir muvaffaqiyatni anglatadi.

Roziman rozi emasman

13. Men tez-tez bozorlar shaxsan menga qarshi ekanligini his qilaman.

Roziman rozi emasman

14. Qanchalik "qo'yib yuborishga" harakat qilsam ham, o'tmishdagi hissiy yaralarni orqamdan qoldirish juda qiyin.

Roziman rozi emasman

15. Menda pulni boshqarish falsafasi bor, u bozor uni mavjud bo'lganda har doim bozordan bir oz pul olib chiqish tamoyiliga asoslanadi.

Roziman rozi emasman

16. Treyderning ishi bozorlar xulq-atvoridaq imkoniyatni ifodalovchi naqshlarni aniqlash va keyin bu naqshlar o'tmishdagidek o'zini namoyon qiladimi yoki yo'qligini aniqlash xavfini aniqlashdir.

Roziman rozi emasman

17. Ba'zan o'zimni bozor qurboni ekanligimni his qilolmayman.

Roziman rozi emasman

18. Men savdo qilganimda, odatda, bir vaqt oralig'ida diqqatimni jamlashga harakat qilaman.

Roziman rozi emasman

19. Muvaffaqiyatli savdo ko'pchilikning imkoniyatlaridan tashqarida ruhiy moslashuvchanlik darajasini talab qiladi.

Roziman rozi emasman

20. Bozor oqimini aniq his qiladigan paytlarim bor: ammo, Men ko'pincha qiyinchilik bu his-tuyg'ular ustida harakat bor.

Roziman rozi emasman

21. Ko'p vaqtlar borki, men foydali savdo bilan shug'ullanaman va men ko'chirish asosan tugaganini bilaman, lekin men hali ham daromadimni olmayman.

Roziman rozi emasman

22. Savdoda qancha pul ishlamasam ham, men kamdan-kam hollarda qoniqish hosil qilaman va o'zimga ega bo'lismumkinligini his qilaman. ko'proq qildi.

Roziman rozi emasman

23. Men savdoga qo'yganimda, men ijobiy munosabatda bo'lqanimni his qilaman. Men savdodan topishim mumkin bo'lgan barcha pullarni ijobiy tarzda kutaman.

Roziman rozi emasman

24. Treyderning vaqt o'tishi bilan pul to'plash qobiliyatining eng muhim komponenti - bu o'zining izchilligiga ishonishdir.

Roziman rozi emasman

25. Agar sizga bir zumda bitta savdo ko'nikmasiga ega bo'lish istagi paydo bo'lsa, qaysi mahoratni tanlagan bo'lardingiz?

26. Ko'pincha uyqusiz tunlarni bozor tashvishi bilan o'tkazaman.

Roziman rozi emasman

27. O'tkazib yuborishdan qo'rqqaniningiz uchun hech qachon savdo qilishga majbur bo'lqanimisiz?

Ha Yo'q

28. Garchi bu tez-tez sodir bo'lmasa-da, men kasblarim mukammal bo'lismeni yaxshi ko'raman. Men mukammal qo'ng'iroq qilganimda, u shunchalik yaxshi his qiladiki, u men yo'q bo'lgan barcha vaqtlnarni to'ldiradi.

Roziman rozi emasman

29. Siz hech qachon amalga oshirmagan va hech qachon amalga oshirmagan savdolarni rejalashtirayotganingizni ko'rganmisiz?

rejelashtirilganmi?

Ha Yo'q

30. Ko'pchilik treyderlar nima uchun pul ishlamasligini yoki qilgan narsasini saqlab qololmasligini bir necha jumla bilan tushuntiring.

Ushbu kitobni o'qiyotganingizda javoblariningizda chetga surib qo'ying. Oxirgi bobni ("Tijoratchi kabi fikrlash") tugatganingizdan so'ng, munosabat so'rovini qaytadan o'tkazing - u kitobning orqasida qayta nashr etilgan. Sizning javoblariningiz birinchi marta bo'lganidan qanchalik farq qilishini ko'rib hayron bo'lishingiz mumkin.

MAQDAT

Men, ayniqsa, ushbu kitobning dastlabki etti bobining cheklangan nashri qo'lyozmasini sotib olgan barcha savdogarlarga minnatdorchilik bildirmoqchiman. Sizning fikr-mulohazalarining menga qo'shimcha to'rtta bobni qo'shish uchun ilhom berdi.

Keyinchalik, men o'rtoq treyderlar Robert Sent-Jon, Greg Biber, Larri Pesavento va Ted Xirnga do'stliklari va ularning har biri rivojanishga hissa qo'shgan maxsus usullari uchun minnatdorchilik bildirmoqchiman. ushbu kitobdan.

Do'stim Eylin Brunoga asl qo'lyozmani tahrir qilgani uchun ham minnatdorchilik bildirmoqchiman; va Prentice Halda Ellen Shnayd Koulman, noshir yordamchisi, o'zining professionalligi va nashrga yo'lni yumshatishdagi yordami uchun va Barri Richardson, rivojanish muharriri, kirishni shakllantirishda ko'rsatgan yordami uchun. Uning vaqtiga iste'dodi juda qadrlanadi.

1-BOB

Muvaffaqiyat sari YO'L:

**FUNDAMENTAL, TEXNIK,
YOKI RUHNI TAHLILMI?**

BOSHIDA: FUNDAMENTAL TAHLIL

Fundamental tahlil savdo qarorlarini qabul qilishning yagona haqiqiy yoki to'g'ri usuli deb hisoblanganini kim eslaydi? Men 1978 yilda savdoni boshlaganimda, texnik tahlildan bozor hamjamiyatining qolgan qismi, hech bo'limganda, aqdan ozgan deb hisoblangan bir nechta savdogarlar foydalangan. Hozir ishonish qanchalik qiyin bo'lsa ham, yaqinda Uoll-strit va ko'pgina yirik fondlar va moliyaviy institutlar texnik tahlilni mistik xokus-pokusning qandaydir ko'rinishi deb o'ylashgan edi.

Endi, albatta, buning aksi haqiqatdir. Deyarli barcha tajribali treyderlar o'zlarining savdo strategiyalarini shakllantirishga yordam berish uchun texnik tahlilning ba'zi shakllaridan foydalanadilar. Akademik hamjamiyatdagi ba'zi kichik, izolyatsiya qilingan cho'ntaklar bundan mustasno, "sof" fundamental tahlilchi deyarli yo'q bo'lib ketgan. Perspektivning bunday keskin o'zgarishiga nima sabab bo'ldi? Ishonchim komilki, bu savolga javob juda oddiy: Pul! Savdo qarorlarini qat'iy fundamental nuqtai nazardan qabul qilish bilan bog'liq muammo - bu yondashuvdan doimiy ravishda pul ishlashning o'ziga xos qiyinligi.

Fundamental tahlil bilan tanish bo'limganlar uchun men tushuntirib beraman. Fundamental tahlil har qanday aktsiya, tovar yoki moliyaviy vositaga bo'lgan taklif va mumkin bo'lgan talab o'rtasidagi nisbiy muvozanat yoki nomutanosiblikka ta'sir qilishi mumkin bo'lgan barcha o'zgaruvchilarni hisobga olishga harakat qiladi. Turli omillarning (foiz stavkalari, balanslar, ob-havo sharoitlari va boshqa ko'plab) ahamiyatini o'lchaydigan matematik modellardan foydalangan holda, tahlilchi kelajakda qaysidir nuqtada narx qanday bo'lishi kerakligini taxmin qiladi.

Ushbu modellar bilan bog'liq muammo shundaki, ular kamdan-kam hollarda boshqa treyderlarni o'zgaruvchi sifatida ta'minlaydi. Odamlar kelajak haqidagi o'z e'tiqodlari va umidlarini ifoda etib, modellarni emas, balki narxlarni o'zgartiradilar. Modelning barcha tegishli o'zgaruvchilarga asoslangan mantiqiy va oqilona proyeksiya qilish haqiqati, agar savdo hajmining ko'p qismi uchun javobgar bo'lgan treyderlar modeldan xabardor bo'lmasa yoki unga ishonmasa, unchalik ahamiyatga ega emas.

Darhaqiqat, ko'plab treyderlar, ayniqsa fyuchers birjalarida narxlarni bir yo'nalishda yoki boshqa tomonga keskin o'tkazish qobiliyatiga ega bo'lganlar, odatda narxlarga ta'sir qilishi kerak bo'lgan asosiy talab va taklif omillari haqida zarracha tushunchaga ega emaslar. Bundan tashqari, har qanday vaqtida, ularning savdo faoliyatining aksariyati asosiy model parametrlaridan butunlay tashqarida bo'lgan hissiy omillarga javob berishdan iborat. Boshqacha qilib aytganda, savdo qiluvchi (va natijada narxlarni o'zgartiradigan) odamlar har doim ham oqilona harakat qilmaydi.

Oxir-oqibat, fundamental tahlilchi narxlarning kelajakda qaysidir nuqtada qayerda bo'lishi kerakligi haqidagi bashorat to'g'ri ekanligini aniqlashi mumkin. Ammo bu orada narx harakati shunchalik o'zgaruvchan bo'lishi mumkinki, maqsadni amalga oshirish uchun savdoda qolish juda qiyin, agar imkonsiz bo'lmasa.

TEXNIK TAHLILGA O'TISH

Texnik tahlil birja shaklida tashkil etilgan bozorlar mavjud bo'lgan vaqtidan beri mavjud. Ammo savdo hamjamiyati texnik tahlilni 1970-yillarning oxiri yoki 1980-yillarning boshlariga qadar pul ishlash uchun qulay vosita sifatida qabul qilmadi. Texnik tahlilchi shuni bildiki, bozor hamjamiyatining asosiy avlodlari buni ushplashlari kerak edi.

Cheklangan miqdordagi savdogarlar istalgan kun, hafta yoki oyda bozorlarda qatnashadilar. Ushbu savdogarlarning ko'pchiligi pul ishlash uchun bir xil narsalarni qayta-qayta qilishadi. Boshqacha qilib aytganda, individlar xulq-atvor namunalarini rivojlantiradi, bir guruh shaxslar esa bir-biri bilan izchil munosabatda bo'lib, jamoaviy xulq-atvor namunalarini shakllantiradi. Ushbu xatti-harakatlar namunalari kuzatilishi mumkin va miqdoriy jihatdan ifodalanadi va ular statistik ishonchhlilik bilan takrorlanadi. Texnik tahlil - bu jamoaviy xatti-harakatni identifikasiyalash mumkin bo'lgan naqshlarda tartibga soluvchi usul bo'lib, u bir narsaning boshqasiga nisbatan sodir bo'lish ehtimoli kattaroq ekanligini aniq ko'rsatishi mumkin. Qaysidir ma'noda, texnik tahlil bozorning oldingi lahzalarda yaratgan naqshlari asosida kelgusida nima bo'lishini taxmin qilish uchun bozorning ongiga kirishga imkon beradi.

Kelajakdagi narxlarning harakatini prognoz qilish usuli sifatida texnik tahlil sof fundamental yondashuvdan ancha ustun bo'lib chiqdi. U treyderni bozor faqat matematik model tomonidan aniqlangan mantiqiy va oqilona bo'lgan narsaga asoslanib nima qilishi kerakligiga e'tibor qaratish o'rniga, bozor o'tmishda qilgan ishlariga nisbatan *hozir* nima qilayotganiga e'tibor qaratadi. Boshqa tomonidan, fundamental tahlil men "nima bo'lishi kerak" va "nima bo'lishi kerak" o'rtasidagi "haqiqat bo'shlig'i" deb ataydigan narsani yaratadi. Haqiqatdagi bo'shliq, to'g'ri bo'lsa ham, ulardan foydalanish qiyin bo'lishi mumkin bo'lgan juda uzoq muddatli bashoratlardan boshqa narsani qilishni juda qiyinlashtiradi.

Aksincha, texnik tahlil nafaqat bu haqiqat bo'shlig'ini yopadi, balki treyderga foydalanish uchun deyarli cheksiz ko'p imkoniyatlarni taqdim etadi. Texnik yondashuv ko'proq imkoniyatlarni ochadi, chunki u bir xil takrorlanadigan xatti-harakatlarning har bir vaqt oralig'ida, har kuni, har kuni, haftalik, yillik va har bir vaqt oralig'ida qanday sodir bo'lishini aniqlaydi. Boshqacha qilib aytganda, texnik tahlil bozorni o'zini boyitish uchun cheksiz imkoniyatlar oqimiga aylantiradi.

RUHNI TAHLILGA O'TISH

Agar texnik tahlil juda yaxshi ishlayotgan bo'lsa, nega tobora ko'proq savdo hamjamiyatlari bozorni texnik tahlil qilishdan o'zlarini aqliy tahlil qilishga, ya'ni shaxsiy savdo psixologiyasiga e'tibor qaratadilar? Bu savolga javob berish uchun siz boshqa hech narsa qilishingiz shart emas

Bu kitobni nima uchun sotib olganingizni o'zingizdan so'rang. Buning eng ehtimoliy sababi shundaki, siz pul ishlashning cheksiz salohiyati deb bilgan narsangiz bilan yakuniy natijaga erishganingiz o'rtasidagi farqdan norozisiz. Bu texnik tahlil bilan bog'liq muammo, agar siz buni muammo deb atashni istasangiz.

Naqshlarni aniqlashni va bozorni o'qishni o'rganganingizdan so'ng, pul ishlash uchun cheksiz imkoniyatlar borligini topasiz. Ammo, ishonchim komilki, siz allaqachon bilasiz, bozorlar haqida tushungan narsangiz va bu bilimlarni doimiy foydaga yoki doimiy ravishda o'sib borayotgan kapital egri chizig'iga aylantirish qobiliyatingiz o'rtasida katta tafovut bo'lishi mumkin.

Narxlar jadvalini necha marta ko'rib chiqib, o'zingizga: "Hmmm, bozor ko'tarilayotganga o'xshaydi (yoki pastga tushayotganga o'xshaydi)" deb aytganingiz haqida o'ylab ko'ring va siz o'ylagan narsa haqiqatda sodir bo'ldi. Ammo siz bozorning harakatini kuzatishdan boshqa hech narsa qilmadingiz, shu bilan birga siz topishingiz mumkin bo'lgan pullar uchun qayg'urasiz.

Bozorda biror narsa sodir bo'lishini bashorat qilish (va siz topishingiz mumkin bo'lgan barcha pul haqida o'ylash) va savdoga kirish va undan chiqish haqiqati o'rtasida katta farq bor. Men bu farqni va shunga o'xshashlarni "psixologik bo'shliq" deb atayman, bu savdoni siz tanlagan eng qiyin va, albatta, o'zlashtirish uchun eng sirli ishlardan biriga aylantira oladi.

Katta savol: Savdoni o'zlashtirish mumkinmi? Savdoni xuddi shunday qulaylik va soddalik bilan boshdan kechirish mumkinmi, agar siz faqat bozorni tomosha qilsangiz va muvaffaqiyat haqida o'ylaysiz, aksincha, savdoni boshlash va olib tashlash kerakmi? Nafaqat "ha" degan aniq javob, balki aynan shu kitob sizga o'zingiz va savdoning tabiatи haqida kerakli tushuncha va tushunchani berish uchun mo'ljallangan. Natija shuki, aslida buni qilish bozorni tomosha qilayotgan va buni amalga oshirish haqida o'ylayotgandek oson, sodda va stresssiz bo'ladi.

Bu baland buyurtma bo'lib tuyulishi mumkin va ba'zilaringizga hatto imkonsiz bo'lib tuyulishi mumkin. Lekin unday emas. Savdo san'atini o'zlashtirgan odamlar bor, ular mavjud imkoniyatlar va ularning yakuniy ko'rsatkichlari o'rtasidagi farqni yopdilar. Ammo siz kutganingizdek, bu g'oliblar turli darajadagi umidsizlikni boshdan kechirayotgan treyderlar soni bilan solishtirganda nisbatan kam sonli bo'lib, ular nima uchun o'zları juda orzu qilgan izchil muvaffaqiyatni yarata olmasligiga hayron bo'lishlari mumkin.

Aslida, bu ikki savdogarlar guruhi o'rtasidagi farqlar (doimiy g'oliblar va boshqalar) Yer va oy o'rtasidagi farqlarga o'xshashdir. Yer va Oy bir xil quyosh tizimida mavjud bo'lgan ikkala samoviy jismdir, shuning uchun ular umumiy narsaga ega. Lekin ular tabiatи va xususiyatlari jihatidan kecha va kunduz kabi farqlanadi. Xuddi shu qoidaga ko'ra, savdo-sotiq bilan shug'ullanadigan har bir kishi o'zini treyder deb da'vo qilishi mumkin, biroq bir nechta doimiy g'oliblarning xususiyatlarini boshqa treyderlarning xususiyatlari bilan solishtirganda, ular ham kechayu kunduz kabi farq qilishini ko'rasiz.

Agar oyga borish treyder sifatida izchil muvaffaqiyatni ifodalasa, oyga borish mumkin deb ayta olamiz. Sayohat juda qiyin va faqat bir nechta odam uni bosib o'tdi. Bizning nuqtai nazarmizdan, Yerda oy odatda har kecha ko'rindan va u shunchalik yaqin ko'rindaniki,

shunchaki qo'lingizni uzating va unga teging.

Savdo muvaffaqiyatli xuddi shunday his qiladi. Har qanday kun, hafta yoki oyda bozorlar savdo qilish imkoniyatiga ega bo'lgan har bir kishiga katta miqdordagi pulni taqdim etadi. Bozorlar doimiy harakatda bo'lganligi sababli, bu pullar ham doimiy ravishda oqadi, bu esa muvaffaqiyatga erishish imkoniyatlarini sezilarli darajada oshiradi va sizning qo'lingizda bo'ladi. Men savdogarlarning ikki guruhini muhim farqlash uchun "aftidan" so'zidan foydalanaman. Qanday qilib izchil bo'lishni o'rgangan yoki men "barqarorlik ostonasi" deb ataydigan narsadan o'tganlar uchun pul nafaqat ularning qo'lida; ular buni deyarli o'z xohishlariga ko'ra olishlari mumkin. Ishonchim komilki, ba'zilar bu bayonotni hayratda qoldiradi yoki ishonish qiyin, lekin bu haqiqat. Ba'zi cheklovlari mavjud, lekin ko'pincha bu treyderlarning hisoblariga pul shu qadar qulaylik va osonlik bilan oqib keladiki, u ko'pchilikning fikrlarini tom ma'noda chalg'itadi.

Biroq, ushbu tanlangan guruhga aylanmagan treyderlar uchun "aftidan" so'zi aynan nimani anglatadi. Go'yo ular orzu qilgan barqarorlik yoki yakuniy muvaffaqiyat "qo'l ostida" yoki "ularning qo'lida", ularning ko'z o'ngida siljishi yoki bug'lanib ketishidan oldin, vaqt-vaqt bilan bo'lganga o'xshaydi. Savdo haqida ushbu guruhga mos keladigan yagona narsa hissiy og'riqdir. Ha, albatta, ularda ko'ngli to'lgan lahzalar bo'ladi, lekin ko'pincha qo'rquv, g'azab, umidsizlik, xavotir, umidsizlik, xiyonat, pushaymonlik holatida bo'ladi, desak mubolag'a bo'lmaydi. Xo'sh, bu ikki savdogar guruhini nima ajratib turadi? Bu aqlmi? Doimiy g'oliblar boshqalardan ko'ra aqlliyoqmi? Ular ko'proq ishlaydimi? Ular yaxshiroq tahlilchilarmi yoki ular yaxshi savdo tizimlariga egami? Ular savdoning kuchli bosimi bilan kurashishni osonlashtiradigan o'ziga xos shaxsiyatlarga egami?

Savdo sanoatidagi muvaffaqiyatsizliklarning aksariyati jamiyatning eng yorqin va eng muvaffaqiyatli odamlari ekanligini hisobga olmaganda, bu imkoniyatlarning barchasi juda mantiqiy tuyuladi. Doimiy yutqazuvchilarning eng katta guruhi asosan shifokorlar, huquqshunoslar, muhandislar, olimlar, bosh direktorlar, badavlat nafaqaxo'rlar va tadbirkorlardan iborat.

Bundan tashqari, sanoatning eng yaxshi bozor tahlilchilarining aksariyati tasavvur qilish mumkin bo'lgan eng yomon treyderlardir. Aql-idrok va yaxshi bozor tahlili Muvaffaqiyatga yo'l muvaffaqiyatga hissa qo'shishi mumkin, ammo ular doimiy g'oliblarni boshqalardan ajratib turadigan hal qiluvchi omillar emas. Xo'sh, agar bu aql yoki yaxshiroq tahlil bo'lmasa, unda nima bo'lishi mumkin?

Biznesdagi ba'zi eng yaxshi va eng yomon treyderlar bilan ishlagan va eng yomonlari eng yaxshisi bo'lishiga yordam berganim uchun, men shubhasiz aytishim mumkinki, eng yaxshi treyderlar doimo boshqalardan ustun turishining o'ziga xos sabablari bor.

Agar men barcha sabablarni bittasiga to'g'rilashim kerak bo'lsa, men shunchaki aytmoqchimanki, eng yaxshi treyderlar boshqalardan farq qiladi. Bilaman, bu unchalik chuqur emas, lekin boshqacha fikr yuritish nimani anglatishini ko'rib chiqsangiz, bu chuqur ma'noga ega.

U yoki bu darajada, barchamiz boshqalardan farqli o'ylaymiz. Biz bu haqiqatni har doim ham yodda tutmasligimiz mumkin; hodisalar haqidagi tasavvurlarimiz va talqinlarimizni boshqa odamlar ham baham ko'radi, deb taxmin qilish tabiiy ko'rindi. Darhaqiqat, bu taxmin biz o'zimizni asosiy, asosiy deb topmagunimizcha o'z kuchini saqlab qoladi

ikkalamiz boshdan kechirgan narsa haqida kimdir bilan kelishmovchilik. Jismoniy xususiyatlardan tashqari, fikrlash tarzimiz bizni noyob qiladi, ehtimol jismoniy xususiyatlardan ham o'ziga xosroqdir. Keling, savdogarlarga qaytaylik. Eng yaxshi treyderlarning o'ylash usuli hali ham kurashayotganlarning o'ylashidan nimasi bilan farq qiladi? Bozorlarni cheksiz imkoniyatlar maydoni sifatida ta'riflash mumkin bo'lsa-da, ular bir vaqtning o'zida odamni o'zingiz duchor bo'lishingiz mumkin bo'lgan eng barqaror, salbiy psixologik sharoitlar bilan to'qnashadi. Bir nuqtada, savdo qiluvchi har bir kishi bozorlar haqida nimadir bilib oladi, bu imkoniyatlar qachon mavjudligini ko'rsatadi. Ammo sotib olish yoki sotish imkoniyatini qanday aniqlashni o'rganish siz savdogar kabi fikrlashni o'rganganingizni anglatmaydi.

Doimiy g'oliblarni boshqalardan ajratib turadigan belgilovchi xususiyat bu: g'oliblar aql-idrokga - o'ziga xos munosabatlar to'plamiga erishdilar - bu ularga intizomli, diqqatni jamlagan va, birinchi navbatda, noqulay sharoitlarga qaramay, o'ziga ishonchni saqlashga imkon beradi. Natijada, ular endi hammani bezovta qiladigan umumiy qo'rquv va savdo xatolariga moyil emaslar. Savdo bilan shug'ullanadigan har bir kishi bozorlar haqida nimanidir o'rganadi; Savdo bilan shug'ullanadigan juda kam odam doimiy g'olib bo'lish uchun mutlaqo zarur bo'lgan munosabatlarni o'rganadi. Odamlar golf to'pi yoki tennis raketkasini tebratishning to'g'ri texnikasini mukammallashtirishni o'rganishi mumkin bo'lganidek, ularning mustahkamligi yoki yo'qligi, shubhasiz, ularning munosabatidan kelib chiqadi, buni "bardoshlilik ostonasidan" oshib ketadigan savdogarlar, odatda, bozor muhitida samarali ishlashga imkon beradigan munosabat zaminiga ega bo'lishdan oldin katta og'riqni (ham hissiy, ham moliyaviy) boshdan kechirishadi. Kamdan-kam istisnolar, odatda, muvaffaqiyatli savdo oilalarida tug'ilgan yoki savdoning asl mohiyatini tushungan va uni qanday o'rgatish kerakligini bilgan kishining rahbarligi ostida o'z savdo faoliyatini boshlaganlardir.

Nima uchun hissiy og'riq va moliyaviy halokat savdogarlar orasida keng tarqalgan? Oddiy javob shundaki, ko'pchiligidan savdo kareralarimizni to'g'ri yo'l-yo'riq bilan boshlash baxtiga erisha olmadik.

Biroq, sabablar bundan ham chuqurroqdir. Muvaffaqiyat tamoyillarini o'rgatishning samarali usullarini ishlab chiqish uchun men so'nggi o'n yetti yilni savdo ortidagi psixologik dinamikani tahlil qilishga sarfladim. Men kashf qilgan narsa shundaki, savdo paradokslar va fikrlashdagi qarama-qarshiliklarga to'la bo'lib, muvaffaqiyatga erishishni o'rganishni juda qiyinlashtiradi. Haqiqatan ham, agar men savdoning tabiatini qamrab oladigan bitta so'zni tanlashim kerak bo'lsa, bu "paradoks" bo'lar edi.

(Lug'atga ko'ra, paradoks - bu qarama-qarshi fazilatlarga ega bo'lib ko'rindigan yoki umumiy e'tiqodga zid bo'lgan yoki umuman odamlar uchun mantiqiy bo'lgan narsa.)

Moliyaviy va hissiy falokat savdogarlar orasida keng tarqalgan, chunki aks holda to'liq ma'noga ega bo'lgan va kundalik hayotimizda juda yaxshi ishlaydigan ko'plab istiqbollar, munosabatlar va tamoyillar savdo muhitida teskari ta'sirga ega. Ular shunchaki ishlamaydi. Buni bilmagan holda, ko'pchilik treyderlar o'z kareralarini treyder bo'lismi anglatishini, ular bilan bog'liq ko'nikmalarni va bu ko'nikmalarni rivojlantirish kerak bo'lgan chuqurlikni tushunmaslikdan boshlaydilar.

Mana, men nima haqida gapirayotganimning yorqin misoli: Savdo o'z-o'zidan xavflidir. Mening bilishimcha, hech qanday savdo kafolatlangan natijaga ega emas; shuning uchun noto'g'ri bo'lish va pul yo'qotish ehtimoli doimo mavjud. Xo'sh, savdoga qo'yaningizda, o'zingizni tavakkalchi deb hisoblay olasizmi? Garchi bu mumkin bo'lsa ham

hiyla-nayrang savolga o'xshaydi, unday emas.

Savolga mantiqiy javob, shubhasiz, ha. Agar men tabiatan xavfli bo'lgan faoliyat bilan shug'ullansam, men tavakkalchi bo'lishim kerak. Bu har qanday treyder uchun mutlaqo oqilona taxmindir. Darhaqiqat, nafaqat deyarli barcha treyderlar bu taxminni amalga oshiradilar, balki ko'pchilik treyderlar o'zlarini tavakkalchi sifatida o'ylashdan faxlanadilar. Muammo shundaki, bu taxmin haqiqatdan uzoqroq bo'lishi mumkin emas. Albatta, har qanday treyder siz savdoga qo'yaningizda tavakkal qiladi, ammo bu siz tegishli ravishda ushbu xavfni qabul qilasiz degani emas. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, barcha savdolar xavflidir, chunki natijalar ehtimoli bor - kafolatlanmagan. Ammo ko'pchilik treyderlar savdoni amalga oshirishda tavakkal qilishlariga ishonishadimi? Ular haqiqatan ham savdoning kafolatlanmagan, ehtimoliy natijasi borligini qabul qilishganmi? Bundan tashqari, ular yuzaga kelishi mumkin bo'lgan oqibatlarni to'liq qabul qildilarmi?

Javob, shubhasiz, yo'q! Ko'pgina treyderlar muvaffaqiyatli treyderning tavakkalchilik haqida o'ylash tarzida tavakkalchi bo'lish nimani anglatishini mutlaqo tushunmaydilar. Eng yaxshi treyderlar nafaqat tavakkal qilishni, balki bu xavfni qabul qilishni va qabul qilishni ham o'rgandilar. Sizni tavakkalchi deb hisoblash o'rtasida katta psixologik tafovut mavjud, chunki siz savdolarni amalga oshirasiz va har bir savdoga xos bo'lgan xatarlarni to'liq qabul qilasiz.

Xatarlarni to'liq qabul qilsangiz, bu sizning yakuniy natijalaringizga chuqur ta'sir qiladi.

Eng yaxshi treyderlar zarracha ikkilanmasdan yoki mojarolarsiz savdoni boshlashlari mumkin va xuddi erkin va ikkilanmasdan yoki mojarolarsiz, bu ishlamayotganini tan olishadi. Ular savdodan chiqib ketishlari mumkin, hatto yo'qotish bilan ham - va bu hissiy noqulaylikning zarracha aks-sadosini keltirmaydi. Boshqacha qilib aytganda, savdoga xos bo'lgan xatarlar eng yaxshi treyderlarning intizomini, diqqatini yoki ishonch tuyg'usini yo'qotishiga olib kelmaydi.

Agar siz ozgina hissiy noqulaylik (xususan, qo'rquv)siz savdo qila olmasangiz, unda siz savdoga xos bo'lgan xatarlarni qanday qabul qilishni o'rganmagansiz. Bu katta muammo, chunki siz qanchalik xavfni qabul qilmagan bo'lsangiz, xavfdan qay darajada qochishingiz mumkin. Muqarrar bo'lgan narsadan qochishga urinish sizning muvaffaqiyatli savdo qilish qobiliyatingizga halokatli ta'sir qiladi.

Har qanday urinishda xatarlarni chinakam qabul qilishni o'rganish qiyin bo'lishi mumkin, ammo treyderlar uchun, ayniqsa xavf ostida bo'lgan narsalarni hisobga olgan holda, bu juda qiyin. Biz odatda nimadan qo'rquamiz (o'lim yoki ommaviy nutqdan tashqari)? Albatta, pul yo'qotish va noto'g'ri bo'lish ham ro'yxatning yuqori qismida joylashgan.

Biz noto'g'ri ekanligimizni tan olish va yuklash uchun pul yo'qotish juda og'riqli bo'lishi mumkin va, albatta, undan qochish kerak.

Shunga qaramay, savdogarlar sifatida biz savdoda bo'lganimizda deyarli har bir lahzada bu ikki imkoniyatga duch kelamiz. Endi siz o'zingizga shunday deyishingiz mumkin: "Bu juda og'riqli bo'lishidan tashqari, noto'g'ri bo'lishni va biror narsani yo'qotishni xohlamaslik tabiiydir; shuning uchun men bundan qochish uchun qo'llimdan kelganini qilishim kerak." Gaplarining qo'shilaman. Ammo bu tabiiy tendentsiya ham savdoni (bu oson bo'lishi kerak) juda qiyin qiladi.

Savdo bizga asosiy paradoksnii taqdim etadi: doimiy noaniqlik sharoitida biz qanday qilib intizomli, diqqatni jamlagan va o'ziga ishongan holda qolamiz? Agar siz treyder kabi "fikrlash" ni o'rganganingizda, aynan shunday qila olasiz. Xatarni to'liq qabul qilishga imkon beradigan tarzda savdo faoliyatingizni qanday qilib qayta belgilashni o'rganish muvaffaqiyatli treyder kabi fikrlashning kalitidir. Xatarni qabul qilishni o'rganish - bu savdo mahorati - siz o'rganishingiz mumkin bo'lgan eng muhim mahorat. Rivojlanayotgan treyderlarning diqqat markazida bo'lishi kamdan-kam uchraydi

har qanday e'tibor yoki uni o'rganish uchun har qanday kuch sarflash.

Xatarlarni qabul qilishning savdo mahoratini o'rganganingizda, bozor siz ta'riflagan yoki og'riqli deb talqin qilgan ma'lumotni ishlab chiqara olmaydi. Agar bozor ishlab chiqaradigan ma'lumotlar sizni hissiy og'riqlarga olib kelishi mumkin bo'lmasa, undan qochish kerak emas. Bu shunchaki ma'lumot, sizga qanday imkoniyatlar borligini aytib beradi. Bunga ob'ektiv nuqtai nazar deyiladi - siz qo'rqqan narsangiz sodir bo'ladi yoki bo'lmaydi, deb buzilmagan yoki buzilmagan.

Ishonchim komilki, bu kitobni o'qiyotgan birorta ham savdogar yo'q, u bozor signalini yaratmasdan oldin yoki bozor signal yaratganidan ancha keyin ham tez orada savdoga kirishmagan. Qaysi treyder zarar ko'rmaslikka o'zini ishontirmadi va natijada u kattaroq bo'ldi; yoki g'alaba qozongan savdolardan juda tez chiqib ketdi; yoki o'zini yutuqli savdolarda topdi, lekin hech qanday foyda olmadi, keyin esa savdolar yutqazuvchiga aylansin; yoki uning kirish nuqtasiga yaqinroq stoploss ko'chib, faqat chiqib to'xtadi olish va bozor uning yo'nalishi qaytib bor? Bular treyderlar vaqtি-vaqtি bilan o'zlariga qo'yadigan xatolarning bir nechta. Bu bozor tomonidan yaratilgan xatolar emas. Ya'ni, bu xatolar bozordan kelib chiqmaydi. Bozor neytraldir, ya'ni u harakat qiladi va o'zi haqida ma'lumot yaratadi. Harakat va axborot har birimizga nimadir qilish imkoniyatini beradi, lekin hammasi shu! Bozorlar har birimiz ushbu ma'lumotni idrok etishimiz va sharhlashimiz yoki natijada qabul qiladigan qarorlar va harakatlarimizni nazorat qilishning o'ziga xos usuli bo'yicha hech qanday kuchga ega emas. Men yuqorida aytib o'tgan xatolar va yana ko'p narsalar men "noto'g'ri savdo munosabatlari va istiqbollari" deb atagan narsamning natijasidir. Ishonch va ishonch o'rniga qo'rquvni uyg'otadigan noto'g'ri munosabatlari.

O'ylaymanki, men doimiy g'oliblar va boshqalar o'rtasidagi farqni bundan oddiyroq qilib qo'ya olmayman: eng yaxshi treyderlar qo'rqlaymalar. Ular qo'rqlaymalar, chunki ular bozorning o'z nuqtai nazaridan imkoniyatlar haqida aytib bergen narsaga asoslanib, ularga savdo-sotiqqa kirish va chiqish uchun aqliy moslashuvchanlikni ta'minlaydigan munosabatlarni ishlab chiqdilar. Shu bilan birga, eng yaxshi treyderlar beparvolikka yo'l qo'yaydigan munosabatlarni ishlab chiqdilar. Qolganlarning hammasi u yoki bu darajada qo'rqlaymalar. Qachonki ular qo'rqlaymalar, ular beparvolikka moyil bo'lib, o'zlarini uchun o'sha paytdan boshlab qo'rquvga olib keladigan tajribani yaratadilar.

Siz qilish mumkin bo'lgan savdo xatolarining to'qson besh foizi - pulning ko'z o'ngingizda bug'lanishiga olib kelishi - sizning noto'g'ri bo'lish, pul yo'qotish, yo'qotish va stolda pul qoldirishga bo'lgan munosabatingizdan kelib chiqadi. Men to'rtta asosiy savdo qo'rquvi deb ataydigan narsa.

Endi siz o'zingizga shunday deyishingiz mumkin: "Men bu haqda bilmayman: men har doim savdogarlar bozorlardan sog'lom qo'rqlaymalar kerak deb o'ylaganman". Shunga qaramay, bu mutlaqo mantiqiy va oqilona taxmindir. Ammo savdo haqida gap ketganda, sizning qo'rquvingiz sizga qarshi shunday harakat qiladiki, siz qo'rqqan narsangiz haqiqatda sodir bo'lishiga olib keladi. Agar siz noto'g'ri bo'lishdan qo'rqisangiz, sizning qo'rquvingiz bozor ma'lumotlarini idrok etishingizga ta'sir qiladi, bu sizni noto'g'ri qilishga olib keladigan biror narsa qilishga majbur qiladi.

Agar siz qo'rqisangiz, boshqa imkoniyatlar yo'q. Siz boshqa imkoniyatlarni idrok eta olmaysiz yoki ularga to'g'ri harakat qila olmaysiz, hatto ularni idrok etishga muvaffaq bo'lsangiz ham, chunki qo'rquv harakatsizdir. Jismoniy jihatdan, bu bizni muzlatib qo'yish yoki yugurishimizga olib keladi. Aqliy jihatdan, bu bizni qo'rquvimiz ob'ektiga e'tiborimizni toraytirishga olib keladi. Bu

Boshqa imkoniyatlar haqidagi fikrlar, shuningdek, bozorda mavjud bo'lgan boshqa ma'lumotlar bloklanishini anglatadi. Siz endi qo'rmasangiz va voqeа tugamaguncha bozor haqida o'rgangan barcha oqilona narsalar haqida o'ylamaysiz. Shunda o'zingizga "Bilgandim, o'shanda nega o'ylamadim?" deb o'ylaysiz. yoki "Nega men o'shanda harakat qila olmadim?"

Bu muammolarning manbai bizning noto'g'ri munosabatimiz ekanligini tushunish juda qiyin.

Qo'rquvni makkor qiladigan narsa ham shu. Bizning savdo-sotiqimizga salbiy ta'sir ko'rsatadigan ko'plab fikrlash shakllari bizni dunyoni o'ylash va ko'rish uchun tarbiyalangan tabiiy usullarning funktsiyasidir. Ushbu fikrlash shakllari shunchalik chuqur singib ketganki, bizning savdo qiyinchiliklarimizning manbai bizning ruhiy holatimizdan kelib chiqqan ichki ekanligi kamdan-kam uchraydi. Darhaqiqat, muammoning manbasini tashqi, bozorda ko'rish tabiiyroq ko'rindi, chunki bozor bizning dardimizga, umidsizlikka va norozilikka sabab bo'layotgandek tuyuladi.

Shubhasiz, bu mavhum tushunchalar va, albatta, ko'pchilik treyderlar o'zlarini qiziqtiradigan narsa emas. Shunga qaramay, e'tiqodlar, qarashlar va idrok o'tasidagi munosabatni tushunish savdo uchun qanday xizmat qilishni o'rganish tennis o'ynash kabi muhim ahamiyatga ega, yoki to'pni qanday chayqashni o'rganish golf o'ynash kabi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bozor ma'lumotlarini idrok etishingizni tushunish va nazorat qilish siz izchil natijalarga erishmoqchi bo'lgan darajada muhimdir.

Buni aytyapman, chunki savdo haqida men aytgan gapimdek haqiqatga to'g'ri keladigan yana bir narsa bor: vaqt-vaqt bilan yaxshi zarba berish uchun tennis raketkasi yoki golf sopsisini chayqashning to'g'ri usulini bilishingiz shart emasligi kabi, yutuqli savdoni amalga oshirish uchun o'zingiz yoki bozorlar haqida hech narsa bilishingiz shart emas. Men birinchi marta golf o'ynaganimda, o'yin davomida biron bir texnikani o'rganmagan bo'lsam ham, bir nechta yaxshi zarbalar berdim; lekin mening ball hali ustida edi 120 18 teshik uchun. Shubhasiz, umumiyl ballimni yaxshilash uchun men texnikani o'rganishim kerak edi. Albatta, xuddi shu narsa savdo uchun ham amal qiladi. Muvofiqlikka erishish uchun bizga texnika kerak. Lekin qanday texnika? Bu, albatta, qanday qilib samarali savdo qilishni o'rganishning eng hayratlanarli jihatlaridan biridir. Agar biz e'tiqodimiz va munosabatimiz bozor ma'lumotlarini idrok etishimizga qanday ta'sir qilishini bilmasak yoki tushunmasak, xuddi bozorning xatti-harakati izchillikning yo'qligiga sabab bo'layotgandek tuyuladi. Natijada, yo'qotishlarning oldini olish va izchil bo'lishning eng yaxshi usuli bozorlar haqida ko'proq ma'lumotga ega bo'lishdir.

Bu bir oz mantiq deyarli barcha treyderlar bir nuqtada tushib qoladigan tuzoqdir va bu juda mantiqiy ko'rindi. Ammo bu yondashuv ishlamaydi. Bozor juda ko'p narsani taklif qiladi - ko'pincha ziddiyatl - ko'rib chiqilishi kerak bo'lgan o'zgaruvchilar. Bundan tashqari, bozor xatti-harakatlarda hech qanday cheklovlar yo'q. U har qanday vaqtda hamma narsani qila oladi. Aslini olganda, savdo qiluvchi har bir kishi bozor o'zgaruvchisi bo'lganligi sababli, har qanday savdogar deyarli hamma narsa sodir bo'lishiga olib kelishi mumkinligini aytish mumkin. Bu shuni anglatadiki, siz bozorning xatti-harakatlari haqida qanchalik ko'p ma'lumotga ega bo'lishingizdan qat'i nazar, qanchalik zo'r tahlilchi bo'lishingizdan qat'i nazar, bozor sizni noto'g'ri qilish yoki pul yo'qotishingizga olib kelishi mumkin bo'lgan har qanday yo'lni oldindan bilishni hech qachon o'rganmaysiz. Shunday qilib, agar siz noto'g'ri bo'lishdan yoki pul yo'qotishdan qo'rqsangiz, demak, bu qo'rquvlar sizning ob'ektiv bo'lish qobiliyatingizga va ikkilanmasdan harakat qilish qobiliyatingizga olib keladigan salbiy ta'sirlarni qoplash uchun hech qachon etarli darajada o'rganmaysiz. Boshqacha qilib aytganda, siz doimiy noaniqlik oldida ishonchingiz

Savdoning qattiq, sovuq haqiqati shundaki, har bir savdo noaniq natijaga ega. Agar siz noaniq natija ehtimolini to'liq qabul qilishni o'rganmasangiz, siz og'riqli deb ta'riflagan har qanday imkoniyatdan qochish uchun ongli ravishda yoki ongsiz ravishda harakat qilasiz. Bu jarayonda siz o'zingiz yaratgan, qimmatga tushadigan har qanday xatolarga duch kelasiz.

Endi men imkoniyatlarni aniqlash va ularni tan olishimizga imkon beradigan bozor tahlili yoki metodologiyasining qandaydir shakliga muhtoj emasmiz, deb taklif qilmayman; albatta qilamiz. Biroq, bozor tahlili izchil natijalarga olib keladigan yo'l emas. Bu ishonchsizlik, intizom yo'qligi yoki noto'g'ri e'tibor tufayli yuzaga kelgan savdo muammolarini hal qilmaydi. Ko'proq yoki yaxshiroq tahlil izchillikni keltirib chiqaradi degan taxmindan ishlaganingizda, siz o'zingizning savdo vositalari arsenalingizga iloji boricha ko'proq bozor o'zgaruvchilarini to'plashga majbur bo'lasiz. Ammo keyin nima bo'ladi? Siz hali ham ko'rмаган yoki etaricha e'tibor bermagan narsangiz tufayli bozorlar tomonidan qayta-qayta hafsalasiz va xiyonat qilasiz. Bozorlarga ishonib bo'lmaydigandek tuyuladi; lekin haqiqat shundaki, siz o'zingizga ishonolmaysiz.

Ishonch va qo'rquv bizning e'tiqodimiz va munosabatimizdan kelib chiqadigan qarama-qarshi ruhiy holatlardir. Ishonchli bo'lish uchun, xavf-xatardan ko'proq narsani yo'qotishingiz mumkin bo'lgan muhitda ishlash o'zingizga mutlaq ishonchni talab qiladi. Biroq, siz o'zingizning tabiiy moyilligingizni doimiy ravishda muvaffaqiyatlari treyder bo'lishga qarshi bo'lgan yo'llar bilan o'ylashga o'rgatmaguningizcha, bu ishonchga erisha olmaysiz. Bozor xulq-atvorini tahlil qilishni o'rganish shunchaki tegishli trening emas. Sizda ikkita variant bor: iloji boricha ko'proq bozor o'zgaruvchilari haqida o'rganish orqali xavfni bartaraf etishga harakat qilishingiz mumkin. (Men buni qora tuynuk nf analv<li< deb atayman: bpoanif* it is fhp nafh nf ultimate frustration.) Yoki siz o'z savdo faoliyatingizni shunday qayta belgilashni o'rganishingiz mumkinki, siz xavfni chinakam qabul qilasiz va endi qo'rqmaysiz.

Xavfni chinakam qabul qiladigan ruhiy holatga erishganingizda, siz bozor ma'lumotlarini og'riqli usullar bilan aniqlash va sharhlash imkoniyatiga ega bo'lmay siz. Bozor ma'lumotlarini og'riqli usullar bilan aniqlash potentsialini yo'qotganingizda, siz ratsionalizatsiya, ikkilanish, quroldan sakrash tendentsiyasini ham yo'q qilasiz, bozor sizga pul berishiga umid qilasiz yoki bozor sizni yo'qotishlaringizni kamaytirishga qodir emasligingizdan qutqaradi deb umid qilasiz.

Agar siz mantiqiy fikrlash, oqlash, ikkilanish, umid qilish va quroldan sakrash natijasida yuzaga keladigan xatolarga moyil bo'lsangiz, o'zingizga ishonolmaysiz. Agar siz ob'ektiv bo'lishingizga va har doim o'z manfaatlaringiz uchun harakat qilishingizga ishonmasangiz, izchil natijalarga erishish deyarli imkonsiz bo'ladi. Juda oddiy ko'rindigan biror narsani qilishga urinish, siz hech qachon qilmoqchi bo'lgan eng g'azablantiradigan narsa bo'lishi mumkin. Ajablanarli shundaki, sizda tegishli munosabatda bo'lganingizda, "savdogarning fikrlash tarzi" ga ega bo'lganingizda va doimiy noaniqlik oldida o'zingizga ishonchingiz komil bo'lsa, savdo siz birinchi boshlaganingizda bo'lgani kabi oson va sodda bo'ladi.

Xo'sh, yechim nima? Savdoga bo'lgan munosabatingiz va e'tiqodlaringizni zarracha qo'rquvsiz savdo qilishingiz mumkin bo'lgan tarzda qanday o'zgartirishni o'rganishingiz kerak bo'ladi, lekin shu bilan birga beparvo bo'lishingizga yo'l qo'ymaydigan ramkani saqlang. Aynan shu kitob sizga o'rgatish uchun mo'ljallangan. Oldinga borayotganingizda, bir narsani yodda tutishingizni istardim.

Siz bo'lmoqchi bo'lgan muvaffaqiyatli treyder - bu sizning kelajakdagi prognozingiz bo'lib, siz o'sishingiz kerak. O'sish kengayish, o'rganish va o'zingizni ifoda etishning yangi usullini yaratishni nazarda tutadi. Agar siz allaqachon muvaffaqiyatli treyder bo'lsangiz va muvaffaqiyatga erishish uchun ushbu kitobni o'qiyotgan bo'lsangiz ham, bu to'g'ri. O'zingizni ifoda etishni o'rganadigan ko'plab yangi usullar sizning hozirgi savdona tabiatiga haqidagi g'oyalaringiz va e'tiqodlaringiz bilan to'g'ridan-to'g'ri ziddiyatli bo'ladi. Siz ushbu e'tiqodlarning ba'zilaridan xabardor bo'lishingiz mumkin yoki yo'q. Qanday bo'lmasin, hozirgi paytda savdoning tabiatiga to'g'risida to'g'ri deb hisoblagan narsangiz, sizning umidsizliklaringiz va qoniqarsiz natijalaringizga qaramay, narsalarni avvalgidek saqlashga da'vo qiladi. Bu ichki tortishuvlar tabiiydir. Ushbu kitobdagi mening vazifam bu dalillarni iloji boricha samarali hal qilishga yordam berishdir. Boshqa imkoniyatlar mavjudligini ko'rib chiqishga tayyorligingiz - siz bilmagan yoki etarlicha e'tibor bermagan bo'lishingiz mumkin - o'rganish jarayonini tezroq va osonlashtiradi.

2-BOB

**LURE
(VA XAVFLAR)
SAVDO**

1994 yil yanvar oyida mendan Chikagodagi *Futures Magazine* homiyligidagi savdo konferentsiyasida nutq so'zlashimni so'rashdi. Tushliklardan birida men savdo haqidagi kitoblarni nashr etuvchi yirik nashriyotlardan birining muharriri yonida o'tirgan edim. Biz nima uchun bunchalik kam odam savdoda muvaffaqiyat qozonishi haqida jonli suhbat o'tkazdik, hattoki boshqa yo'l bilan juda muvaffaqiyatli bo'lganlar ham. Bir vaqtning o'zida muharrir mendan bu hodisa uchun mumkin bo'lgan tushuntirish odamlarning noto'g'ri sabablarga ko'ra savdoga kirishayotgani bo'lishi mumkinmi, deb so'radi.

ATRAKTSION

Bu haqda o'ylash uchun bir zum to'xtashga to'g'ri keldi. Men odamlarni savdoga undaydigan odatiy sabablarning ko'pchiligi - harakat, eyforiya, qahramon bo'lish istagi, g'alaba qozonish orqali o'ziga qaratilishi mumkin bo'lgan e'tibor yoki mag'lubiyatdan kelib chiqadigan o'ziga achinish - oxir-oqibat treyderning ishlashi va umumiyligiga putur etkazadigan muammolarni keltirib chiqarishiga qo'shilaman. Ammo savdoga bo'lgan haqiqiy joziba ancha asosiy va universaldir. Savdo - bu shaxsga ijodiy fikr bildirishning cheksiz erkinligini ta'minlovchi faoliyat, ko'pchiligimiz hayotimiz davomida mahrum bo'lgan so'z Albatta, muharrir bu bilan nima demoqchi ekanligimni so'radi. Men savdo muhitida biz deyarli barcha qoidalarni ishlab chiqishimizni tushuntirdim. Bu shuni anglatadiki, biz o'zimizni qanday ifoda etishni tanlashimiz uchun juda kam cheklovlardan yoki chegaralar mavjud. Albatta, ba'zi rasmiyatchiliklar mavjud, masalan, qavatli treyder bo'lish uchun birja a'zosi bo'lish yoki agar siz tashqi savdogar bo'lsangiz, brokerlik hisobini ochish uchun minimal moliyaviy talablarga javob berish. Aks holda, siz savdoni boshlash imkoniyatiga ega bo'lganiningizdan so'ng, buni qanday amalga oshirishingiz uchun mavjud imkoniyatlardan deyarli cheksizdir.

Men unga bir necha yil oldin qatnashgan seminardan misol keltirdim. Kimdir, agar siz obligatsiyalar fyucherslari, obligatsiyalar optionlari va naqd pul obligatsiyalari bozorlarini birlashtirsangiz, sakkiz milliarddan ortiq tarqalishi mumkin bo'lgan kombinatsiyalar bo'lishini hisoblab chiqdi. Endi bozor sharoitlarini qanday o'qiganingizga qarab vaqtini hisobga olgan holda qo'shing va savdoning turli usullari deyarli cheksiz bo'lib qoladi.

Muharrir bir zum to'xtab qoldi va so'radi: "Ammo nima uchun bunday cheklovsiz muhitga kirish juda izchil muvaffaqiyatsizlikka olib keladi?" Men javob berdim: "Chunki cheksiz imkoniyatlardan bu imkoniyatlardan foydalanishning cheksiz erkinligi insonga o'ziga xos va maxsus psixologik qiyinchiliklarni keltirib chiqaradi, juda kam odam ularni engish uchun to'g'ri jihozlangan.

bilan yoki bu borada biron bir xabardorlikka ega bo'lsa va odamlar muammo ekanligini bilmasalar ham, biror narsani yengish ustida ishlay olmaydilar."

Erkinlik ajoyib. Biz hammamiz buni tabiiy ravishda xohlaymiz, bunga intilamiz va hatto xohlaymiz. Ammo bu bizda chegaralar kam bo'lgan va o'zimizga katta zarar etkazish imkoniyati mayjud bo'lgan muhitda samarali ishlash uchun tegishli psixologik resurslarga egamiz degani emas. Ta'lim darajasi, aql-zakovati yoki boshqa ishlarda qanchalik muvaffaqiyatli bo'lishidan qat'i nazar, deyarli har bir kishi ruhiy o'zgarishlarni amalga oshirishi kerak.

Men aytayotgan tuzatishlar savdogarga har qanday narsani qilish erkinligi va ushbu erkinlikning bevosita natijasi bo'lishi mumkin bo'lgan moliyaviy va psixologik zararni boshdan kechirish potentsiali o'rtasidagi eng katta muvozanatni ta'minlaydigan ichki aqliy tuzilmani yaratish bilan bog'liq.

Ruhiy tuzilmani yaratish juda qiyin bo'lishi mumkin, ayniqsa siz singdirmoqchi bo'lgan narsa siz allaqachon ishongan narsangizga zid bo'lsa. Ammo biz savdogar bo'lishni xohlaydiganlar uchun tegishli tuzilmani yaratish qiyinligi doimo hayotimizning eng dastlabki bosqichlarida rivojiana boshlagan aqliy qarshilikning orqada qolishi bilan murakkablashadi.

Har birimiz qandaydir ijtimoiy muhitda tug'ilganmiz. Ijtimoiy muhit (yoki jamiyat), u oila, shahar, davlat yoki mamlakat bo'ladimi, tuzilmaning mavjudligini anglatadi. Ijtimoiy tuzilmalar qoidalar, cheklovlar, chegaralar va e'tiqodlar to'plamidan iborat bo'lib, ular ushbu ijtimoiy tuzilmadagi shaxslarning o'zini namoyon qilishi yoki ifoda eta olmasligini cheklaydigan xatti-harakatlar kodeksiga aylanadi. Bundan tashqari, ijtimoiy tuzilmadagi cheklovlarining aksariyati biz tug'ilishimizdan oldin o'rnatilgan. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, har birimiz bu erga kelganimizda, bizning shaxsiy ifodaimizni boshqaradigan ijtimoiy tuzilmaning aksariyati joyida va yaxshi mustahkamlangan. Jamiyatning tuzilishga bo'lgan ehtiyoji va shaxsning o'zini namoyon qilish ehtiyoji nima uchun qarama-qarshi bo'lishi mumkinligini tushunish oson. Savdo san'atini o'zlashtirmoqchi bo'lgan har bir kishi ana shunday fundamental ziddiyatga duch keladi. Men sizdan o'zingizdan so'rashingizni so'rayman: qaysi xususiyat (shaxsni ifodalash shakli) bu sayyorada tug'ilgan har bir bolaga xos bo'lgan joy, madaniyat yoki ijtimoiy vaziyatdan qat'i nazar. Javob - bu qiziqish. Har bir bola qiziquvchan. Har bir bola o'rganishga intiladi. Ularni kichik o'rganish mashinalari deb ta'riflash mumkin.

Qiziqishning tabiatini ko'rib chiqing. Uning eng asosiy darajasida u kuchdir. Aniqroq aytganda, bu ichki yo'naltirilgan kuchdir, ya'ni bolani biror narsani o'rganishga undashning hojati yo'q. O'z-o'zidan qolgan bolalar tabiiy ravishda atrofni o'rganadilar. Qolaversa, bu ichki yo'naltirilgan kuchning ham o'z rejasи bordek; boshqacha qilib aytganda, hamma bolalar qiziquvchan bo'lsa-da, hamma bolalar ham tabiiy ravishda bir xil narsalarga qiziqmaydilar. Har birimizning ichimizda bizni boshqaradigan narsa bor xabardorlik.

Hatto chaqaloqlar ham nimani xohlashlarini va nima istamasligini bilishadi. Kattalar go'dakning o'ziga xos o'ziga xosligini ko'rganlarida, ular odatda hayratda qolishadi. Ular chaqaloqlarning ichida ularni o'ziga xos qiladigan hech narsa yo'q deb o'ylashadi. Chaqaloqlar o'zlarining shaxsiyatlarini atrof-muhitda ularni o'ziga tortadigan yoki qaytaradigan narsadan ko'ra qanday ifodalaydilar? Men buni ichki yo'naltirilgan deb atayman

tabiiy diqqatga sazovor joylarning kuchiga rahbarlik qilish.

Tabiiy diqqatga sazovor joylar shunchaki biz tabiiy yoki ehtirosli qiziqishni his qiladigan narsalardir. Bizning dunyomiz katta va xilma-xil bo'lib, u har birimizga o'rganish va tajriba qilish uchun juda ko'p narsalarni taklif qiladi. Ammo bu har birimiz mavjud bo'lgan narsalarni o'rganishga yoki boshdan kechirishga tabiiy yoki ishtyoqli qiziqishimiz borligini anglatmaydi. Bizni "tabiiy ravishda tanlab olish" qiladigan ichki mexanizm mavjud.

Agar siz bu haqda o'ylab ko'rsangiz, ishonchim komilki, siz ko'p narsalarni sanab o'ta olasiz yoki sizni umuman qiziqtirmaydi. Men qila olaman. Bundan tashqari, siz o'zingizni ozgina qiziqtirgan narsalarning yana bir ro'yxatini tuzishingiz mumkin. Va nihoyat, siz o'zingizni qiziqtirgan barcha narsalarni sanab o'tishingiz mumkin. Albatta, qiziqish darajasi oshgani sayin ro'yxatlar kichrayadi. Ehtirosli qiziqish qayerdan keladi? Mening shaxsiy fikrimcha, bu bizning borligimizning eng chuqur darajasidan - bizning haqiqiy o'zligimiz darajasidan kelib chiqadi. Bu bizning ijtimoiy tarbiyamiz natijasida ega bo'lgan xususiyatlar va shaxsiy xususiyatlardan tashqari mavjud bo'lgan qismimizdan kelib chiqadi.

XAVFLAR

Bizning borligimizning eng chuqur darajasida mojarolar uchun potentsial mavjud. Biz tug'ilgan ijtimoiy tuzilma bu ichki ehtiyojlar va manfaatlarga sezgir bo'lishi mumkin yoki bo'lmasligi mumkin. Misol uchun, siz juda raqobatbardosh sportchilar oilasida tug'ilgan bo'lishingiz mumkin, lekin klassik musiqa yoki san'atga ishtyoqli qiziqishni his qilasiz. Siz hatto tabiiy sport qobiliyatiga ega bo'lishingiz mumkin, ammo sport musobaqalarida qatnashishga haqiqiy qiziqish yo'q. Bu yerda mojaro ehtimoli bormi?

Oddiy oilada ko'pchilik a'zolaringiz akalaringiz, opa-singillaringiz yoki ota-onangiz izidan yurishingiz uchun sizga katta bosim o'tkazishadi. Ular sizga o'z yo'llarini va sport qobiliyatizingizdan maksimal darajada foydalanishni o'rgatish uchun hamma narsani qiladilar. Ular sizni boshqa manfaatlar bilan jiddiy shug'ullanishingizga to'sqinlik qiladi.

Siz ular xohlagan narsaga ergashasiz, chunki siz boshqalardan mahrum bo'lishni xohlamaysiz, lekin shu bilan birga, ular sizdan qilishni xohlayotgan narsani qilish o'zini to'g'ri his qilmaydi, garchi siz o'rgangan va o'rgatgan hamma narsa sportchi bo'lish foydasiga bahslashsa ham. Muammo shundaki, u sizning kimligingizni his qilmaydi.

Bizga kim bo'lishimiz kerakligi to'g'risida o'rgatilgan narsadan kelib chiqadigan mojarolar va borlig'imizning eng chuqur darajalarida aks-sado beradigan tuyg'ular kamdan-kam uchraydi. Men aytmoqchimanki, ko'pchilik, garchi ko'pchilik bo'lmasa ham, oila va madaniy muhitda o'sib-ulg'aygan bo'lsa, o'zimizni ifoda etishga majbur bo'lgan noyob usullarni xolisona, xolisona qo'llab-quvvatlamaydi. Bu qo'llab-quvvatlashning etishmasligi shunchaki daldaning yo'qligi emas. Bu biz o'zimizni ifoda etmoqchi bo'lgan ba'zi bir usulni to'g'ridan-to'g'ri rad etish kabi chuqur bo'lishi mumkin. Misol uchun, umumiy holatni ko'rib chiqaylik: Kichkintoy o'z hayotida birinchi marta kofe stolida biz vaza deb ataydigan "bu narsaga" e'tibor beradi. U qiziquvchan, demak, uni bu ob'ektni boshdan kechirishga majbur qiladigan ichki kuch bor. Qaysidir ma'noda, bu kuch uning ongida o'zini qiziqtirgan narsa bilan to'ldirishi kerak bo'lgan bo'shliq hosil qilgandek bo'ladi. Shunday qilib, u vazaga diqqatini qaratadi va qasddan yashash xonasi polining keng kengligi bo'ylab kofe stoliga o'tadi. U yerga yetib borgach, o'zini tortib olish uchun stol chetiga yetadi.

Muvozanatni saqlab qolish uchun bir qo'li stolga mahkam ushlangan bo'lsa, ikkinchi qo'li hech qachon boshdan kechirmagan bu narsaga tegish uchun cho'ziladi. Shu payt u xonaning narigi tomonidan "YO'Q! QILMANG" degan qichqiriqni eshitdi BUNGA TEGI!"

Bola cho'chib, orqasiga yiqilib, yig'lay boshlaydi. Shubhasiz, bu juda keng tarqalgan hodisa va undan butunlay qochish mumkin emas. Bolalar o'zlariga qanday zarar etkazishi yoki vaza kabi narsa qanchalik qimmatli bo'lishi mumkinligi haqida mutlaqo tasavvurga ega emaslar. Darhaqiqat, nima xavfsiz va nima bo'lmasligini va narsalarning qiymatini o'rganish bola o'rganishi kerak bo'lgan muhim saboqdir. Biroq, bu erda juda muhim psixologik dinamikalar mavjud bo'lib, ular bizning hayotimizda samarali savdo qilish uchun zarur bo'lgan intizom va e'tiborni yaratish qobiliyatimizga bevosita ta'sir qiladi.

Agar biz o'zimizni xohlagan tarzda ifoda etish imkoniyatidan mahrum bo'lsak yoki tabiiy tanlanish jarayoniga mos kelmaydigan tarzda o'zimizni ifoda etishga majbur bo'lsak nima bo'ladi?

Tajriba bezovtalikni keltirib chiqaradi. "Qo'zg'alish" nomutanosiblikni anglatadi. Lekin aynan nima muvozanatsiz? Biron narsa muvozanatsiz bo'lishi uchun, birinchi navbatda, muvozanat yoki teng nisbatda bo'lgan narsa bo'lishi kerak. Bu bizning ichki, ruhiy muhitimiz va hayotimizni boshdan kechirayotgan tashqi muhit o'ttasida mavjud bo'lgan nisbiy muvofiqlik darajasidir. Boshqacha qilib aytganda, bizning ehtiyojlarimiz va istaklarimiz bizning ruhiy muhitimizda shakllanadi va ular amalga oshiriladi

tashqi muhit. Agar bu ikki muhit bir-biriga mos kelsa, biz ichki muvozanat holatidamiz va biz qoniqish yoki baxt hissini his qilamiz. Agar bu muhitlar yozishmalarda bo'limasa, biz norozilik, g'azab va umidsizlikni yoki odatda hissiy og'riq deb ataladigan narsalarni boshdan kechiramiz.

Xo'sh, nima uchun biz xohlagan narsaga erisha olmaslik yoki o'zimizni qandaydir tarzda ifoda etish erkinligidan mahrum bo'lish bizni hissiy og'riqlarga olib keladi? Mening shaxsiy nazariyam shundan iboratki, ehtiyojlar va istaklar aqliy bo'shliqlarni yaratadi. Biz yashayotgan koinot bo'shliqqa toqat qilmaslikka tabiiy moyillikka ega va har doim mavjud bo'lganda uni to'ldirish uchun harakat qiladi. (Tabiat bo'shliqdan nafratlanadi, deb bir necha asr oldin faylasuf Spinoza ta'kidlagan edi).

Shishadagi havoni so'rib oling va tilingiz va lablaringiz shishaning og'ziga yopishib qoladi, chunki siz muvozanatni (vakuum) yaratdingiz, uni endi to'ldirish kerak. "Zarur - barcha ixtirolarning onasi" iborasi ortida qanday dinamika bor? Ehtiyojning tan olinishi aqliy bo'shliqni yaratadi, bu koinot ilhomlantiruvchi fikrlar bilan to'ldiradi (agar sizning fikringiz qabul qiluvchi bo'lsa). Fikrlar, o'z navbatida, bu ehtiyojni qondirishga olib keladigan harakat va ifodani ilhomlantirishi mumkin.

Shu nuqtai nazardan, menimcha, bizning ruhiy muhitimiz umuman koinot kabi ishlaydi. Ehtiyoj yoki istakni anglab etgach, biz vakuumni tashqi muhiddagi tajriba bilan to'ldirishga harakat qilamiz. Agar bizga ushbu ehtiyoj yoki istakning maqsadiga erishish imkoniyatidan mahrum bo'lsak, u bizni to'liq emas yoki biror narsa etishmayotgandek his qiladi, bu bizni muvozanat yoki hissiy og'riq holatiga soladi. (Bizning ongimiz ham bo'shliqdan nafratlanadimi, bir marta yaratilgan bo'lsa?) O'yinchoqni u bilan o'ynashni tugatmagan boladan olib qo'ying (sizning sabablaringiz qanchalik asosli bo'lishidan qat'iy nazar) va universal javob hissiy og'riq bo'ladi.

Biz 18 yoshga to'lganimizda, biz Yerda taxminan 6570 kun bo'ldik. Oddiy bola kuniga o'ttacha necha marta quyidagi so'zlarni eshitadi:

— Yo'q, yo'q, buni qilolmaysiz.

"Bunday qila olmaysiz, buni shunday qilishingiz kerak."

"Hozir emas, bu haqda o'ylab ko'raylik."

— Men sizga xabar beraman.

— Buni qilib bo'lmaydi.

"Sizni buni qila olaman deb o'ylashga nima majbur qiladi?"

"Siz buni qilishingiz kerak. Boshqa tanlovingiz yo'q."

Bular o'sib ulg'ayganimizda barchamizni individual ifoda etishdan bosh tortadigan nisbatan yaxshi usullardan bir nechtaşı. Agar biz kuniga bir yoki ikki marta bunday so'zlarni eshitgan bo'lsak ham, balog'atga etgunimizcha, bu hali ham bir necha ming rad etadi.

Men bu tajribalar o'lkalarini o'rganish uchun "inkor qilingan impulslar" deb atayman - bu bizning shaxsiyatimizning chuqur qismidan, tabiiy tanlanish jarayonidan kelib chiqadigan ichki ehtiyoja asoslangan impulslar.

Bu inkor etilgan va bajarilmagan barcha impulslar bilan nima sodir bo'ladi? Ular shunchaki ketishadimi?

Ular, agar ular qandaydir tarzda yarashsa: agar biz biror narsa qilsak yoki kimdir biror narsa qilsa, ruhiy muhitimizni muvozanatga qaytarishi mumkin. Bizning ruhiy muhitimizni nima muvozanatga keltirishi mumkin? Bir qator texnikalar mavjud.

Eng tabiiy narsa, ayniqsa bola uchun, shunchaki yig'lash. Yig'lash - bu rad etilgan, bajarilmagan impulsurni yarashtirishning tabiiy mexanizmi (tabiat usuli). Ilmiy tadqiqotchilar ko'z yoshlari manfiy zaryadlangan ionlardan iborat ekanligini aniqladilar. Agar o'zining tabiiy yo'nalishiga ruxsat berilsa, yig'lash ongimizdagi salbiy zaryadlangan energiyani chiqarib yuboradi va bizni muvozanat holatiga qaytaradi, garchi dastlabki impuls hech qachon bajarilmagan bo'lsa ham.

Muammo shundaki, ko'pincha voqealar o'z tabiiy yo'nalishini olishiga yo'l qo'yilmaydi va rad etilgan impulslar hech qachon yarashmaydi (hech bo'lmaganda, biz hali bolaligimizda). Farzandlari (ayniqsa, o'g'il bolalar) yig'lash kattalarga yoqmasligi va bu xatti-harakatni to'xtatish uchun qo'llaridan kelganini qilishlari uchun juda ko'p sabablar bor. Kattalar bolalarga nima uchun ular istamagan ishni qilishga majburlanayotganini tushuntirishdan bosh tortmasliklari uchun juda ko'p sabablar bor. Kattalar harakat qilsa ham, ular muvozanatni bartaraf etish uchun etarlicha samarali bo'lishiga kafolat yo'q. Agar bu impulslar bo'limasa nima bo'ladi

yarashganmi?

Ular to'planib, odatda o'zlarini har qanday miqdordagi o'ziga qaram va majburiy xatti-harakatlarda namoyon qiladi. Juda bo'sh qoida: biz bolaligimizda nimadan mahrum bo'lganimizga ishonganimizdan qat'iy nazar, balog'at yoshida osongina giyohvandlikka aylanishi mumkin. Misol uchun, ko'p odamlar e'tiborga qaram bo'lishadi. Men o'zlariga e'tibor qaratish uchun hamma narsani qiladigan odamlarni nazarda tutyapman. Buning eng keng tarqalgan sababi shundaki, ular o'zlariga etarlicha e'tibor qaratmaganliklariga ishonishadi

yosh yoki ular uchun muhim bo'lganida buni olmagan. Har qanday holatda, mahrumlik hal qilinmagan hissiy energiyaga aylanadi, bu ularni giyohvandlikni qondiradigan yo'l tutishga majbur qiladi. Biz uchun bu murosasiz, inkor etilgan impulslar (barchamizda mavjud) haqida tushunishimiz muhim bo'lgan narsa bu bizning diqqatimizni jamlash va savdoga intizomli, izchil yondashish qobiliyatimizga qanday ta'sir qilishidir.

XAVFSIZLIK

Savdo muhitida samarali ishlash uchun bizga xatti-harakatimizni boshqaradigan qoidalar va chegaralar kerak. Savdoning oddiy haqiqati shundaki, o'zimizga katta zarar etkazish potentsiali mavjud - bu zarar biz o'ylashimiz mumkin bo'lgan narsaga mutanosib bo'lishi mumkin. Yo'qotish xavfi cheksiz bo'lgan ko'plab savdo turlari mavjud.

O'zimizga zarar etkazish ehtimolini oldini olish uchun biz har doim o'z manfaatlarimiz uchun harakat qilishimiz uchun ixtisoslashgan ruhiy intizom va xatti-harakatlarimizni boshqaradigan nuqtai nazar shaklida ichki tuzilmani yaratishimiz kerak. Bu tuzilma har birimizning ichimizda bo'lishi kerak, chunki jamiyatdan farqli o'laroq, bozor buni ta'minlamaydi. Bozorlar qachon sotib olish yoki sotish imkoniyati mavjudligini ko'rsatadigan xatti-harakatlar shakllari shaklida tuzilmani ta'minlaydi. Ammo tuzilish shu erda tugaydi - oddiy ko'rsatma bilan. Aks holda, har bir shaxs nuqtai nazaridan, sizning xatti-harakatingizni boshqaradigan rasmiy qoidalar yo'q. Biz ishtirok etadigan deyarli har bir faoliyatda bo'lgani kabi, hatto boshlanishi, o'rtalari yoki oxiri ham yo'q.

Bu chuqur psixologik ta'sirga ega bo'lgan juda muhim farq. Bozor doimiy harakatda bo'lgan oqimga o'xshaydi. U boshlamaydi, to'xtamaydi yoki kutmaydi. Bozorlar yopiq bo'lsa ham narxlar harakatda. Har qanday kunning ochilish narxi bir kun oldingi yopilish narxi bilan bir xil bo'lishi kerakligi haqida hech qanday qoida yo'q. Jamiyatda qiladigan hech narsa bizni bunday "chegarasiz" muhitda samarali ishlashga tayyorlamaydi. Hatto qimor o'yinlarida ham o'rnatilgan tuzilmalar mavjud bo'lib, ular ularni savdodonan ancha farq qiladi va unchalik xavfli emas. Misol uchun, agar biz blackjack o'ynashga qaror qilsak, biz qilishimiz kerak bo'lgan birinchi narsa, qancha pul tikishimiz yoki tavakkal qilishimizni hal qilishimiz kerak. Bu bizni o'yin qoidalariga ko'ra qilishga majbur bo'lgan tanlovdir. Agar biz tanlov qilmasak, o'ynay olmaymiz.

Savdoda hech kim (sizdan tashqari) sizni xavf-xataringiz nima ekanligini oldindan hal qilishga majburlamaydi. Aslida, bizda cheksiz muhit mavjud bo'lib, u erda deyarli hamma narsa har qanday vaqtida sodir bo'lishi mumkin va faqat doimiy g'oliblar savdoni boshlashdan oldin o'z xavflarini aniqlaydilar. Boshqalar uchun xavfni oldindan aniqlash sizni har bir savdoning ehtimoliy natijasi borligi, ya'ni u mag'lub bo'lishi mumkin degan haqiqatga qarshi turishga majbur qiladi. Doimiy yutqazuvchilar, savdo qanchalik yaxshi ko'rinsin, u yutqazishi mumkin bo'lgan haqiqatni qabul qilmaslik uchun deyarli hamma narsani qiladi. Oddiy treyderni boshqacha o'ylashga majbur qiladigan tashqi tuzilma mavjud bo'lmasa, u har qanday miqdordagi asoslar, ratsionalizatsiya va buzuq mantiqqa moyil bo'lib, unga savdoni yo'qotish mumkin emasligiga ishongan holda kirishga imkon beradi, bu esa xavfni oldindan belgilashni ahamiyatsiz qiladi.

Barcha qimor o'yinlari voqealar ketma-ketligiga asoslanib, boshlanishi, o'rtalari va oxiriga ega

bu o'yin natijasini belgilaydi. Qatnashishga qaror qilganingizdan so'ng, fikringizni o'zgartira olmaysiz - siz davom etasiz. Bu savdoga to'g'ri kelmaydi. Savdoda narxlar doimiy harakatda, siz qaror qilmaguningizcha hech narsa boshlanmaydi, siz xohlagancha davom etadi va siz tugashini xohlamaguningizcha u tugamaydi. Nimani rejalashtirganingiz yoki qilmoqchi bo'lishingizdan qat'i nazar, har qanday psixologik omillar sizni chalg'itishga, fikringizni o'zgartirishga, qo'rquvga yoki haddan tashqari o'ziga ishonchga olib kelishi mumkin: boshqacha qilib aytganda, o'zingizni noto'g'ri va istalmagan tarzda tutishingizga olib keladi.

Qimor o'yinlari rasmiy yakuniga ega bo'lganligi sababli, ular ishtirokchini faol mag'lub bo'lishga majbur qiladi. Agar siz mag'lubiyatga uchragan bo'lsangiz, ongli ravishda qaror qabul qilmasdan mag'lubiyatni davom ettira olmaysiz. Har bir o'yinning oxiri yangi o'yinning boshlanishiga sabab bo'ladi va siz hamyoningizga kirish yoki bir nechta chiplarni stol markaziga surish orqali ko'proq aktivlariningiz faol ravishda qo'shimcha xavf ostiga qo'yishingiz kerak.

Savdoning rasmiy yakuni yo'q. Bozor sizni savdodan uzoqlashtirmaydi. Savdoni har doim sizning manfaatingizga mos keladigan tarzda tugatish uchun tegishli aqliy tuzilishga ega bo'lmasangiz, siz passiv mag'lub bo'lishingiz mumkin. Bu shuni anglatadiki, siz yutqazgan savdoda bo'lsangiz, yo'qotishni davom ettirish uchun hech narsa qilishingiz shart emas. Siz hatto tomosha qilishingiz shart emas. Siz shunchaki vaziyatni e'tiborsiz qoldirishingiz mumkin va bozor sizga tegishli bo'lgan hamma narsani va boshqalarni oladi.

Savdoning ko'plab qarama-qarshiliklaridan biri shundaki, u bir vaqtning o'zida sovg'a va la'nat taklif qiladi. Sovg'a shundaki, ehtimol hayotimizda birinchi marta biz qilayotgan hamma narsani to'liq nazorat qilamiz. La'nat shundaki, bizning xatti-harakatlarimizni boshqaradigan yoki tuzadigan tashqi qoidalar yoki chegaralar yo'q. Savdo muhitining cheksiz xususiyatlari, hech bo'limganda, izchil muvaffaqiyatning qandaydir o'chovini yaratmoqchi bo'lsak, bizdan ma'lum darajada cheklov va o'z-o'zini nazorat qilish bilan harakat qilishimizni talab qiladi. Xulq-atvorimizni boshqarishimiz kerak bo'lgan tuzilma iroda erkinligining ongli harakati sifatida sizning ongingizda paydo bo'lishi kerak. Bu erda ko'plab muammolar boshlanadi.

MUAMMO: Qoidalarni yaratishga tayyorlik

Men hali savdoga qiziqqan, qoidalar to'plamini yaratish tushunchasiga qarshilik qilmagan odamni uchratmadim. Qarshilik har doim ham aniq emas. Aksincha, bu odatda juda nozik. Biz bir tomondan qoidalarning mantiqiy ekanligiga qo'shilamiz, lekin biz taklif qilinayotgan har qanday narsani qilish niyatimiz yo'q. Bu qarshilik kuchli bo'lishi mumkin va u mantiqiy manbaga ega.

Bizning ongimizdagi tuzilishning aksariyati bizga ijtimoiy tarbiyamiz natijasida va boshqa odamlar tomonidan qilingan tanlovlarga asoslangan holda berilgan. Boshqacha aytganda, u bizning ongimizga singdirilgan, ammo bizning ongimizda paydo bo'limgan. Bu juda muhim farq. Strukturani singdirish jarayonida o'zimizning to'g'ridan-to'g'ri tajribamiz orqali harakat qilish, ifodalash va mavjudligimizning tabiatini o'rganish uchun ko'plab tabiiy impulslarimiz rad etildi. Bu rad etilgan impulsarning aksariyati hech qachon yarashmagan va hanuzgacha bizning ichimizda umidsizlik, g'azab, umidsizlik, aybdorlik yoki hatto nafrat sifatida mavjud. Ushbu salbiy his-tuyg'ularning to'planishi bizning ruhiy muhitimizda kuch bo'lib, bizni xohlagan vaqtda qilish va xohlagan narsani qilish erkinligidan mahrum qiladigan har qanday narsaga qarshilik ko'rsatishga majbur qiladi.

Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bizni birinchi navbatda savdoga jalg qilishning sababi - ijodiy so'zning cheksiz erkinligi - biz xatti-harakatlarimizni to'g'ri boshqaradigan qoidalar va chegaralarni yaratishga tabiiy qarshilikni his qilishimiz bilan bir xil. Go'yo biz to'liq erkinlik bo'lgan Utopiyani topgandek bo'ldik, keyin kimdir yelkamizga tegib: "Hoy, siz qoidalar yaratishingiz kerak, bu bilan emas, ularga rioya qilish uchun intizom ham bo'lishi kerak", deydi.

Qoidalarga bo'lgan ehtiyoj to'liq ma'noga ega bo'lishi mumkin, ammo biz hayotimiz davomida ulardan xalos bo'lishga harakat qilganimizda, ushbu qoidalarni yaratish uchun motivatsiyani yaratish qiyin bo'lishi mumkin. Uyushtirilgan, izchil va oqilona pul boshqaruvi ko'rsatmalarini aks ettiruvchi savdo rejimini o'rnatish va unga rioya qilishimizga qarshilikimiz manbasini yo'q qilish uchun odatda katta azob va azob-uqubatlar talab etiladi. Endi men muvaffaqiyatlari treyder bo'lish uchun o'tmishdagi barcha umidsizliklaringiz va umidsizliklaringizni yarashtirishingiz kerakligini nazarda tutmayapman, chunki bunday emas. Va, albatta, siz azob chekishingiz shart emas.

Men izchillik maqsadlariga erishgan va rad etilgan impulslarni bartaraf etish uchun hech narsa qilmagan ko'plab treyderlar bilan ishladim. Biroq, men shuni nazarda tutyapmanki, siz inkor etilgan impulslarning sizning treyder sifatida muvaffaqiyatingizni ta'minlaydigan ko'nikmalarni shakllantirish qobiliyatingizga salbiy ta'sirini qoplaydigan ruhiy tuzilmani qurish uchun qancha kuch va e'tiborni jalg qilishingiz kerakligini tushunolmaysiz.

MUAMMO: Mas'uliyatni o'z zimmasiga olmaslik

Savdoni darhol natijaga olib keladigan sof, cheksiz shaxsiy tanlov sifatida tavsiflash mumkin.

Esingizda bo'lsin, biz boshlashga qaror qilmagunimizcha hech narsa bo'lmaydi; biz xohlagancha davom etadi; va biz to'xtashga qaror qilmagunimizcha u tugamaydi. Bu barcha boshlanishlar, o'talar va tugashlar bizning mavjud ma'lumotni talqin qilishimiz va talqinimiz asosida qanday harakat qilishni tanlashimiz natijasidir. Endi biz tanlov qilish erkinligini xohlashimiz mumkin, ammo bu biz natijalar uchun javobgarlikni olishga tayyormiz va tayyormiz degani emas. O'z talqinlari va harakatlarining natijalari uchun javobgarlikni o'z zimmasiga olishga tayyor bo'lmagan treyderlar ikkilanishga duch kelishadi: qanday qilib odam tanlash erkinligini ta'minlaydigan faoliyatda ishtirok etadi va shu bilan birga, agar tanlashning natijasi kutilmagan bo'lsa va kimgadir yoqmasa, javobgarlikni o'z zimmasiga olishdan qochadi?

Savdoning og'ir haqiqati shundaki, agar siz izchillikni yaratmoqchi bo'lsangiz, natija qanday bo'lishidan qat'i nazar, siz to'liq javobgarsiz, degan asosdan boshlashningiz kerak. Bu savdogar bo'lishga qaror qilishdan oldin, kam sonli odamlar intilgan mas'uliyat darajasidir. Mas'uliyatdan qochishning yo'li, har qanday niyat va maqsadlar uchun tasodifiy bo'lgan savdo uslubini qabul qilishdir. Men tasodifiy savdoni noto'g'ri rejalashtirilgan savdo yoki umuman rejalashtirilmagan savdo sifatida aniqlayman. Bu bozor o'zgaruvchilarining cheksiz to'plamini hisobga oladigan uyushmagan yondashuv bo'lib, ular sizga doimiy ravishda nima ishlayotganini aniqlashga imkon bermaydi. va nima qilmaydi.

Tasodifiylik - bu mas'uliyatsiz tuzilmagan erkinlik.

Agar biz aniq rejalarsiz va cheksiz o'zgaruvchilar to'plami bilan savdo qilsak, buni qabul qilish juda oson.

bizga yoqadigan savdolar uchun kredit (chunki "ba'zi" usul mavjud edi). Shu bilan birga, biz xohlagan tarzda bo'limgan savdolar uchun javobgarlikni o'z zimmasiga olishdan qochish juda oson (chunki har doim biz bilmagan va shuning uchun oldindan e'tiborga ololmagan ba'zi o'zgaruvchilar bor). Agar bozorlarning xatti-harakatlari haqiqatan ham tasodifiy bo'lsa, unda izchillikni yaratish qiyin yoki imkonsiz bo'lar edi. Agar izchil bo'lishning iloji bo'lmasa, biz mas'uliyatni o'z zimmamizga olishimiz shart emas. Bu mantiq bilan bog'liq muammo shundaki, bizning bozorlardagi to'g'ridan-to'g'ri tajribamiz bizga boshqacha narsani aytadi. Xuddi shu xulq-atvor shakllari o'zlarini qayta-qayta namoyon qiladi. Har bir alohida naqshning natijasi tasodifiy bo'lsa ham, bir qator naqshlarning natijasi izchil (statistik jihatdan ishonchli). Bu paradoks, ammo intizomli, tartibli va izchil yondashuv bilan osonlikcha hal qilinadi.

Men bir necha soatlab bozorni tahlil qilish va ertangi kun uchun savdoni rejalashtirish uchun vaqt sarflaydigan son-sanoqsiz savdogarlar bilan ishladim. Ular qilgan savdolar odatda do'stlarning g'oyalari yoki brokerlarning maslahatlari edi. Ehtimol, sizga aytishim shart emaski, ular dastlab rejalashtirgan, lekin amalga oshmagan savdolar odatda kunning eng katta g'oliblari bo'lgan.

Bu biz qanday qilib tuzilmagan, tasodifiy savdoga moyil bo'lishimizning klassik misolidir - chunki biz javobgarlikdan qochishni xohlaymiz. O'z g'oyalarimiz asosida harakat qilsak, biz o'z ijodiy qobiliyatimizni chiziqqa qo'yamiz va g'oyalarimiz qanchalik yaxshi ishlagani haqida darhol fikr-mulohazalarni olamiz. Har qanday qoniqarsiz natijalarni ratsionalizatsiya qilish juda qiyin. Boshqa tomonidan, biz rejalashtirilmagan, tasodifiy savdoga kiranimizda, do'stni yoki brokerni yomon g'oyalari uchun ayblash orqali javobgarlikni o'zgartirish osonroq bo'ladi.

Savdo tabiatida tasodifiy savdo foydasiga tuzilma yaratish bilan bog'liq javobgarlikdan qutulishni osonlashtiradigan yana bir narsa bor: har qanday savdo g'olib, hatto katta g'olib bo'lish potentsialiga ega ekanligi haqiqatdir. Katta yutuqli savdo siz zo'r tahlilchi bo'lasizmi yoki yomon odam bo'lasizmi, yo'lingizga kelishi mumkin; siz javobgarlikni o'z zimmangizga olasizmi yoki yo'qmi. Doimiy g'olib bo'lish uchun zarur bo'lgan intizomli yondashuvni yaratish uchun harakat qilish kerak. Ammo, ko'rib turganingizdek, intizomsiz, tasodifiy yondashuv bilan savdo qilish foydasiga bunday aqliy mehnatdan qochish juda oson.

MUAMMO: Tasodifiy mukofotlarga qaramlik

Tasodifiy mukofotlarning maymunlarga psixologik ta'siri bo'yicha bir nechta tadqiqotlar o'tkazildi. Misol uchun, agar siz maymunga vazifani bajarishga o'rgatsangiz va har safar topshiriq bajarilganda uni doimiy ravishda mukofotlasangiz, maymun tezda ma'lum bir natijani harakatlar bilan bog'lashni o'rganadi. Agar siz topshiriqni bajarganingiz uchun uni mukofotlashni to'xtatsangiz, juda qisqa vaqt ichida maymun vazifani bajarishni to'xtatadi. U o'z kuchini endi o'rgangan narsaga sarflamaydi, buning uchun mukofot olmaydi. Biroq, maymunning mukofotdan mahrum bo'lishga munosabati, agar siz izchil jadval o'rniga, tasodifiy jadval bo'yicha boshlasangiz, juda boshqacha bo'ladi. Mukofot berishni to'xtatsangiz, maymun bu vazifani bajargani uchun boshqa hech qachon mukofotlanmasligini bila olmaydi. O'tmishda har safar mukofotlanganida, mukofot kutilmaganda paydo bo'ldi. Natijada, maymun nuqtai nazaridan, ketish uchun hech qanday sabab yo'q

vazifani bajarish. Maymun vazifani bajarishda davom etadi, hatto uni bajargani uchun mukofotlanmasa ham. Ba'zilari cheksiz davom etadi.

Nega biz tasodifiy mukofotlarga odatlanib qolishimiz mumkinligiga ishonchim komil emas. Agar taxmin qilishim kerak bo'lsa, men kutilmagan, yoqimli ajablanib bo'lganimizda miyamizda ajralib chiqadigan eyforiya qo'zg'atuvchi kimiyoiv moddalar bilan bog'liqligini aytardim. Agar mukofot tasodifiy bo'lsa, biz uni qachon va qachon olishimizni aniq bilmaymiz, shuning uchun o'sha ajoyib ajablanish tuyg'usini qayta boshdan kechirish umidida energiya va resurslarni sarflash qiyin emas. Darhaqiqat, ko'pchilik uchun bu juda o'ziga qaram bo'lishi mumkin.

Boshqa tomondan, ma'lum bir natijani kutganimizda va u amalga oshmasa, biz xafa bo'lamiz va o'zimizni yomon his qilamiz.

Agar biz buni yana takrorlasak va xuddi shunday umidsizlikka uchragan natijaga erishsak, bizni hissiy og'riqlarga olib kelishini bilganimizni qilishda davom etishimiz ehtimoldan yiroq emas.

Har qanday giyohvandlikning muammosi shundaki, u bizni "tanlovsizlik" holatida qoldiradi. Giyohvandlik bizning ruhiy holatimizda qanchalik hukmronlik qilsa, bizning diqqatimiz va harakatlarimiz shu darajada ushbu giyohvandlik maqsadini amalga oshirishga qaratilgan bo'ladi. Boshqa ehtiyojlarni qondirish uchun har qanday vaqtida mavjud bo'lgan boshqa imkoniyatlar (masalan, o'zimizga ishonish va juda ko'p aktivlarimizni xavf ostiga qo'ymaslik) e'tiborga olinmaydi yoki rad etiladi. Biz giyohvandlikni qondirishdan boshqa yo'l bilan harakat qilishda ojizlikni his qilamiz. Tasodifiy mukofotlarga qaramlik ayniqsa treyderlar uchun qiyin, chunki bu barqarorlikni keltirib chiqaradigan ruhiy tuzilmani yaratishga qarshilikning yana bir manbai.

MUAMMO: Tashqi va ichki nazorat

Bizning tarbiyamiz bizni ijtimoiy muhitda ishlashga dasturlashtirdi, ya'niz biz ijtimoiy o'zaro ta'sirga qaratilgan ehtiyojlarimiz, istaklarimiz va istaklarimizni qondirish uchun muayyan fikrash strategiyalariga ega bo'ldik. Biz nafaqat o'zimiz to'liq bajara olmaydigan ehtiyojlar, istaklar va istaklarni qondirish uchun bir-birimizga bog'liq bo'lishni o'rgandik, balki bu jarayonda biz boshqa odamlarning o'zini tutishiga mos keladigan tarzda harakat qilishiga ishonch hosil qilish uchun ko'plab ijtimoiy asoslangan boshqaruv va manipulyatsiya usullarini o'zlashtirdik.

biz nima xohlaymiz.

Bozorlar ijtimoiy harakatga o'xshab ko'rinishi mumkin, chunki u erda juda ko'p odamlar qatnashadi, lekin ular emas. Agar bugungi zamonaviy jamiyatda biz asosiy ehtiyojlarini qondirish uchun bir-birimizga qaram bo'lishni o'rgangan bo'lsak, u holda bozor muhit (zamonaviy jamiyatning o'rtaida mavjud bo'lsa ham) psixologik sahro sifatida tavsiflanishi mumkin, bu erda haqiqatan ham har bir erkak yoki ayol o'zi uchun. Biz nafaqat bozorga bog'liq bo'la olmaymiz, balki bozor qiladigan har qanday narsani manipulyatsiya qilish yoki nazorat qilish juda qiyin, hatto imkonsizdir. Endi, agar biz atrof-muhitimizni boshqarish va boshqarishni o'rganish orqali o'z ehtiyojlarimiz, istaklarimiz va istaklarimizni qondirishda samarali bo'lgan bo'lsak, lekin to'satdan o'zimizni savdogarlar sifatida biz uchun muhim bo'lgan narsalarni bilmagan, g'amxo'rlik qilmaydigan yoki ularga javob bermaydigan muhitda topsak, bu bizni qayerda qoldiradi? To'g'ri aytdingiz, maqol sojni belkuraksiz dedingiz.

Muvaffaqiyat qisman ularning ijtimoiy muhitni manipulyatsiya qilish va nazorat qilish, xohlagan narsalariga javob berish qobiliyatiga bog'liq. Har birimiz ma'lum darajada tashqi muhitni ruhiy (ichki) muhitimizga moslashtirish usullarini o'rgandik yoki ishlab chiqdik. Muammo shundaki, bu usullarning hech biri bozor bilan ishlamaydi. Bozor nazorat va manipulyatsiyaga javob bermaydi (agar siz juda katta savdogar bo'lmasangiz). Biroq, biz bozor ma'lumotlarini idrok etishimiz va talqin qilishimizni, shuningdek, o'z xatti-harakatlarimizni nazorat qila olamiz. Atrofimizni nazorat qilish o'rniiga, ular narsalar qanday bo'lishi kerakligi haqidagi g'oyamizga mos keladi, biz o'zimizni nazorat qilishni o'rganishimiz mumkin. Shunda biz ma'lumotni mumkin bo'lgan eng ob'ektiv nuqtai nazardan idrok eta olamiz va ruhiy muhitimizni shunday tuzamizki, biz doimo o'z manfaatlarimizga mos keladigan tarzda harakat qilamiz.

3-BOB

MAS'uliyatni o'z zimmasiga olish

Garchi "mas'uliyatni o'z zimmasiga olish" so'zlari sodda bo'lsa-da, tushunchani tushunish oson emas va savdoda amaliyotda qo'llash oson emas. Biz hammaniz bu so'zlarni eshitganmiz va hayotimizda juda ko'p marta mas'uliyatni o'z zimmamizga olish zarurati bilan duch kelganmiz, bu ibora nimani anglatishini aniq bilishimiz oson.

Savdoda mas'uliyatni o'z zimmasiga olish va muvaffaqiyatning tegishli tamoyillarini o'rganish bir-biri bilan uzviy bog'liqdir. Siz borlig'ingizning har bir tolasi bilan savdogar sifatida muvaffaqiyatingiz uchun javobgar emasligingizni va qanday yo'llarni tushunishingiz kerak. Shundagina siz bozorlarda doimiy muvaffaqiyatga erishadigan tanlangan treyderlar guruhiga qo'shilish imkonini beradigan xususiyatlarni olishingiz mumkin.

1-bobning oxirida men o'zingning kelajakdag'i proektsiyasiga qadam qo'yish g'oyasini kiritdim. Boshqacha qilib aytganda, siz bo'lishni istagan doimiy muvaffaqiyatli treyder hali mavjud emas. Haykaltarosh modelning o'xshashligini yaratganidek, siz o'zingizning yangi versiyangizni yaratishingiz kerak.

RUHIY MUHITINGIZNI SHAKLLANTIRISH

O'zingizning ushbu yangi versiyangizni yaratishda foydalanadigan vositalar - bu sizning muvaffaqiyatga bo'lgan ishtiyoqingizdan kelib chiqqan holda o'rganish istagi va istagingizdir. Agar o'rganish istagi va istagi sizning asosiy vositangiz bo'lsa, unda sizning vositangiz nima? Haykal yaratayotgan rassom bir qator vositalarda - masalan, loy, marmar yoki metallda ishlashni tanlashi mumkin, ammo agar siz o'zingizni doimiy muvaffaqiyatli savdogar sifatida namoyon etadigan shaxsiyatingizning yangi versiyasini yaratmoqchi bo'lsangiz, sizda faqat o'z e'tiqodlaringiz va munosabatingiz bor. Badiiy harakatingiz uchun vosita sizning ruhiy muhitingiz bo'ladi, bu erda siz o'rganish istagingiz bilan yakuniy maqsadingizga erishish uchun zarur bo'lgan e'tiqod va munosabatlarni qayta qurishingiz va o'rnatishingiz mumkin.

Sizning yakuniy maqsadingiz izchillik deb o'ylayman. Agar siz ko'pchilik treyderlar kabi bo'lsangiz, siz o'zingiz uchun mavjud bo'lgan imkoniyatlarning to'liq imkoniyatlarini tushunolmaysiz. Ushbu potentsialni tobora ko'proq ro'yobga chiqarish, uni hayotingizda tobora ko'proq haqiqatga aylantirish uchun sizning asosiy maqsadingiz doimiy muvaffaqiyatli treyder kabi fikrlashni o'rganish bo'lishi kerak. Esingizda bo'lsin, eng yaxshi treyderlar bir qator o'ziga xos usullar bilan o'ylashadi. Ular qo'rquvsiz savdo qilish imkonini beradigan va shu bilan birga ularni o'yamasdan va qo'rquvgaga asoslangan xatolar qilishdan saqlaydigan ruhiy tuzilishga ega bo'ldilar. Ushbu fikrlash tizimi bir qator tarkibiy qismlarga ega, ammo xulosa shundaki, muvaffaqiyatli treyderlar o'zlarining savdolaridan qo'rquv va ehtiyoitsizlik oqibatlarini deyarli yo'q qilishdi.

Bu ikki asosiy xususiyat ularga izchil natijalarga erishish imkonini beradi.

Agar siz ushbu fikrga ega bo'lsangiz, siz ham qo'rmasdan savdo qila olasiz. Siz endi bo'lmasiz

ma'lumotni mantiqiylashtirish, ongsiz ravishda buzib ko'rsatish, ikkilanish, quroldan sakrash yoki umid qilish natijasida kelib chiqadigan ko'plab qo'rquvga asoslangan xatolarga moyil. Qo'rquv yo'qolgach, bunday xatolarga yo'l qo'yish uchun hech qanday sabab bo'lmaydi va natijada ular sizning savdolaringizdan deyarli yo'qoladi.

Biroq, qo'rquvni yo'q qilish tenglamaning faqat yarmidir. Ikkinci yarmi - cheklovni rivojlantirish zarurati.

Zo'r treyderlar eyforiyaning salbiy ta'siriga yoki bir qator g'alaba qozongan savdolardan kelib chiqadigan ortiqcha ishonchga qarshi turish uchun ichki tartib-intizom yoki aqliy mexanizmga ega bo'lish muhimligini bilib oldilar. Treyder uchun, agar siz o'zingizni kuzatish va nazorat qilishni o'rganmagan bo'lsangiz, g'alaba qozonish juda xavflidir.

Agar biz izchillikni yaratish uchun treyderlar o'z sa'y-harakatlarini treyderning fikrlash tarzini rivoljantirishga yo'naltirishlari kerak degan asosdan boshlasak, unda nega ko'plab treyderlar muvaffaqiyatga erisha olmasligini tushunish oson.

Savdogarlar kabi fikrashni o'rganish o'rniiga, ular bozorlarni o'rganish orqali qanday qilib ko'proq pul ishlashlari haqida o'yashadi. Bu tuzoqqa tushmaslik deyarli mumkin emas. Bir qator psixologik omillar mavjud bo'lib, ular bozorlar haqida siz bilmagan narsalar sizning yo'qotishlaringiz va barqarorlik yo'qligiga olib keladi deb taxmin qilishni osonlashtiradi. natijalar.

Biroq, bu shunchaki emas. Siz izlayotgan izchillik bozorlarda emas, balki sizning fikringizda. Bu noto'g'ri bo'lish, pul yo'qotish va o'zingizni yaxshi his qilganingizda beparvo bo'lish tendentsiyasiga bo'lgan munosabat va e'tiqodlar eng ko'p yo'qotishlarga olib keladi - texnika yoki bozor bilimi.

Misol uchun, agar siz pulingizni boshqarish uchun quyidagi ikkita treyderdan birini tanlasangiz, qaysi birini tanlagan bo'lardingiz? Birinchi treyder oddiy, ehtimol hatto o'rtacha savdo texnikasidan foydalananadi, lekin ongsiz ravishda bozor ma'lumotlarini buzishga, ikkilanishga, mantiqiy fikrlashga, umid qilish yoki quroldan sakrashga moyil bo'lмаган fikrga ega. Ikkinci treyder fenomenal tahlilchi, ammo shunga qaramay, uni boshqa treyder yo'q bo'lgan barcha psixologik kasalliklarga moyil qiladigan odatiy qo'rquv tufayli ishlaydi. To'g'ri tanlov aniq bo'lishi kerak. Birinchi treyder sizning pulingiz bilan ancha yaxshi natijalarga erishmoqchi.

Munosabat tahlil yoki texnikaga qaraganda yaxshiroq umumiy natijalar beradi. Albatta, ideal vaziyat ikkalasiga ham ega bo'lishdir, lekin sizga ikkalasi ham kerak emas, chunki agar sizda to'g'ri munosabat bo'lsa - to'g'ri fikrlash - keyin savdo haqida hamma narsa nisbatan oson, hatto oddiy va, albatta, juda ham qiziqarli bo'ladi. Bilaman, ba'zilaringiz uchun bunga ishonish qiyin yoki hatto xafa bo'lishi mumkin, ayniqsa siz yillar davomida bozor haqida hamma narsani o'rghanish uchun kurashayotgan bo'lsangiz.

Qizig'i shundaki, ko'pchilik treyderlar o'zlarining kareralaridagi boshqa vaqtarga qaraganda savdoni birinchi marta boshlaganlarida o'yplashlari kerak bo'lgan uslubga yaqinroq. Ko'p odamlar o'ziga xos xavf-xatarlar haqida juda noreal tushuncha bilan savdo qilishni boshlaydilar. Bu, ayniqsa, agar ularning birinchi savdosi g'olib bo'lsa, to'g'ri keladi. Keyin ular qo'rquvsiz yoki qo'rmasdan ikkinchi savdoga kirishadilar. Agar bu savdo g'olib bo'lsa, ular yo'qotishning qabul qilinishi mumkin bo'lmasdan ehtimoli haqida kamroq tashvish bilan keyingi savdoga kirishadi. Har bir keyingi g'alaba ularni qo'rqaqidan hech narsa yo'qligiga va savdo pul ishlashning eng oson yo'li ekanligiga ishontiradi.

Bu qo'rquvning etishmasligi, ko'plab buyuk sportchilar "zonasi" deb ta'riflagan ruhiy holatga o'xshash beparvo ruhiy holatga aylanadi. Agar siz biron bir sport turida zonani boshdan kechirish imkoniga ega bo'sangiz, unda siz

bilingki, bu mutlaqo qo'rquv yo'q va siz instinktiv tarzda harakat va munosabat bildiradigan ruhiy holatdir. Siz muqobil variantlarni ko'rib chiqmaysiz yoki oqibatlarini o'ylamaysiz yoki o'zingizga o'zingiz taxmin qilmaysiz. Siz ayni paytdasiz va "shunchaki buni qilyapsiz". Nima qilsangiz ham, aynan shunday qilish kerak bo'ladi.

Aksariyat sportchilar hech qachon bunday o'zin darajasiga erisha olmaydilar, chunki ular hech qachon xato qilish qo'rquvidan o'tmaydilar. Buzilish oqibatlaridan qo'rqlaydigan darajaga etgan sportchilar odatda va o'z-o'zidan "zona" ga kiradilar. Aytgancha, psixologik zona - bu o'zingiz xohlagan holat emas, balki siz o'zingizni chidamlilik jasoratiga aylantira olasiz. Bu siz o'zingizni topadigan ruhiy holat bo'lib, u tabiatan ijodiydir va odatda, agar siz o'z harakatlaringiz haqida oqilona yoki ongli darajada o'ylashni boshlasangiz, darhol undan chiqib ketasiz.

Garchi siz o'zingizni zonaga majburlay olmasangiz yoki xohlamasangiz ham, ijobi y g'alabali munosabatni rivojlantirib, "mintaqa" ni boshdan kechirish uchun eng qulay bo'lgan ruhiy sharoitlarni o'rnatishingiz mumkin. Men ijobi y g'alabaga bo'lgan munosabatni sizning sa'y-harakatlaringizdan ijobi natija kutish, deb ta'riflayman, bu sizning erishgan natijalaringiz sizning rivojlanish darajangiz va yaxshiroq qilish uchun nimani o'rganishingiz kerakligini mukammal aks ettirishdir. Bu buyuk sportchilarga ega bo'lgan narsa: ularga o'z xatolaridan osongina o'tishga va eoinni saqlab qolishga imkon beruvchi g'alaba qozonish munosabati.

Boshqalar esa o'z-o'zini salbiy tanqid qilish, afsuslanish va o'z-o'zini achinish bilan bog'liq bo'ladi. Ko'pchilik hech qachon ijobi y g'alaba qozonish munosabatini rivojlantirmaydi. Savdoning qiziq anomaliyasi shundaki, agar siz yutuqli savdoni boshlasangiz, o'z-o'zidan g'alaba qozongan munosabatning qo'shimcha mahsuloti bo'lgan beparvo fikrlash tarzini boshdan kechirasiz, bu munosabatni o'zi rivojlanirmagan. Bilaman, bu biroz chalkash tuyulishi mumkin, ammo bu chuqur ma'noga ega.

Agar bir nechta g'alaba qozongan savdolar sizni muvaffaqiyatingizning muhim tarkibiy qismi bo'lgan, ammo tegishli munosabatga asoslanmagan beparvo ruhiy holatga kirishingizga olib kelishi mumkin bo'lsa, unda sizda mavjud bo'lgan narsa savdoning tabiatni haqida haddan tashqari tushunmovchilik uchun retseptdir, bu muqarrar ravishda hissiy va moliyaviy halokatga olib keladi. Bir nechta (yoki undan ko'p) yutuqli savdolarni qo'yish sizning treyder bo'lganiningizni anglatmaydi, lekin bu shunday his qiladi, chunki bu bizni faqat eng muvaffaqiyatli odamlar doimiy ravishda boshdan kechiradigan ruhiy holatga olib keladi. Haqiqat shundaki, yutuqli savdoni amalga oshirish uchun sizga zarracha mahorat kerak emas va agar zarracha mahoratsiz bitta yutuqli savdoni qo'yish mumkin bo'lsa, boshqasini va boshqasini qo'yish mumkin. Men o'zlarining savdo kareralarini juda katta miqdordagi yutuqli savdolar bilan boshlagan bir nechta odamlarni bilaman.

Agar siz o'zingizni ishonchli his qilsangiz va qo'rquv va tashvishlardan xalos bo'lsangiz, yutuqli savdolarni amalga oshirish qiyin emas, chunki siz nima qilishingiz kerakligi aniq yoki o'z-o'zidan ravshan bo'lib tuyuladigan oqimga, o'ziga xos tabiiy ritmga kirishish oson. Go'yo bozor sizga qachon sotib olish va qachon sotish kerakligi haqida qichqiradi va sizga analitik murakkablik uchun juda oz narsa kerak bo'ladi. Va, albatta, sizda hech qanday qo'rquv yo'qligi sababli, siz o'z savdolaringizni ichki janjal yoki ziddiyatsiz bajarishingiz mumkin.

Men aytmoqchi bo'lgan narsa shundaki, har qanday urinishda g'alaba qozonish asosan munosabat funktsiyasidir. Ko'p odamlar buni bilishadi, lekin shu bilan birga, ko'pchilik ularning natijalarida munosabat muhim rol o'ynashini tushunmaydi. Aksariyat sport yoki boshqa musobaqalarda ishtirokchilar rivojlanishi kerak

jismoniy ko'nikmalar, shuningdek, strategiyalar shaklida aqliy qobiliyatlar. Agar ko'nikmalar bo'limida raqiblar teng ravishda mos kelmasa, ko'nikmalari yuqori bo'lgan kishi odatda ("Ikin har doim ham emas) g'alaba qozonadi. Agar autsayder ustun raqibni mag'lub etsa, hal qiluvchi omil nima? Ikki raqib teng keladigan bo'lsa, muvozanatni u yoki bu yo'lida ushlab turadigan omil nima? Har ikkala holatda ham javob munosabatdir.

Savdoni shunchalik qiziqarli va shu bilan birga o'rganish qiyin qiladigan narsa shundaki, sizga juda ko'p ko'nikmalar kerak emas; sizga faqat haqiqiy g'alabali munosabat kerak. Bir necha yoki undan ortiq yutuqli savdolarni boshdan kechirish o'zingizni g'olibdek his qilishingizga yordam beradi va bu tuyg'u g'alabali seriyani qo'llab-quvvatlaydi. Shu sababli, sanoatning eng yaxshi bozor tahlilchilari bir qator g'alaba qozonish uchun o'zlarining o'ng qo'llarini berishganida, yangi boshlanuvchi treyder bir qator yutuqli savdolarni qo'yishi mumkin. Tahlilchilarning mahorati bor, lekin ularda g'alaba qozonish qobiliyati yo'q.

Ular qo'rquvdan harakat qilmoqdalar. Ajam treyder g'alaba qozonish hissini boshdan kechiradi, chunki u qo'rqlaydi. Lekin bu uning g'alaba qozongan munosabati borligini anglatmaydi; bu faqat uni qo'rqtish uchun savdo faoliyatidan hech qanday og'riqni boshdan kechirmaganligini anglatadi. Oxir-oqibat, bizning boshlang'ich treyderimiz o'zini qanchalik ijobji his qilishidan qat'i nazar, yo'qotish va xatolikka duch keladi. Yo'qotish va xato qilish savdoning muqarrar haqiqatidir. Tasavvur qilish mumkin bo'lgan eng ijobjiy munosabat, eng yaxshi tahliliy ko'nikmalar bilan birgalikda treyderi oxir-oqibat yo'qotilgan savdoni boshdan kechirishiga to'sqinlik qila olmaydi. Bozorlar juda tartibsiz va har qanday treyder har safar to'g'ri bo'lishi uchun e'tiborga olish kerak bo'lgan juda ko'p o'zgaruvchilar mavjud.

Ajam treyder nihoyat yutqazsa nima bo'ladi? Bu uning beparvo ruhiy holatiga qanday ta'sir qiladi? Javoblar uning savdoga boradigan umidlariga va tajribani qanday izohlashiga bog'liq bo'ladi. Va u tajribani qanday izohlashi uning e'tiqodlari va munosabatlariga bog'liq.

Agar u yo'qotishning oldini olishning iloji yo'q degan ishonch bilan ishlayotgan bo'lsa-chi, chunki yo'qotish savdoning tabiiy natijasidir - aytaylik, oziq-ovqat sotib olish xarajatlarini o'z zimmasiga oladigan restoran egasidan farqi yo'q? Bundan tashqari, u tavakkalchilikni to'liq qabul qildi, deylik, u bozor xatti-harakatlarida moliyaviy va hissiy jihatdan qabul qilinishi mumkin bo'limgan barcha imkoniyatlarni ko'rib chiqdi va hisobga oldi.

Bu e'tiqod va umidlar bilan uning munosabati yomonlashishi va keyingi savdoga o'tishi dargumon. Aytgancha, bu savdo e'tiqodlari va munosabatlarining ideal to'plamining namunasidir.

Endi u tavakkalchilikni to'liq qabul qilmagan deylik. Agar uning kutganlari o'zi xohlaganidan boshqa bozor xatti-harakatlarini hisobga olmasa-chi? Ushbu aqliy nuqtai nazardan, agar bozor u xohlagan narsani qilmasa, u og'riqni his qiladi - hissiy og'riq.

Kutishlar - bu atrof-muhitdagi kelajakdagi lahzalarning qanday ko'rinishi, ovozi, his etilishi, hidi yoki ta'mi haqidagi aqliy tasavvurimiz. Kutilgan energiya qancha orqada ekanligiga qarab, u bajarilmasa, juda ko'p zarar etkazishi mumkin. Men ta'riflagan ikki xil nuqtai nazardan qaysi biri bizning boshlang'ich treyderimiz tomonidan qo'llanilishi mumkin? Ikkinchisi, albatta. Faqat eng yaxshi treyderlar birinchi stsenariyida tasvirlangan istiqbolga ega bo'lismashdi. Va, men 1-bobda aytib o'tganimdek, agar bu eng yaxshi savdogarlar muvaffaqiyatli savdo oilalarida o'smagan yoki murabbiylar uchun super treyderlarga ega bo'lmasalar (kerakli hollarda).

tavakkalchilik va yo'qotishga munosabat ularda o'z kareralarining boshidanoq singdirilgan), ularning deyarli har biri doimiy muvaffaqiyatga erishish uchun qanday o'ylash kerakligini anglab etgunga qadar bir yoki bir nechta boylikni yo'qotishning umumiyl tajribasiga ega edi.

Bu ko'pchilik noto'g'ri taxmin qilganidek, bozorni qandaydir yorqin anglash emas, balki ularning muvaffaqiyati uchun munosabatdagi tub o'zgarishdir. Ushbu noto'g'ri taxmin treyderlar orasida keng tarqalgan, chunki ularning juda oz qismi muvaffaqiyatni aniqlashda tarkibiy munosabat qanchalik muhimligini chuqur darajada tushunadi.

Ishonch bilan taxmin qilishimiz mumkinki, yo'qotishdan keyin bizning boshlang'ich treyderimiz hissiy og'riq holatida bo'ladi. Natijada, uning savdosi butunlay yangi sifatga ega bo'ladi. U, albatta, o'sha beparvo ruhiy holatini yo'qotadi, lekin eng muhimi, bozor unga shunday qilganini his qiladi: Bozor unga o'zi boshdan kechirayotgan og'riqni his qildi; bozor uni yo'qotishga duchor qilib, g'alaba qozonish tuyg'usini tortib oldi.

E'tibor bering, bizning treyder bozorlarni yo'qotish yoki ololmagani uchun qanday ayblamoqda. E'tibor bering, u kabi his qilish qanchalik tabiiy. O'ylab ko'ring, hayotimizda necha marta, ayniqsa bolaligimizda, o'yinchoq yoki do'starimiz bilan o'ynash kabi o'zimizga juda yoqadigan narsa bilan shug'ullanganmiz va kimdir ko'proq kuch va vakolatga ega bo'lgan kishi bizni qilayotgan ishimizni to'xtatishga va qilishni xohlamagan narsani qilishga majbur qilgan. Hammamiz narsalarni yo'qotdik, bizdan narsalarni olib qo'yishdi, xohlagan narsalarimiz rad etildi yoki o'zimizga loyiq deb hisoblandi, biz o'rtasida bo'lgan faoliyatimizni davom ettirishga to'sqinlik qildik yoki biz ishtiyoqli bo'lgan g'oyani amalga oshirishga to'sqinlik qildik. Gap shundaki, bunday vaziyatlarning ko'pida biz boshimizdan kechirgan og'riqlar uchun shaxsiy javobgarlikni o'z zimmamizga olishimiz shart emas edi, chunki biz bu haqda hech narsa qilishga ojiz edik.

Biz shodlik va shodlik holatidan, hissiy og'riq holatidan majbur bo'lishni tanlamadik. Qaror bizning qo'limizda emas, bizning irodamizga qarshi va odatda keskin edi. Garchi biz bilan sodir bo'layotgan voqealar uchun javobgar ekanligimiz aytilgan bo'lsa ham, biz bunga ishonmagan yoki bu nimani anglatishini tushunmagan bo'lishimiz mumkin. Ko'zga ko'rindigan va biz eng oson bog'lashimiz mumkin bo'lgan narsa shundaki, biz zavqlanayotgan edik va kimdir yoki nimadir bizni bu zavq va azobdan olib tashladi. Bu bizning tanlovimiz emas edi. Dardimizning sababi bizga tashqaridan keldi; shuning uchun o'sha paytda bizga qanday kuch ta'sir qilgan bo'lsa, aybdor edi. Biz nafaqat yaxshi tuyg'uni o'z aybimiz bilan yomon his qilish bilan almashtirish mumkinligini bilib oldik; biz xiyonat haqida ham bilib oldik. Biz o'zimizni xiyonat qilanimizni his qildik, chunki bu vaziyatlarning aksariyati butunlay kutilmagan yoki kutilmagan edi, ya'ni hayotimizdagi ba'zi odamlar o'zini tutish qobiliyatiga tayyor emas edik. Agar ularning xatti-harakatlari bizni hissiy og'riq holatiga olib kelgan bo'lsa, biz tabiiy ravishda xiyonat qilanimizni his qilgan bo'lardik.

Yon eslatma sifatida shuni aytishim kerakki, bizning o'tmishdagi ko'plab hissiy og'riqli tajribalarimiz yaxshi niyatli ota-onalar, o'qituvchilar va do'stlar natijasi bo'lgan, ularning aksariyati faqat o'zlar qilgan K/^lie»i7QH of fho fimo ix7oc Vv^ct fcir nc Trip nn<;t pyamrtle - bu o'ta xavfli bola bilan o'ynagan bola. O'yinchoqni olib qo'ying, shunda bola o'zi boshdan kechirayotgan hissiy og'riqni ifodalash uchun yig'laydi va agar biz juda yosh yoki balog'atga etmagan bola bilan ishlayotgan bo'lsak, u nima uchun bu o'yinchoq bilan o'ynay olmasligi haqida aytadigan hech qanday mantiqiy narsani tinglamaydi.

Ammo, shu bilan birga, ko'p odamlar etuk va aql bovar qilmaydigan ota-onalar uchun tug'iladilar yoki hissiy jihatdan bezovta bo'lgan o'qituvchilar, murabbiylar va xodimlarga duch kelishadi, ular ongsiz ravishda yoki qasddan o'zlarining shaxsiy muammolarini o'zlar kamroq kuchga ega deb bilgan har bir kishiga yuklaydilar. Bundan ham yomoni shundaki, boshqalarni qurban qilishga moyil bo'lgan ko'p odamlar buni o'z qurbanlarini o'zlarining og'rig'iga sabab bo'lganiga ishontiradigan tarzda qilish uchun etarlicha aqlli. Qanday bo'lmasin, bizning og'riqli tajribalarimiz sevgi harakatining natijasimi yoki qasddan qilinganmi - har birimiz o'zimiz hal qilishimiz kerak bo'lgan narsadir. Xulosa shuki, biz kattalar sifatida savdo rejimiga kirganimizda, biz bolalar kabi tez-tez boshdan kechirgan quvonchdan og'riqqa bir lahzali o'tishni biz savdo paytida sodir bo'ladigan quvonchdan og'riqqa o'tish bilan bog'lash qanchalik tabiiy ekanligini tushunmaymiz. Buning oqibatlari shundan iboratki, agar biz savdoning o'ziga xos tavakkalchiligini qabul qilishni o'rganmagan bo'lsak va o'tmishimiz va bugungi kunimiz o'rtasidagi bu tabiiy bog'lanishlardan qanday ehtiyyot bo'lishni bilmasak, natijalar uchun javobgarlikni o'z zimmamizga olish o'rniга bozorni ayblaymiz.

Savdo bilan shug'ullanadigan ko'pchilik odamlar o'zlarini mas'uliyatli kattalar deb bilishsa ham, faqat eng yaxshi treyderlar har qanday muayyan savdoning natijasi uchun to'liq javobgarlikni o'z zimmalariga olishlari mumkin bo'lgan darajaga yetdilar. Boshqa har bir kishi u yoki bu darajada mas'uliyatni o'z zimmasiga oladi deb o'ylaydi; lekin haqiqat shundaki, ular bozorni ular uchun qilishni xohlashadi. Oddiy savdogar bozor o'z umidlari, umidlari va orzularini amalga oshirishini xohlaydi.

Jamiyat shu tarzda ishlashi mumkin, lekin bozorlar, albatta, yo'q. Jamiyatda biz boshqa odamlardan oqilona va mas'uliyatli yo'l tutishlarini kutishimiz mumkin. Agar ular yo'q bo'lsa va buning natijasida biz azob cheksak, jamiyat nomutanosiblikni to'g'irlash va bizni qayta tiklash uchun vositalarni taqdim etadi. Boshqa tomonidan, bozor bizga biror narsa berishga yoki bizga foyda keltiradigan biror narsa qilishga javobgar emas. Bu bozorlarni reklama qilish usuli bo'lmasligi mumkin va, albatta, ular loyihalashtirmoqchi bo'lgan taassurot emas, lekin haqiqat shundaki, bozorlarda ishtirok etadigan har bir treyder buni o'z manfaati uchun qiladi. Bitta treyder foyda olishi mumkin bo'lgan yagona yo'l, agar boshqa treyder yutqazsa, yo'qotish fyuchers savdosidagidek haqiqiy dollarda bo'ladimi yoki birja savdosidagi kabi imkoniyatni yo'qotadimi. Savdoga qo'yganingizda, u pul ishlashni kutmoqda. Savdoni amalga oshiradigan dunyodagi har bir boshqa savdogar ham xuddi shu sababga ko'ra shunday qiladi. Bozor bilan bo'lgan munosabatingizga shu nuqtai nazardan qarasangiz, maqsadingiz bozorlardan pul olish, deb ayta olasiz, lekin xuddi shu maqsadda bozorning yagona maqsadi sizdan pul yoki imkoniyat olishdir.

Agar bozor bir-biridan pul olish uchun o'zaro aloqada bo'lgan odamlar guruhi bo'lsa, unda bozorning individual savdogar oldidagi javobgarligi qanday? U ushbu faoliyatni osonlashtirish uchun o'rnatgan qoidalarga riyva qilishdan boshqa hech qanday javobgarlikka ega emas. Gap shundaki, agar siz o'zingizni bozorni ayblayotganingizni yoki xiyonat qilganingizni his qilgan bo'lsangiz, unda siz nol summali o'yin o'ynash nimani anglatishini etarlicha e'tiborga olmadingiz. Har qanday ayblov darajasi, siz nimani xohlayotganingiz yoki o'ylashingiz yoki savdoga qancha kuch sarflaganingizdan qat'i nazar, bozor sizga hech narsa qarzdar emasligi haqiqatini qabul qilmaganingizni anglatadi.

Bozorda ayrboshlashning tipik ijtimoiy qadriyatlari kuchga kirmaydi. Agar buni tushunmasangiz va

o'zingiz o'sib ulg'aygan ijtimoiy me'yorlar va bozorning ishlash usuli o'tasidagi tafovutlarni yarashtirish yo'lini topsangiz, u siz uchun nimadir qilishiga ishongan holda o'z umidlariningiz, orzularingiz va istaklariningizni bozorga loyihalashtirishda davom etasiz. Agar bunday bo'lmasa, siz o'zingizni g'azablantirasiz, umidsizlikka tushasiz, hissiy jihatdan bezovtalanasisiz va xiyonat qilasiz.

Mas'uliyatni o'z zimmangizga olish, o'zingizning shaxsingizning eng chuqur qismida, savdogar sifatida muvaffaqiyatingiz yoki muvaffaqiyatsizligingiz uchun bozor *emas*, *siz* to'liq javobgar ekanligingizni tan olish va qabul qilishni anglatadi. To'g'ri, bozorning maqsadi sizni pulingizdan ajratishdir; lekin buni amalga oshirish jarayonida u sizga undan pul olish uchun cheksiz imkoniyatlar oqimini ham taqdim etadi. Narxlar o'zgarganda, bu harakat o'sha paytda narticioating har bir kishining jamoaviy harakatlarini ifodalaydi. Bozor, shuningdek, o'zi haqida ma'lumot ishlab chiqaradi va savdolarga kirish va chiqishni juda osonlashtiradi (albatta, ishtirokchilar soniga qarab).

Jismoniy shaxslar nuqtai nazaridan, narx harakati, ma'lumot va savdolarga kirish va chiqish qobiliyati nimanidir ko'rish va siz idrok qilgan narsaga qarab harakat qilish imkoniyatlarini ifodalaydi. Bozorlar ochiq bo'lgan har bir lahzada sizda pozitsiyaga kirish, pozitsiyani engillashtirish, pozitsiyaga qo'shish yoki pozitsiyadan chiqish imkoniyati mavjud. Bularning barchasi foyda olish yoki hech bo'limganda yo'qotishlaringizni kamaytirish orqali o'zingizni boyitish uchun imkoniyatlardir. Bir savol bersam. Boshqa treyderlarning umidlari, umidlari, orzulari va istaklarini bajarish uchun javobgarlikni his qilyapsizmi? Albatta yo'q. Hatto so'rash ham bema'ni tuyuladi. Biroq, agar siz o'zingizni bozorni ayblayotganingizni va xiyonat qilganingizni his qilsangiz, bu siz qilayotgan ishdir. Siz bozorda ishtirok etayotgan har bir kishining jamoaviy harakatlarini bozor sizga kerakli narsani beradigan tarzda harakat qilishini kutmoqdasiz. Bozordan xohlagan narsangizni qanday qilib olishni o'zingiz o'rganishingiz kerak. Ushbu o'quv jarayonidagi birinchi muhim qadam to'liq va mutlaq mas'uliyatni o'z zimmasiga olishdir.

Mas'uliyatni o'z zimmasiga olish, barcha natijalar o'z-o'zidan paydo bo'lishiga ishonishni anglatadi; Sizning natijalariningiz bozor ma'lumotlarini talqin qilish, siz qabul qilgan qarorlar va natijada qilgan harakatlariningizga asoslanadi. To'liq javobgarlikdan kamroq narsani o'z zimmangizga olish muvaffaqiyatingizga to'sqinlik qiladigan ikkita asosiy psixologik to'siqni keltirib chiqaradi.

Birinchidan, siz bozor bilan sizni doimiy imkoniyatlar oqimidan chiqarib yuboradigan qarama-qarshi munosabatlar o'rnatasiz. Ikkinchidan, siz o'zingizning savdo muammolaringiz va muvaffaqiyatingiz yo'qligi bozor tahlili orqali tuzatilishi mumkinligiga o'zingizni yo'ldan ozdirasiz.

Keling, birinchi to'siqni ko'rib chiqaylik. Sizga pul berish yoki yo'qotishlaringizni kamaytirish uchun bozorga har qanday darajadagi mas'uliyatni loyihalashtiranganingizda, bozor raqib yoki dushman sifatini juda oson qabul qilishi mumkin. Yo'qotish (siz bozordan boshqacharoq narsani kutganingizda) sizni xuddi shunday bolalarcha og'riq, g'azab, norozilik va kuchsizlik tuyg'ulariga duchor qiladi, chunki kimdir bizdan nimanidir olib qo'yanida, biz xohlagan narsani bermaganida yoki bizga ruxsat bermaganida hammamiz his qilamiz. biz xohlagan narsa.

Hech kim rad etilganini his qilishni yoqtirmaydi, ayniqsa biz xohlagan narsaga erishish bizni baxtli qilishiga ishonsak. Ushbu vaziyatlarning har birida bizdan tashqarida biror narsa yoki kimdir o'zimizni ifoda etishimizga to'sqinlik qildi

qandaydir maxsus usul. Boshqacha qilib aytganda, qandaydir tashqi kuch bizning xohish va umidlarimizning ichki kuchiga qarshi harakat qildi. Natijada, bozorga beradigan yoki olib qo'yadigan tashqi kuchning kuchini belgilash tabiiydir. Ammo bozor o'z ma'lumotlarini neytral nuqtai nazaridan taqdim etishini hisobga oling. Bu shuni anglatadiki, bozor siz nimani xohlayotganingizni yoki nimani kutayotganingizni bilmaydi va unga ahamiyat bermaydi, agar siz narxlarga katta ta'sir ko'rsatadigan pozitsiyani savdo qilmasangiz. Aks holda, har bir daqqa, har bir taklif va har bir taklif sizga biror narsa qilish imkoniyatini beradi. Siz savdoga qo'yishingiz, foyda olishingiz yoki yutqazishingiz mumkin. Bu, shuningdek, qavat savdogarlar bo'lgan va boshqa qavat savdogarlariga shaxsan ma'lum bo'lganlar uchun ham amal qiladi, ular ham sizning pozitsiyangizni bilishlari va sizning zararingiz uchun bu bilimlardan ataylab foydalanishlari mumkin. Bu shuni anglatadiki, siz tezroq va ko'proq diqqatli bo'lishingiz yoki ushbu sohalarda mavjud bo'lgan cheklovlarni hisobga olishingiz va shunga mos ravishda savdo qilishingiz kerak.

Bozor nuqtai nazaridan, har bir daqqa neytraldir; siz, kuzatuvchi, har bir lahma va narx o'zgarishi ma'noga ega bo'lishi mumkin. Ammo bu ma'nolar qayerda mavjud? Ma'nolar siz o'rgangan narsangizga asoslanadi va bozorda emas, balki ongingizda mavjud. Bozor o'zi haqida yaratgan ma'lumotni ma'noga qo'shmaydi yoki sharhlamaydi (garchi siz tinglashga tayyor bo'lsangiz, har doim sharhlashni taklif qiladigan shaxslar bor). Bundan tashqari, bozor imkoniyat yoki yo'qotishni qanday belgilashingizni bilmaydi. Bozor siz buni har daqiqada foyda va zarar uchun savdoga kirish va chiqish imkoniyatining cheksiz oqimi sifatida qabul qilasizmi yoki uni har qanday vaqtda pulingizni yutib yuborishga tayyor va tayyor ochko'z yirtqich hayvon sifatida qabul qilasizmi, bilmaydi.

Agar siz o'z-o'zini tanqid qilmasdan va afsuslanmasdan savdoga kirish va undan chiqish uchun cheksiz imkoniyatlar oqimini sezsangiz, o'zingizning manfaatingiz uchun harakat qilish va tajribangizdan o'rganish uchun eng yaxshi fikrda bo'lasiz. Boshqa tomondan, agar siz bozor ma'lumotlarida idrok qilgan narsangiz qaysidir ma'noda og'riqli bo'lsa, siz tabiiy ravishda bu ma'lumotni ongli ravishda yoki ongsiz ravishda o'zingizning xabardorligingizdan to'sib qo'yish orqali bu og'riqdan qochishga harakat qilasiz. Ushbu ma'lumotni blokirovka qilish jarayonida siz o'zingizni boyitish uchun har qanday imkoniyatlardan muntazam ravishda mahrum bo'lasiz. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, siz o'zingizni imkoniyatlar oqimidan uzib qo'yasiz. Bundan tashqari, bozor sizga qarshi bo'lgandek tuyuladi, lekin agar siz u siz uchun biror narsa qilishini kutsangiz yoki u sizdan qarzdor ekanligiga ishonsangiz. Agar kimdir yoki biror narsa sizga qarshi bo'lsa va sizga og'riq keltirsa, qanday javob berasis? Siz jang qilishga majbur bo'lasiz, lekin aynan nima bilan kurashyapsiz? Bozor, albatta, siz bilan kurashmaydi. Ha, bozor sizning pulingizni xohlaydi, lekin u sizga imkon qadar ko'proq olish imkoniyatini beradi. Garchi siz bozor bilan kurashayotgandek yoki u siz bilan kurashayotgandek tuyulishi mumkin bo'lsa-da, haqiqat shundaki, siz bozor sizga hech narsa qarzdor emasligini to'liq qabul qilmaslikning salbiy oqibatlariga qarshi kurashyapsiz; va u taqdim etayotgan imkoniyatlardan bir daraja kam emas, balki 100 foiz o'zingiz foydalanishingiz kerak.

O'zingiz uchun biror narsa qilish uchun cheksiz imkoniyatlar taklif qilingan vaziyatdan maksimal darajada foydalanishning yo'li - oqimga kirishdir. Bozorda oqim bor. Bu ko'pincha tartibsiz, ayniqsa qisqaroq vaqt oralig'ida, lekin u qayta-qayta takrorlanadigan nosimmetrik naqshlarni ko'rsatadi. Shubhasiz, o'zingizga qarshi bo'lgan narsa bilan oqish qarama-qarshilikdir.

Agar siz bozor oqimini sezishni boshlamoqchi bo'lsangiz, ongingiz nisbatan qo'rquv, g'azab va g'azabdan xoli bo'lishi kerak.

pushaymonlik, xiyonat, umidsizlik va umidsizlik.

Mutlaq mas'uliyatni o'z zimmangizga olganingizda, bu salbiy his-tuyg'ularni boshdan kechirish uchun hech qanday sabab bo'lmaydi. Avvalroq men aytgan edimki, agar siz mas'uliyatni o'z zimmangizga olmasangiz, muvaffaqiyatingizga to'sqinlik qiladigan asosiy psixologik to'siqlardan biri bu sizning savdo muammolaringiz va izchillikning etishmasligi bozor tahlili orqali tuzatilishi mumkinligiga o'zingizni yo'ldan ozdirishingizdir. Bu fikrni ko'rsatish uchun keling, o'zining birinchi yo'qotishini boshdan kechirmaguncha, beparvo kayfiyat bilan ish boshlagan yangi treyderimizga qaytaylik. Bunday osonlik va qiyinchilik bilan g'alaba qozonganingizdan so'ng, hissiy og'riqlarga keskin o'tish juda hayratda qoldirishi mumkin - ammo savdoni to'xtatish uchun etarli darajada hayratlanarli emas. Bundan tashqari, uning fikricha, bu vaziyat uning aybi emas edi; bozor unga shunday qildi. Chiqib ketish o'rniga, u g'alaba qozongan paytda boshdan kechirgan ajoyib tuyg'u uning xotirasida yangilanadi va uni savdoni davom ettirish uchun qat'iylik hissi bilan ilhomlantiradi.

Faqat endi u bu borada aqlliroy bo'ladi. U bir oz kuch sarflaydi va bozorlar haqida hamma narsani o'rganadi. Agar u hech narsani bilmagan holda g'alaba qozona olsa, u nimanidir bilganida tozalaydi, deb o'ylash juda mantiqiy. Ammo bu erda katta muammo borki, agar mavjud bo'lsa, savdogarlar zarar ko'rganidan keyin ko'p vaqt o'tmaguncha xabardor bo'lishadi. Bozorlarni o'rganish yaxshi va o'z-o'zidan muammo tug'dirmaydi. Bu bozorni o'rganishning asosiy sababi bo'lib, oxir-oqibat uning barbod bo'lishiga olib keladi.

Bir lahma oldin aytganimdek, quvonchdan og'riqqa to'satdan o'tish odatda psixologik zarba beradi.

Juda kam odam bunday tajribalarni sog'lom tarzda qanday qilib uyg'unlashtirishni o'rganadi.

Texnikalar mavjud, ammo ular keng ma'lum emas. Aksariyat odamlarda, ayniqsa savdoga jaib qilingan odamning tipik javobi qasosdir. Savdogarlar uchun bu qasosni olishning yagona yo'li bozorni zabit etishdir va bozorni zabit etishning yagona yo'li - bozor bilimi yoki ular shunday deb o'ylashadi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, boshlang'ich savdogarning bozorni o'rganishining asosiy sababi bozorni yengish, unga va o'ziga nimanidir isbotlash, eng muhimi, bozor unga yana zarar etkazishining oldini olishdir. U bozorni shunchaki o'ziga g'alaba qozonishning tizimli usuli sifatida emas, balki og'riqdan ochish yoki bozorga ob'ektiv nuqtai nazardan qarash bilan mutlaqo aloqasi bo'limgan narsani isbotlash usuli sifatida o'rganmoqda. U buni tushunmaydi, lekin bozor haqida biror narsa bilish uni og'riqni boshdan kechirishiga to'sqinlik qilishi yoki qasos olish yoki nimanidir isbotlash istagini qondirishga yordam berishi mumkin, deb taxmin qilishi bilanoq, u o'z taqdirini o'z taqdiriga muhrlab qo'ydi.

omadsiz.

Aslida, uning qilgan ishi murosasiz dilemmani o'rnatdi.

U bozorning jamoaviy xulq-atvor modellarini tanib olish va tushunishni o'rganmoqda va bu yaxshi. Bu hatto yaxshi his qiladi. U ilhomlangan, chunki u g'olib bo'lish uchun bozorni o'rganmoqda deb o'ylaydi. Natijada, u odatda bilim qidirishga boradi, trend chiziqlari, diagramma naqshlari, qo'llab-quvvatlash va qarshilik, shamdonlar, bozor profillari, nuqta va chiziqli diagrammalar, Elliott to'lqinlari, Fibonachchi retracements, osilatorlar, nisbiy kuch, stoxastika va boshqa ko'plab texnik vositalarni o'rganadi. ta'kidlash joizki, ko'p.

Qizig'i shundaki, uning bilimi ortib ketgan bo'lsa-da, u endi o'z savdolarini amalga oshirishda muammolarga duch kelganini aniqladi. U ikkilanadi, ikkinchisi o'zini taxmin qiladi yoki buni amalga oshirish uchun aniq signallar soniga qaramay, umuman savdoga kirishmaydi. Bularning barchasi asabiylashadi, hatto aqldan ozdiradi, chunki sodir bo'lgan narsa mantiqiy emas. U o'zi qilishi kerak bo'lgan narsani qildi - u o'rgandi - faqat qanchalik ko'p o'rgangan bo'lsa, shunchalik kam foyda olishini anglatdi. U o'zini o'rganishga bag'ishlab noto'g'ri ish qilganiga hech qachon ishonmasdi; u shunchaki noto'g'ri sabablarga ko'ra buni qildi.

Agar u biror narsani yoki biror narsani isbotlashga harakat qilsa, u samarali savdo qila olmaydi. Agar siz g'alaba qozonishingiz kerak bo'lsa, agar siz to'g'ri bo'lishingiz kerak bo'lsa, yutqazmasangiz yoki noto'g'ri bo'lmasangiz, siz o'zingizni bozor ma'lumotlarining toifalarini og'riqli deb aniqlashga va idrok etishga majbur qilasiz. Boshqacha qilib aytganda, bozor sizni xursand qiladigan narsaga qarama-qarshi bo'lgan har qanday ma'lumotni og'riqli deb hisoblaysiz. Dilemma shundaki, bizning ongimiz jismoniy va hissiy og'riqlardan qochish uchun bog'langan va bozorlar haqida o'rganish bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz savdomizga olib keladigan salbiy ta'sirlarni qoplamaydi. Har bir inson jismoniy og'riqdan qochishning mohiyatini tushunadi. Qo'lingizni tasodifan issiq o'choqqa qo'ying va qo'lingiz avtomatik ravishda issiqliqdan uzoqlashadi; bu instinktiv reaktsiya.

Biroq, hissiy og'riq va u yaratadigan salbiy oqibatlardan qochish haqida gap ketganda, ayniqsa treyderlar uchun juda kam odam dinamikani tushunadi. Sizning rivojlanishingiz uchun bu salbiy ta'sirlarni tushunishingiz va maqsadlaringizga erishishga yordam beradigan tarzda ongli ravishda nazorat qilishni o'rganishingiz juda muhimdir.

Bizning ongimiz bizni og'riqli deb bilishni o'rgangan ma'lumotlardan himoya qilishning bir qancha usullariga ega. Misol uchun, ongli darajada, biz ratsionalizatsiya qilishimiz, oqlashimiz yoki yo'qotilgan savdoda qolishimiz mumkin. Biz buni qilishning odatiy usullaridan ba'zilari - savdo do'stlarimizga qo'ng'iroq qilish, brokerimiz bilan gaplashish yoki biz hech qachon foydalanmaydigan ko'rsatkichlarni ko'rib chiqish, bularning barchasi og'riqli ma'lumotlarning haqiqiyligini inkor etish uchun og'riqsiz ma'lumot to'plash maqsadida. Ongli darajada bizning ongimiz avtomatik ravishda ma'lumotni o'zgartiradi, buzadi yoki bizning ongli ongimizdan chiqarib tashlaydi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, biz ongli darajada bilmaymiz, bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz bozor tomonidan taqdim etilayotgan ma'lumotni istisno qiladi yoki o'zgartiradi.

Bozor sizning pozitsiyangizga nisbatan doimiy ravishda yuqori va yuqori pasayishlarni yoki pastroq va pastroq ko'rsatkichlarni ko'rsatayotganda, yutqazgan savdoda bo'lish tajribasini ko'rib chiqing, shu bilan birga siz mag'lub bo'lgan savdoda ekanligingizni tan olishni rad etasiz, chunki siz butun e'tiboringizni o'zingizning foydangizga boradigan tiklarga qaratgansiz. O'rtacha hisobda siz o'zingizning yo'nalishiningizga to'rt yoki beshta tikdan faqat bittasini olasiz; lekin buning ahamiyati yo'q, chunki har safar uni olganingizda, bozor o'zgorganiga va qaytib kelishiga amin bo'lasiz. Buning o'rniga bozor sizga qarshi borishda davom etadi. Bir nuqtada, yo'qotishning dollar qiymati shunchalik katta bo'ladi, uni inkor etib bo'lmaydi va siz nihoyat savdodan chiqasiz. Savdogarlarning bunday savdoga nazar tashlaganlarida birinchi bo'lib reaktsiyasi: "Nega men shunchaki yo'qotishimni qabul qilmadim va orqaga qaytmadim?"

Qarama-qarshi yo'nalishda savdo qilish imkoniyati xavf ostida bo'limganidan keyin osongina tanildi. Ammo biz savdoda bo'lganimizda bu imkoniyatdan ko'r bo'lib qoldik, chunki o'sha paytda bu imkoniyat ekanligini ko'rsatadigan ma'lumotlar og'riqli deb ta'riflangan edi, shuning uchun biz uni bizning biznesimizdan to'sib qo'ydik.

xabardorlik.

Bizning gipotetik treyderimiz birinchi marta savdo qilishni boshlaganida, u zavqlanardi; u beozor kayfiyatda edi; uning shaxsiy rejalarini va isbotlash uchun hech narsa yo'q edi. U g'alaba qozongan ekan, u o'z savdolarini "nima bo'lismeni ko'ramiz" nuqtai nazaridan qo'ydi. Qanchalik ko'p g'alaba qozonsa, yutqazish ehtimoli shunchalik kam bo'lgan. U nihoyat mag'lubiyatga uchraganida, ehtimol u buni kutmagan holatda edi. Uning og'rig'iga bozor nima qilishi kerakligi yoki qilmasligi haqidagi noto'g'ri kutishi deb o'ylashning o'rniga, u bozorni aybladi va bozor bilimiga ega bo'lish orqali bunday tajribalarning takrorlanishining oldini olishga qaror qildi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, u o'z nuqtai nazarida beparvolikdan yo'qotishlardan qochish orqali og'riqni oldini olishga keskin o'zgarishlar kiritdi.

Muammo shundaki, yo'qotishlardan qochish orqali og'riqni oldini olish mumkin emas. Bozor xulq-atvor namunalarini yaratadi va naqshlar o'zlarini takrorlaydi, lekin har doim emas. Shunday qilib, yo'qotish yoki xato qilishdan qochishning iloji yo'q. Bizning treyderimiz bu savdo haqiqatlarini sezmaydi, chunki uni ikkita majburlovchi kuch oldinga suradi: (1) u g'alaba qozonish tuyg'usini juda xohlaydi va (2) u o'zlashtirgan barcha bozor bilimlariga juda ishtiyoqlidir. U o'zining g'ayratiga qaramay, beparvo fikrlashdan oldini olish va oldini olish uslubiga o'ganida, u ijobjiy munosabatdan salbiy munosabatga o'tganini tushunmaydi.

U endi faqat g'alaba qozonishga e'tibor qaratmaydi, aksincha, bozor unga yana zarar yetkazmasligini oldini olish orqali og'riqdan qanday qutulish haqida o'laydi. Bunday salbiy nuqtai nazar, xato qilmaslikka harakat qilgan tennischchi yoki golfchidan farq qilmaydi, u qanchalik ko'p xato qilmaslikka harakat qilsa, shunchalik ko'p xato qiladi. Biroq, bu fikrlash usulini sportda tanib olish ancha oson, chunki odamning diqqat markazida bo'lishi va uning natijalari o'tasida aniqroq bog'liqlik mavjud. Savdo bilan bog'liqlik xiralashishi va bozor ma'lumotlari va xatti-harakatlarida yangi munosabatlarni kashf qilish natijasida paydo bo'ladi his-tuyg'ular natijasida tanib olish qiyinroq bo'lishi mumkin.

U o'zini yaxshi his qilganligi sababli, biror narsa noto'g'ri ekanligiga shubha qilish uchun hech qanday sabab yo'q, faqat uning diqqatini og'riqdan qochishga qaratish darajasi, u qochishga harakat qilayotgan tajribalarni yaratadigan darajada. Boshqacha qilib aytganda, u qanchalik ko'p g'alaba qozonishi va yutqazmasligi kerak bo'lsa, u xohlagan narsaga erisha olmasligini ko'rsatishi mumkin bo'lgan har qanday ma'lumotga nisbatan kamroq bag'rikenglik qiladi. U blokirovka qilish imkoniyatiga ega bo'lgan ma'lumot qanchalik ko'p bo'lsa, u harakat qilish imkoniyatini shunchalik kam his qila oladi o'z manfaati uchun.

Og'riqni oldini olish uchun bozorlar haqida ko'proq va ko'proq o'rganish uning muammolarini yanada kuchaytiradi, chunki u qanchalik ko'p o'rgansa, u bozorlardan shunchalik ko'p narsani kutadi va bozorlar o'z burchlarini bajarmasa, buni yanada og'riqli qiladi. U o'zi bilmagan holda ayovsiz aylana yaratdi, u qanchalik ko'p o'rgansa, shunchalik zaiflashadi; u qanchalik zaiflashsa, o'rganishga majbur bo'ladi.

U nafrat bilan savdo qilishni to'xtatmaguncha yoki uning savdo muammolarining asosiy sababi bozor bilimining etishmasligi emas, balki uning nuqtai nazari ekanligini tan olmaguncha tsikl davom etadi.

G'OLIBLAR, MAG'ULOTLAR, BUMERLAR VA BUSTERLAR

Aksariyat treyderlar sochiqni tashlashlari yoki ularning haqiqiy manbasini bilishlari uchun biroz vaqt kerak bo'ladi muvaffaqiyat. Ayni paytda, ba'zi treyderlar odatda "bom va bust tsikli" deb ataladigan narsaga kirish uchun savdo qilishda etarli huquqqa ega bo'lishadi.

Ajam treyder misolidan ba'zilaringiz taxmin qilganingizdan farqli o'laroq, hamma ham tabiatan salbiy munosabatga ega emas va shuning uchun doimiy ravishda yo'qotishga mahkum. Ha, to'g'ri, ba'zi treyderlar doimiy ravishda yo'qotishadi, ko'pincha hamma narsani yo'qotmaguncha yoki savdoni to'xtatmaguncha, ular boshqa hissiy og'riqlarga toqat qilolmaydilar. Biroq, bozorning qat'iyatlari talabalari bo'lgan ko'plab treyderlar bor va ular ko'p qiyinchiliklarga qaramay, oxir-oqibat pul ishlashni o'rganishlari uchun savdoga kirishadi. Lekin, va men buni ta'kidlamoqchiman, ular qanday qilib pul ishlashni faqat cheklangan asosda o'rganishadi; ular hali eyforianing salbiy ta'siriga qarshi qanday kurashishni yoki o'z-o'zini sabotaj qilish potentsialini qanday qoplashni o'rganmaganlar.

Eyforiya va o'z-o'zini sabotaj qilish sizning daromadingizga juda salbiy ta'sir ko'rsatadigan ikkita kuchli psixologik kuchdir. Biroq, ular g'alaba qozonmaguningizcha yoki doimiy ravishda g'alaba qozonishni boshlamaguningizcha o'zingizni tashvishga solishingiz kerak bo'lgan kuchlar emas va bu katta muammo. G'olib bo'lganingizda, siz potentsial muammo bo'lishi mumkin bo'lgan har qanday narsa, ayniqsa eyforiya kabi yoqimli narsa bilan o'zingizni tashvishga solmasligingiz mumkin. Eyforianing asosiy xususiyatlardan biri shundaki, u har qanday noto'g'ri bo'lish ehtimolini deyarli tasavvur qilib bo'lmaydigan darajada yuqori ishonch tuyg'usini yaratadi.

Aksincha, o'z-o'zini sabotaj qilish natijasida yuzaga keladigan xatolar, savdogarlar pulga loyiq yoki g'alaba qozonishga loyiq bo'lgan har qanday mojarolarda ildiz otadi. G'olib bo'lganingizda, siz xatoga yo'l qo'yish, haddan tashqari savdo qilish, o'ta katta lavozimni egallash, qoidalaringizni buzish yoki umuman xatti-harakatingizda ehtiyyotkor chegaralar kerak emasdek harakat qilishga moyil bo'lasiz. Siz hatto o'zingizni bozor deb o'ylashning haddan tashqari ko'rsatkichlariga borishingiz mumkin. Biroq, bozor kamdan-kam hollarda rozi bo'ladi va u rozi bo'limganda, siz xafa bo'lasiz. Yo'qotish va hissiy og'riq odatda sezilarli. Siz bumni boshdan kechirasiz, undan keyin muqarrar büst paydo bo'ladi.

Agar men treyderlarni erishgan natijalarga qarab tasniflasam, ularni uchta keng toifaga ajratgan bo'lardim. Eng kichik guruh, ehtimol faol treyderlarning 10 foizidan kamroq'i doimiy g'oliblardir. Ular nisbatan kichik pasayishlarga ega bo'lgan doimiy ravishda o'sib borayotgan kapital egri chizig'iga ega. Ular boshdan kechirayotgan pasayishlar har qanday savdo metodologiyasi yoki tizimiga olib keladigan oddiy yo'qotishlar turidir.

Ular nafaqat pul ishlashni o'rgandilar, balki ular endi bumand-bust tsiklini keltirib chiqaradigan psixologik kuchlarga sezgir emaslar.

Faol savdogarlarning 30 dan 40 foizigacha bo'lgan keyingi guruh doimiy ravishda yutqazuvchilardir.

Ularning aktsiyadorlik egri chizig'i doimiy g'oliblar egri chizig'ining oyna tasviridir, ammo teskari yo'nalishda - vaqtiga bilan g'olib bo'lgan ko'plab yo'qotilgan savdolar. Qancha vaqtidan beri savdo qilishgan bo'lishidan qat'i nazar, ular bu haqda ko'p narsalarni o'rganmaganlar. Ular savdoning tabiatini haqida illyuziyaga ega yoki unga qaram bo'lib, g'olib bo'lishlarini deyarli imkonsiz qiladi.

Eng katta guruh, qolgan 40 dan 50 foizgacha faol treyderlar "boom va busterlar" dir.

Ular qanday qilib pul ishlashni o'rgandilar, lekin u erda pul topish uchun o'zlashtirilishi kerak bo'lgan savdo ko'nikmalarini o'rganmaganlar. Natijada, ularning aktsiyadorlik egri chizig'i odatda rolikli sayohatlarga o'xshab ko'rindi, ular keskin pasayish uchun yoqimli, barqaror rozilik bilan, keyin yana bir tik tushishga yana bir yoqimli, barqaror rozilik bilan. Roller-coaster tsikli doimiy ravishda davom etadi.

Men ko'plab tajribali treyderlar bilan ishладим, ular aql bovar qilmaydigan g'alabali chiziqlarni to'pladilar, ba'zida oylar davomida mag'lubiyatsiz kunlar davom etadi; ketma-ket o'n besh yoki yigirmata yutuqli savdoga ega bo'lish ular uchun odatiy hol emas. Ammo bum va busterlar uchun bu chiziqlar har doim bir xil tarzda tugaydi - eyforiya yoki o'z-o'zini sabotaj natijasi bo'lgan katta yo'qotishlar.

Agar yo'qotishlar eyforiya natijasi bo'lsa, seriya qanday shaklda bo'lishi muhim emas - ketma-ket g'alabalar soni, doimiy ravishda o'sib borayotgan kapital egri chizig'i yoki hatto bitta yutuqli savdo. Haddan tashqari o'ziga ishonch yoki eyforiya fikrlash jarayonini egallashni boshlaganda, har bir insonning turli chegarasi borga o'xshaydi.

Biroq, eyforiya kuchaygan paytda, treyder chuqur muammoga duch keladi. Haddan tashqari ishonch yoki eyforiya holatida siz hech qanday xavf-xatarni sezmaysiz, chunki eyforiya sizni hech narsa noto'g'ri ketmasligiga ishontiradi. Hech narsa noto'g'ri bo'lmasa, sizning xatti-harakatingizni boshqaradigan qoidalar yoki chegaralarga ehtiyoj yo'q. Shunday qilib, odatdagidan kattaroq pozitsiyani qo'yish nafaqat jozibali, balki jozibali.

Biroq, odatdagidan kattaroq pozitsiyani kiyishingiz bilanoq, siz xavf ostida qolasiz. Lavozim qanchalik katta bo'lsa, narxning kichik o'zgarishi sizning kapitalingizga shunchalik katta moliyaviy ta'sir ko'rsatadi. Sizning pozitsiyangizga qarshi harakatning odatdagidan kattaroq ta'sirini bozor aynan siz kutganingizdek amalga oshirishiga qat'iy ishonch bilan birlashtiring va siz savdoning qarama-qarshi yo'nalishidagi bitta tik sizni "aqlni muzlatish" holatiga olib kelishi va harakatsiz bo'lib qolishingiz mumkin.

Oxir oqibat, o'zingizni undan chiqarib yuborganingizda, siz hayratda qolasiz, umidsizlikka tushib qolasiz va xiyonat qilasiz va qanday qilib bunday voqeа sodir bo'lganiga hayron bo'lasiz. Darhaqiqat, siz o'zingizning his-tuyg'ularingiz bilan xiyonat qildingiz. Ammo, agar siz men aytib o'tgan asosiy dinamikadan xabardor bo'lmasangiz yoki tushunmasangiz, bozorni ayblashtdan boshqa chorangiz bo'lmaydi. Agar bozor buni sizga qilganiga ishonsangiz, o'zingizni himoya qilish uchun bozor haqida ko'proq ma'lumot olishga majbur bo'lasiz. Qanchalik ko'p o'rgansangiz, g'alaba qozonish qobiliyatizingizga tabiiy ravishda ishonchingiz ko'proq bo'ladi. O'zingizga bo'lgan ishonch oshgani sayin, qaysidir nuqtada siz eyforiyaga tushib, ostonadan o'tib, tsikni qaytadan boshlashingiz ehtimoli shunchalik yuqori bo'ladi.

O'z-o'zini sabotaj qilish natijasida yuzaga keladigan yo'qotishlar ham xuddi shunday zararli bo'lishi mumkin, ammo ular odatda tabiatan nozikroqdir.

Xarid qilish uchun sotish yoki aksincha, yoki eng noo'rin vaqtda o'zingizni chalg'ituvchi faoliyat bilan shug'ullanish kabi xatolarga yo'l qo'yish treyderlarning g'alaba qozonmasligiga qanday ishonch hosil qilishiga misoldir.

Nega kimdir g'alaba qozonishni xohlamaydi? Bu, albatta, kimdir nima istayotgani haqida emas, chunki men barcha treyderlar g'alaba qozonishni xohlashlariga ishonaman. Shunga qaramay, ko'pincha g'alaba qozonish uchun mojarolar mavjud. Ba'zida bu to'qnashuvlar shunchalik kuchlik, bizning xatti-harakatlarimiz biz xohlagan narsaga to'g'ridan-to'g'ri ziddir. Bu mojarolar diniy tarbiya, mehnat odob-axloqi yoki bolalik davridagi jarohatlarning ayrim turlaridan kelib chiqishi mumkin. Agar bu qarama-qarshiliklar mavjud bo'lsa, bu sizning ruhiy muhitining maqsadlaringizga to'liq mos kelmasligini anglatadi.

Boshqacha qilib aytganda, sizning barcha qismlaringiz bir xil natija uchun bahslashmaydi. Shuning uchun, siz qanday qilib savdo qilishni o'rganganingiz va pul olish uchun borligingiz uchun o'zingizga cheksiz miqdorda pul berish imkoniyatiga ega deb o'lay olmaysiz.

Bir paytlar yirik brokerlik firmalaridan biridagi fyuchers brokeri o'z mijozlari haqida gap ketganda, u barcha tovar treyderlari terminaldir, degan shiorga amal qilishini va ular yo'qolguncha ularni xursand qilish uning vazifasi ekanligini aytdi. U buni yuzmay yuz aytdi, lekin gapida haqiqat bor. Shubhasiz, agar siz topganingizdan ko'ra ko'proq pul yo'qotsangiz, omon qola olmaysiz. Muvaffaqiyatli bo'lish sirlaridan biri shundaki, agar siz g'alaba qozonsangiz, siz hali ham terminal bo'lishingiz mumkin; ya'ni, agar siz g'alaba qozonsangiz va ishonch va vazminlik o'tasida sog'lom muvozanatni yaratishni o'rganmagan bo'lsangiz yoki o'zingizni yo'q qilishingiz kerak bo'lgan har qanday potentsialni tan olish va qoplashni o'rganmagan bo'lsangiz, ertami-kechmi yutqazasiz.

Agar siz yuksalish va bust tsiklida bo'lganlar qatorida bo'lsangiz, buni o'ylab ko'ring: agar siz xato yoki ehtiotsizlik natijasida yuzaga kelgan har qanday yo'qotilgan savdoni qayta tiklasangiz, hozir qancha pulingiz bo'lар edi? Ushbu qayta hisoblangan natijalarga asoslanib, sizning kapital egri chizig'ingiz qanday ko'rinishga ega bo'ladi? Ishonchim komilki, ko'plaringiz doimiy g'oliblar toifasiga kiradilar. Endi o'ylab ko'ring, ular sodir bo'lgan yo'qotishlarga qanday javob bergansiz. Siz ular uchun to'liq javobgarlikni o'z zimmangizga oldingizmi? O'z nuqtai nazaringizni, munosabatingizni yoki xatti-harakatlariningizni qanday o'zgartirishingiz mumkinligini aniqlashga harakat qildingizmi? Yoki bozorga qarab, bunday holat yana takrorlanmasligi uchun bu haqda nima o'rganishingiz mumkinligi haqida o'ylab ko'rdingizmi? Shubhasiz, bozor sizning beparvolik potentsialingiz bilan hech qanday aloqasi yo'q va pulga loyiq bo'lish haqidagi ba'zi ichki ziddiyatlar natijasida yo'l qo'yan xatolaringizga hech qanday aloqasi yo'q.

Ehtimol, savdogarlar uchun samarali assimilyatsiya qilish qiyin bo'lgan tushunchalardan biri bozor sizning munosabatingizni yoki ruhiy holatingizni yaratmaydi; u shunchaki sizning ichingizdagи narsani aks ettruvchi oyna vazifasini bajaradi. Agar ishonchingiz komil bo'lsa, bu bozor sizni shunday his qilayotgani uchun emas; Buning sababi, sizning e'tiqodlaringiz va munosabatlarining tajribaga qadam qo'yish, natija uchun mas'uliyatni o'z zimmangizga olish va mavjud bo'lgan tushunchalarni olish imkonini beradigan tarzda mos keladi. Siz doimo o'rganayotganingiz uchun o'zingizning ishonchli ruhiy holatingizni saqlab qolasiz. Aksincha, agar siz g'azablansangiz va qo'rsangiz, bu sizning teskari yo'l bilan emas, balki bozor sizning natijalaringizni qandaydir darajada yaratishiga ishonganingiz uchundir.

Oxir oqibat, mas'uliyatni o'z zimmasiga olmaslikning eng yomon oqibati shundaki, u sizni og'riq va norozilik tsiklida ushlab turadi. Bir zum o'ylab ko'ring. Agar natijalaringiz uchun javobgar bo'lmasangiz, unda siz o'rganishingiz kerak bo'lgan hech narsa yo'q deb o'ylashingiz mumkin va siz o'zingiz kabi qolishingiz mumkin.

Siz o'smaysiz va o'zgarmaysiz. Natijada, siz voqealarni xuddi shunday idrok qilasiz va shuning uchun ularga bir xil tarzda javob berasiz va bir xil norozi natijalarga erishasiz. Yoki siz o'zingizning muammolaringizni hal qilish uchun ko'proq bozor bilimiga ega bo'lishni o'ylashingiz mumkin. O'rganish har doim yaxshi, lekin bu holda, agar siz o'z nuqtai nazaringiz va nuqtai nazaringiz uchun javobgarlikni o'z zimmangizga olmasangiz, *men* o'rgangan narsangizdan nomaqbul usullarda foydalanishingizga sabab bo'ladijan snmpfhinff valuaVilp fnr wrnnrrni o'rganaman. O'zingiz bilmagan holda, siz tavakkal qilish mas'uliyatidan qochish uchun o'z bilimingizdan foydalanasiz. Bu jarayonda siz o'zingiz saqlamoqchi bo'lgan narsalarni yaratasziz va sizni ichingizda tutasiz

og'riq va norozilik tsikli. Biroq, siz xohlagan va erisha olmagan narsangiz uchun bozorni ayplashdan bitta aniq foyda bor.

O'zingizni qattiq tanqid qilishdan vaqtincha o'zingizni himoya qilishingiz mumkin. Men "vaqtinchalik" deyman, chunki siz mas'uliyatni o'zgartirsangiz, tajribadan o'rganishingiz kerak bo'lgan narsalardan o'zingizni uzib qo'yasiz. G'olibona munosabat haqidagi bizning ta'rifimizni eslang: sizning harakatlaringizdan ijobiy kutish, qanday natijalarga erishsangiz ham, sizning rivojlanish darajangiz va yaxshiroq qilish uchun nimani o'rganishingiz kerakligining mukammal aksidir. Agar siz o'zingizni kaltaklash natijasida paydo bo'ladiqan og'riqli his-tuyg'ularni to'sish uchun aybni boshqa joyga o'tkazsangiz, qilganingiz faqat yaraga zararlangan bandaj qo'yishdir. Siz muammoni hal qildingiz deb o'ylishingiz mumkin, lekin muammo faqat keyinroq qayta paydo bo'ladi, avvalgidan ham battar.

Buni qilish kerak, chunki siz talqinlar mamlakatini yaratishga olib keladigan hech narsani o'rganmagansiz, bu esa yanada qoniqarli tajribaga olib keladi.

Nima uchun stolda pul qoldirish yo'qotishdan ko'ra og'riqliroq ekanligi haqida hech o'ylab ko'rganmisiz? Mag'lubiyatga uchraganimizda, aybni bozorga o'tkazish va javobgarlikni o'z zimmamizga olmaslikning bir qancha usullari mavjud. Lekin dasturxonga pul qoldirganimizda, bozorni ayblay olmaymiz. Bozor bizga xohlagan narsani berishdan boshqa hech narsa qilmadi, lekin nima sababdan, biz imkoniyatdan to'g'ri foydalana olmadik. Boshqacha qilib aytganda, og'riqni ratsionalizatsiya qilishning iloji yo'q. Siz bozor nima qilishi yoki qilmasligi uchun javobgar emassiz, lekin savdo faoliyatining natijasida yuzaga keladigan barcha narsalar uchun siz javobgarsiz. Siz o'rgangan narsalaringiz uchun javobgarsiz, shuningdek siz hali o'rganmagan narsalaringiz uchun siz kashf qilishni kutmoqdasiz. Muvaffaqiyatli bo'lish uchun nima kerakligini aniqlashning eng samarali yo'li - bu g'alaba qozonish munosabatini rivojlantirish, chunki bu tabiatan ijodiy Dersoektivdir. G'alaba qozonmaydimi? attitude onen vou un o'rganishingiz kerak bo'lgan narsaga; u, shuningdek, hech kim boshdan kechirmagan narsani kashf qilish uchun eng qulay bo'lgan fikrlash mamlakatini yaratadi. G'olibona munosabatni rivojlantirish sizning muvaffaqiyatingiz kalitidir. Ko'pgina treyderlar uchun muammo shundaki, ular yo'ularda allaqachon bor deb o'yashadi, lekin ular yo'q, yoki ular bozorda ularga g'alaba qozonish orqali munosabatni rivojlantirishini kutishadi. Siz o'zingizning g'alaba qozonish munosabatingizni rivojlantirish uchun javobgarsiz. Bozor buni siz uchun qilmaydi va men imkon qadar qattiqqo'l bo'lishni xohlayman, agar sizda bunday bo'lmasa, hech qanday bozor tahlili g'alaba qozonish nuqtai nazarini qoplamaydi.

Bozorlarni tushunish sizga ba'zi yutuqli savdolarni yaratish uchun kerakli ustunlikni beradi, ammo agar sizda g'alaba qozonish munosabati bo'lmasa, sizning ustunligingiz sizni doimiy g'olibga aylantira olmaydi. Albatta, ba'zi treyderlar bozorlar haqida yetarlicha ma'lumotga ega bo'lmagani uchun yutqazadi va shuning uchun ular odatda noto'g'ri savdolarni tanlaydilar. Bu qanchalik mantiqiy tuyulmasin, mening tajribam shuni ko'rsatadiki, savdogarlar bozorlar haqida qanchalik bilishlaridan qat'i nazar, noto'g'ri savdolarni tanlaydilar. Har holda, natija bir xil - ular yo'qotishadi.

Boshqa tomonidan, bozorlar haqida deyarli hech narsa bilmaydigan g'alaba qozongan savdogarlar g'oliblarni tanlashlari mumkin; va agar ular bozorlar haqida ko'p narsalarni bilishsa, ular yanada ko'proq g'oliblarni tanlashlari mumkin. Agar siz bozordagi tajribangizni qo'rqinchidan ishonchliga o'zgartirmoqchi bo'lsangiz, natijalaringizni tartibsiz kapital egri chizig'idan doimiy ravishda o'sib borayotganiga o'zgartirmoqchi bo'lsangiz, birinchi qadam mas'uliyatni o'z zimmangizga olish va

bozor sizga biror narsa berishi yoki siz uchun biror narsa qilishini kutishni to'xtating. Agar siz shu vaqtdan boshlab hammasini o'zingiz qilishga qaror qilsangiz, bozor endi sizga raqib bo'la olmaydi. Agar siz bozor bilan kurashishni to'xtatsangiz, bu aslida o'zingiz bilan kurashishni to'xtatganingizni anglatadi, siz o'rganishingiz kerak bo'lgan narsani qanchalik tez anglab olishingiz va uni qanchalik tez o'rganishingiz sizni hayratda qoldiradi. Mas'uliyatni o'z zimmasiga olish g'alaba qozonishning asosidir.

4-BOB

IZLIK: RUHNING HOLATI

Umid qilamanki, dastlabki uchta bobni o'qib chiqqandan so'ng, siz treyder sifatida harakat qilayotganingiz, nima qilayotganingiz haqida o'ylashning tegishli usullarini o'rganganingizni anglatmaydi degan fikrga tushasiz. Men bir necha bor ta'kidlaganimdek, eng yaxshi treyderlarni boshqalardan ajratib turadigan narsa ular nima qilishlari yoki qachon qilishlari emas, balki ular nima qilishlari haqida qanday o'ylashlari va qilganlarida qanday o'ylashlaridir. Agar sizning maqsadingiz professional kabi savdo qilish va doimiy g'olib bo'lish bo'lsa, unda siz echimlar bozorda emas, balki sizning fikringizda ekanligidan boshlappingiz kerak. Mustahkamlik - bu savdoga xos bo'lgan asosiy fikrlash strategiyalariga ega bo'lgan ruhiy holat.

Bir necha yoki undan ortiq yutuqli savdolarni boshdan kechirish deyarli har bir kishini savdo qilish oson ekanligiga ishontirishi mumkin. O'z tajribangizni eslang; Sizning hisobingizga pul oqimini olib kelgan savdolarni o'ylab ko'ring, o'zingiz qilgan barcha narsa sotib olish yoki sotish bo'yicha oddiy qaror qabul qilish edi.

Endi g'alaba qozonish va hech qanday kuch sarflamasdan pul olish natijasida paydo bo'ladigan o'ta ijobjiy tuyg'uni birlashtiring va treyder sifatida pul ishlash oson degan xulosaga kelmaslik deyarli mumkin emas. Ammo agar shunday bo'lsa, savdo qilish juda oson bo'lsa, nega uni o'zlashtirish juda qiyin? Nega shunchalik ko'p savdogarlar o'zlarining aql-idroklli bilan aniq qarama-qarshilik bilan kurashmoqdalar? Agar savdo qilish oson ekanligi rost bo'lsa – va treyderlar buni qanchalik oson va oson bo'lishini to'g'ridan-to'g'ri tajribaga ega bo'lganliklari uchun bilishadi – unda qanday qilib ular bozorlar haqida o'rgangan narsalarini qayta-qayta ishlata olmasligi mumkin? Boshqacha qilib aytganda, biz savdoga ishongan narsalarimiz va vaqt o'tishi bilan haqiqiy savdo natijalarimiz o'rtasidagi ziddiyatni qanday hisobga olamiz?

SAVDO HAQIDA O'YLASH

Javoblar sizning fikringizcha. Ajablanarlisi shundaki, savdo sizning tajribangiz ba'zida bo'lgani kabi qiziqarli va oson bo'lishi mumkin; lekin bu fazilatlarni doimiy ravishda boshdan kechirish sizning nuqtai nazaringiz, e'tiqodingiz, munosabatingiz yoki fikrlash tarzingizning funktsiyasidir.

Sizga eng qulay bo'lgan atamani tanlang; Ularning barchasi bir xil narsani anglatadi: G'alaba qozonish va izchillik - bu baxt, zavqlanish va qoniqish kabi ruhiy holat.

aql. Sizning ruhiy holatingiz sizning e'tiqodlaringiz va munosabatlaringizning yon mahsulotidir. Tegishli e'tiqod va munosabatga ega bo'imasdan ham izchillikni yaratishga urinib ko'rishingiz mumkin, ammo natijalaringiz zavqlanmayotganingizda baxtli bo'lishdan farq qilmaydi. Agar siz zavqlanmasangiz, o'z nuqtai nazaringizni o'zgartirish juda qiyin bo'lishi mumkin, shunda siz to'satdan zavqlana boshlaysiz. Albatta, vaziyatingiz to'satdan o'zgarishi mumkin, bu sizni xursandchilikka olib keladi. Ammo keyin sizning ruhiy holatingiz sizning munosabatingizdagi ichki o'zgarishlarning natijasi emas, balki sharoitlarning tashqi o'zgarishi natijasi bo'ladi. Agar siz o'zingizni baxtli qilish uchun tashqi sharoit va sharoitlarga bog'liq bo'lsangiz (shunda siz doimo o'zingizdan zavqlanasiz), unda siz baxtni doimiy ravishda boshdan kechirishingiz dargumon.

Biroq, siz o'yin-kulgiga o'xshash munosabatlarni rivojlantirish orqali, aniqrog'i, sizni zavqlanishingizga yoki o'zingizni zavqlanishingizga xalaqit beradigan e'tiqod va munosabatlarni zararsizlantirish ustida ishlash orqali baxtli bo'lish imkoniyatini sezilarli darajada oshirishingiz mumkin. Treyder sifatida izchil muvaffaqiyatni yaratish xuddi shunday ishlaydi. Sizni doimiy ravishda baxtli qilish uchun tashqi dunyoga ishonganingizdan ko'ra, sizni doimiy muvaffaqiyatga erishish uchun bozorga tayanolmaysiz. Haqiqiy baxtli odamlar baxtli bo'lishlari uchun hech narsa qilishlari shart emas.

Ular biror narsa qiladigan baxtli odamlardir. Doimiy muvaffaqiyatga erishgan treyderlar kim ekanliklarining tabiiy ifodasi sifatida izchil. Ular izchil bo'lishga harakat qilishlari shart emas; ular izchil. Bu mavhum farq kabi ko'rinishi mumkin, ammo siz farqni tushunishingiz juda muhimdir.

Barqaror bo'lish - bu siz bo'lishga urinib ko'rishingiz mumkin bo'lgan narsa emas, chunki urinish harakati sizni aqliy ravishda imkoniyatlar oqimidan chiqarib tashlash orqali niyatingizni inkor etadi, bu sizning g'alaba qozonishingiz va yutqazishingiz ehtimolini kamaytiradi. Sizning eng yaxshi savdolaringiz oson va oson edi. Siz ularni osonlashtirishga harakat qilishingiz shart emas edi; ular oson edi. Hech qanday kurash yo'q edi. Siz ko'rishingiz kerak bo'lgan narsani aniq ko'rdingiz va ko'rgan narsangizga amal qildingiz. Siz hozirda imkoniyatlar oqimining bir qismi edingiz. Oqim ichida bo'lganiningizda, sinab ko'rishingiz shart emas, chunki bozor haqida bilganining barchasi siz uchun mavjud.

Sizning xabardorligingizdan hech narsa to'sib qo'yilmaydi yoki yashirilmaydi va harakatlaringiz oson ko'rindi, chunki hech qanday kurash yoki qarshilik yo'q. Boshqa tomondan, sinab ko'rishga majbur bo'lish, ma'lum darajada qarshilik yoki kurash borligini ko'rsatadi. Aks holda, siz shunchaki shunday qilgan bo'lar edingiz va buni qilishga harakat qilishingiz shart emas. Bu, shuningdek, bozordan xohlagan narsangizni olishga harakat qilayotganingizni ko'rsatadi. Bunday fikrlash tabiiydek tuyulsa-da, bu qiyinchiliklarga to'la istiqboldir.

Eng yaxshi treyderlar bozordan hech narsa olishga harakat qilmagani uchun oqimda qoladilar; ular shunchaki o'zlarini mavjud qiladilar, shuning uchun ular istalgan vaqtida bozor taklif qiladigan narsadan foydalanishlari mumkin. Ikki nuqtai nazar o'rtasida katta farq bor.

3-bobda men jismoniy va hissiy og'riqlardan qochish uchun ongimiz qanday bog'langanligini qisqacha tasvirlab berdim. Agar siz o'zingiz xohlagan narsani yoki bozorlardan nimani kutayotganingizni olish nuqtai nazaridan savdo qilsangiz, bozor sizning umidlariningizni qondiradigan tarzda harakat qilmasa nima bo'ladi? Sizning aqliy mudofaa mexanizmlaringiz siz xohlagan va siz olmagan narsalar o'rtasidagi farqni qoplash uchun ishga tushadi, shunda siz hech qanday hissiy og'riqni boshdan kechirmaysiz.

Bizning ongimiz xavfli ma'lumotni avtomatik ravishda blokirovka qilish yoki bu ma'lumotni yashirish yo'lini topish uchun mo'ljallangan, bu bizni tabiiy ravishda biz xohlagan narsaga erisha olmaganimizda his qiladigan hissiy noqulaylikdan himoya qilish uchun. Siz buni hozir sezmaysiz, lekin siz og'riqsiz ruhiy holatni saqlab qolish uchun siz kutgan narsaga mos keladigan ma'lumotni tanlaysiz va tanlaysiz.

Biroq, og'riqsiz ruhiy holatni saqlab qolishga harakat qilish jarayonida siz ham o'zingizni imkoniyatlar oqimidan chiqarib yuborasiz va "bo'lishi mumkin edi", "bo'lishi kerak edi", "bo'lardi" va "agar bo'lsa" sohasiga kirasiz. Sizda hozir bo'lishi mumkin bo'lgan, bo'lishi kerak bo'lgan yoki tan olishi mumkin bo'lgan hamma narsa ko'rinnmas bo'lib ko'rinnardi, keyin imkoniyatdan keyin hamma narsa alamli tarzda ayon bo'ladi.

Barqaror bo'lish uchun siz savdo haqida shunday o'ylashni o'rganishingiz kerakki, siz endi sizni xursand qiladigan, sizga xohlagan narsani beradigan yoki og'riqdan qochadigan ma'lumotni yashirish, blokirovka qilish yoki tanlash va tanlashga olib keladigan ongli yoki ongsiz ruhiy jarayonlarga moyil bo'lmaysiz.

Og'riq tahdidi qo'rquvni keltirib chiqaradi va qo'rquv siz qilish mumkin bo'lgan xatolarning 95 foizining manbai hisoblanadi. Albatta, siz doimo xatoga yo'l qo'ysangiz, siz izchil bo'lomaysiz yoki oqimni boshdan kechira olmaysiz va siz xohlagan narsangiz yoki kutganingiz sodir bo'lmasligidan qo'rsangiz, xato qilasiz.

Bundan tashqari, siz savdogar sifatida qilmoqchi bo'lgan hamma narsa kurash bo'ladi va siz bozorga qarshi kurashayotganga o'xshaysiz yoki bozor shaxsan sizga qarshi bo'lib tuyuladi. Ammo, haqiqat shundaki, bularning barchasi sizning ongingizda sodir bo'ladi. Bozor u taqdim etayotgan ma'lumotni sezmaydi; sen ... qil.

Agar kurash bo'lsa, aynan siz o'z televizoringizga qarshi kurashyapsiz^oT*n 11 T-acic^onoo /"r^T-iTlr»Ic anri r^avc

Endi siz o'zingizdan so'rayapsizmi, qanday qilib men endi qo'rqlaydigan va shuning uchun ma'lumotni to'sib qo'yishim, yashirishim yoki tanlashim va tanlashimga sabab bo'ladiqan ruhiy jarayonlarga sezgir bo'lmaslik uchun qanday qilib savdo qilish haqida o'ylashim mumkin? Javob: xavfni qabul qilishni o'rganing.

HAQIQATDA TUSHUNGAN XAVF

Biz 3-bobda muhokama qilgan mas'uliyat bilan bog'liq ko'plab masalalardan tashqari, sizning muvaffaqiyatingiz uchun muhimroq bo'lgan va xavfni qabul qilish tushunchasidan ko'ra ko'proq tushunilmagan savdo haqida hech narsa yo'q. Birinchi bobda aytib o'tganimdek, ko'pchilik treyderlar noto'g'ri o'ylashadi, chunki ular savdolarni o'tkazish va olib tashlash kabi xavfli faoliyat bilan shug'ullanadilar, ular ham bu xavfni qabul qilishadi. Yana takror aytamanki, bu taxmin haqiqatdan uzoq bo'lishi mumkin emas.

Xatarni qabul qilish sizning savdolaringiz oqibatlarini hissiy noqulaylik yoki qo'rquvsiz qabul qilishni anglatadi. Bu shuni anglatadiki, siz savdo va bozorlar bilan munosabatlaringiz haqida shunday o'ylashni o'rganishingiz kerakki, noto'g'ri bo'lish, yo'qotish, yo'qotish yoki stolda pul qoldirish ehtimoli sizning aqliy himoya mexanizmlaringizni ishga solib, sizni imkoniyatlar oqimidan chiqarib yubormasin. Agar siz oqibatlardan qo'rsangiz, savdo qilish xavfini o'z zimmangizga olishingiz hech qanday foyda keltirmaydi, chunki sizning qo'rquvingiz ma'lumotni idrok etishingizga va xattiharakatlarining ta'sir qiladi, shunda siz eng qo'rqqan tajribangizni yaratishga olib keladi, siz qochishga harakat qilasiz. Men taklif qilaman

Siz diqqatingizni ayni damda va oqimda ushlab turadigan e'tiqodlar to'plamidan tashkil topgan o'ziga xos fikrlash strategiyasi. Shu nuqtai nazardan, siz bozordan hech narsa olishga yoki hech narsadan qochishga harakat qilmaysiz. Aksincha, siz bozorni ochishga ruxsat berasiz va siz o'zingiz belgilagan har qanday vaziyatlardan foydalanish uchun o'zingizni qulay qilasiz. Imkoniyatdan foydalanishga tayyor bo'lganiningizda, siz bozor xatti-harakatlariga hech qanday cheklovlar yoki umidlar qo'yamsiz. Siz bozorga nima qilmoqchi bo'lsa, buni qilishiga ruxsat berishdan mammunsiz.

Biroq, biror narsa qilish jarayonida bozor siz aniqlagan va imkoniyatlar sifatida qabul qilgan muayyan shart-sharoitlarni yaratadi. Siz ushbu imkoniyatlardan maksimal darajada foydalanasisz, lekin sizning kayfiyattingiz bozor xatti-harakatlariga bog'liq emas yoki unga ta'sir qilmaydi. Agar siz bozordagi xatti-harakatlarga ta'sir qilmaydigan ruhiy holatni yaratishni o'rgansangiz, kurash to'xtaydi. Ichki kurash tugagach, hamma narsa osonlashadi. O'sha paytda siz treyder sifatida o'z potentsialingizni ro'yobga chiqarish uchun analitik yoki boshqa ko'nikmalaringizdan to'liq foydalanishingiz mumkin. Mana vazifa! Agar siz xavfni sezsangiz, bir vaqtning o'zida noqulaylik va qo'rquvni his qilsangiz, hissiy noqulaylik va qo'rquvsiz savdo qilish xavfini qanday qabul qilasiz? Boshqacha qilib aytganda, siz noto'g'ri ekanligingiz, pul yo'qotishingiz, o'tkazib yuborishingiz yoki stolda pul qoldirishingiz mumkinligiga amin bo'lsangiz, qanday qilib o'zingizga ishonch va og'riqsiz qolish mumkin?

Ko'rib turganingizdek, sizning qo'rquvingiz va noqulaylik hissi butunlay oqlangan va oqilona. Ushbu imkoniyatlarning har biri siz bozor bilan o'zaro aloqada bo'lishni o'layotgan paytda haqiqiy bo'ladi. Biroq, bu imkoniyatlarning barchasi har bir treyder uchun qanchalik to'g'ri bo'lsa, har bir treyder uchun noto'g'ri yoki bir xil bo'lmagan narsa noto'g'ri bo'lish, yo'qotish, o'tkazib yuborish yoki stolda pul qoldirishni anglatadi. Bu imkoniyatlar haqida hamma ham bir xil e'tiqod va qarashlarga ega emas va shuning uchun biz bir xil hissiy sezgirliklarga ega emasiz. Boshqacha qilib aytganda, hamma ham bir xil narsadan qo'rqlaydi.

Bu aniq tuyulishi mumkin, lekin sizni ishontirib aytamanki, unday emas. Biz qo'rqqanimizda, hozirgi paytda his qilayotgan hissiy noqulaylik shunchalik realki, bu shubhasizdir va hamma bizning haqiqatimizni baham ko'radi deb taxmin qilish tabiiydir. Men sizga nima haqida gapirayotganimga mukammal misol keltiraman. Men yaqinda ilonlardan qo'rqqan savdogar bilan ishladim. U har doim ilonlardan qo'rqardi, chunki u bo'lmagan vaqtini eslay olmasdi. Hozir u uylangan, uch yoshli qizi bor.

Bir kuni kechqurun, xotini shahar tashqarisida bo'lganida, qizi va uni bir do'stining uyiga kechki ovqatga taklif qilishdi.

Mening mijozim bilmagan holda, uning do'stleri bolasida uy hayvonlari ilon bor edi.

Do'stleri bola ilonni hamma ko'rishi uchun olib chiqqanida, mening mijozim qo'rqib ketdi va iloji boricha ilondan uzoqroqqa borish uchun xonaning narigi tomoniga otildi. Qizi esa ilonga to'la maftun bo'lib, uni tinch qo'ymasdi. U bu voqeani menga so'zlab bergenida, u nafaqat ilon bilan kutilmagan to'qnashuvdan hayratda qolganini, balki qizining munosabatidan ham hayratda qolganini aytdi. U qo'rqladi va u qo'rqadi deb o'yadi. Men unga uning qo'rquvi shunchalik kuchli ekanligini va qiziga bo'lgan bog'liqligi shunchalik kuchli ekanligini tushuntirdimki, qizi ilonlar haqidagi haqiqatni avtomatik ravishda baham ko'rmasligini tasavvur qilib bo'lmaydi. Ammo keyin men shuni ta'kidladimki, agar u bo'lmasa, u o'z tajribasini baham ko'rishning iloji yo'q edi

ayniqsa ilonlardan qo'rqishni o'rgatgan yoki u o'zining og'riqli qo'rqinchli tajribasini boshdan kechirgan.

Aks holda, uning aqliy tizimida hech qanday qarama-qarshilik bo'lmasa, uning tirik ilon bilan birinchi uchrashuviga eng ko'p reaktsiyasi sof, sof maftun bo'lishi mumkin edi.

Mening mijozim qizi ilonlardan qo'rqadi deb taxmin qilganidek, ko'pchilik savdogarlar o'zlarini kabi eng yaxshi savdogarlar ham xato qilishdan, yo'qotishdan, yo'qotishdan va stolda pul qoldirishdan qo'rqishadi. Ularning fikriga ko'ra, eng yaxshi treyderlar haddan tashqari jasorat, po'lat nervlari va o'zini tuta bilish bilan qo'rquvlarini qandaydir tarzda zararsizlantiradilar.

Savdoga oid ko'plab boshqa narsalar singari, mantiqiy ko'rindigan narsa ham bunday emas. Shubhasiz, ushbu xususiyatlardan biri yoki barchasi har qanday eng yaxshi treyderda mavjud bo'lishi mumkin. Ammo bu to'g'ri emas, bu xususiyatlar ularning yuqori ishlashida har qanday rol o'ynaydi. Jasorat, po'lat nervlar yoki o'z-o'zini nazorat qilish zarurati ichki ziddiyatni anglatadi, bu erda bir kuch boshqasining ta'siriga qarshi turish uchun ishlatiladi. Savdo bilan bog'liq har qanday darajadagi kurash, urinish yoki qo'rquv sizni hozirgi paytdan va oqimdan olib tashlaydi va shuning uchun natijalaringizni pasaytiradi. Bu erda professional treyderlar o'zlarini olomondan ajratib turadilar. Agar siz tavakkalchilikni professionallar kabi qabul qilsangiz, bozor tahdid soladigan hech narsani sezmaysiz. Hech narsa tahdid qilmasa, qo'rqadigan narsa yo'q. Agar qo'rmasangiz, sizga jasorat kerak emas. Agar stress bo'lmasa, nega sizga temir nervlar kerak? Va agar siz ehtiyoitsizlikka tushishingizdan qo'rmasangiz, chunki sizda tegishli monitoring mexanizmlari mavjud bo'lsa, unda o'zingizni nazorat qilishning hojati yo'q.

Men aytganlarimning oqibatlari haqida o'ylar ekansiz, bir narsani yodda tutishingizni xohlayman: Savdo bilan shug'ullanadigan juda kam odam mas'uliyat va xavf haqida tegishli e'tiqod va munosabat bilan boshlaydi. Ba'zilar bor, lekin bu juda kam. Qolganlarning hammasi men boshlang'ich treyder misolida tasvirlangan bir xil tsikldan o'tadi: Biz beparvolik bilan boshlaymiz, keyin qo'rqamiz va qo'rquvimiz doimiy ravishda potentsialimizni pasaytiradi. Tsikldan o'tib, oxir-oqibat uni amalga oshiradigan treyderlar oxir-oqibat qo'chishni to'xtatib, mas'uliyat va xavfni o'z zimmalariga olishni o'rganadilar.

Tsiklni muvaffaqiyatli buzganlarning ko'pchiligi katta yo'qotishlardan shunchalik og'riqni boshdan kechirmaguncha, fikrlashda o'zgarish qilmaydi, bu ularning savdo tabiatini haqidagi illyuziyalarini yo'qotishga ijobiylari qiladi. Sizning rivojlanishingizga kelsak, ularning qanday o'zgarishi unchalik muhim emas, chunki ko'p hollarda bu tasodifan sodir bo'lgan. Boshqacha qilib aytganda, ular o'zlarining yangi nuqtai nazari bozor bilan o'zaro munosabatda bo'lish usullariga ijobiylari ta'sir ko'rsatmaguncha, ularning ruhiy muhitida sodir bo'layotgan o'zgarishlardan to'liq xabardor emas edilar. Shuning uchun juda kam sonli eng yaxshi treyderlar haqiqatan ham o'zlarining muvaffaqiyatlari uchun nima ekanligini tushuntira oladilar, faqat "yo'qotishlaringizni qisqartirish" va "oqim bilan borish" kabi aksiomalarda gapirishdan tashqari.

Muhimi shundaki, sizning savdogar sifatidagi to'g'ridan-to'g'ri tajribangiz boshqacha fikrda bo'lsa ham, professionallar kabi o'ylash va qo'rmasdan savdo qilish mumkin ekanligini tushunishingizdir.

RUHIY MUHITINGIZNI MUVOFIQLASH

Endi biz xavfni qabul qilish va professional treyder kabi ishlash uchun ruhiy muhitingizni qanday moslashtirishingiz mumkinligini aniqlay boshlaymiz. Shu paytgacha muhokama qilganlarimning aksariyati sizni haqiqiy ishni bajarishga tayyorlash uchun yaratilgan. Men sizga o'ylash strategiyasini o'rgatmoqchiman, uning mohiyatida ehtimollar va chekkalarga qat'iy ishonch bor.

Ushbu yangi fikrlash strategiyasi bilan siz bozor bilan yangi munosabatlarni qanday yaratishni o'rganasiz, bu sizning savdongizni odatda noto'g'ri yoki yo'qotish degan ma'nodan ajratadi va bu sizni bozor haqida biror narsani tahdid deb bilishingizga xalaqit beradi. Oq'riq tahdidi yo'qolganda, qo'rquv mos ravishda yo'qoladi va siz qo'rquvga asoslangan xatolaringiz yo'qoladi. Sizda mavjud bo'lgan narsalarni ko'rish va ko'rgan narsangizga qarab harakat qilish erkin bo'lgan aql qoladi. Qayta-qayta yonib ketishiga qaramay, bu beparvo, qo'rqmas ruhiy holatga erishish biroz mehnat talab qiladi, lekin bu siz o'ylaganchalik qiyin bo'lmaydi. Darhaqiqat, ushbu kitobni o'qib bo'lganiningizdan so'ng, ko'pchililingiz muammolaringizning yechimlari qanchalik sodda ekanligidan hayratda qolasiz. Ko'p jihatdan ruhiy holat yoki istiqbol dasturiy kodga o'xshaydi.

Sizda bir necha ming satr mukammal yozilgan kod bo'lishi mumkin, faqat bitta nuqsonli satr va bu bitta nuqsonli satrda faqat bitta belgi joysiz bo'lishi mumkin. Dasturiy ta'minotning maqsadiga va bu kamchilik boshqa hamma narsaga nisbatan qayerda ekanligiga qarab, bitta noto'g'ri joylangan belgi aks holda mukammal yozilgan tizimning ishlashini buzishi mumkin. Ko'ryapsizmi, yechim oddiy edi: noto'g'ri joylangan belgini tuzating va hamma narsa muammosiz ishlaydi. Biroq, xatoni topish yoki hatto uning mavjudligini bilish katta tajriba talab qilishi mumkin.

Ideal savdo mentaliteti haqida gap ketganda, hamma ma'lum bir psixologik masofada joylashgan. Boshqacha qilib aytganda, deyarli har bir kishi noto'g'ri dasturiy ta'minot kodi bilan ish boshlaydi. Men psixologik masofani ko'rsatish uchun bosish yoki daraja kabi atamalardan foydalanaman, lekin bu atamalar ma'lum masofani anglatmaydi. Shunday qilib, masalan, ko'pchililingiz ideal fikrlash tarzidan faqat, aytaylik, bir marta bosish masofasida ekanligingizni topasiz. Bir marta bosish sizda savdoning tabiatи haqida bir yoki ikkita noto'g'ri yoki noto'g'ri taxminlarni ifodalashi mumkin. Ushbu kitobda keltirilgan ba'zi g'oyalar haqida fikr yuritsangiz, sizning nuqtai nazaringiz bo'lishi mumkin siljish.

Dasturiy ta'minot kodining analogiyasidan foydalanish uchun, bu siljish aqliy tizimingizdagi nuqsonli chiziqni topish va uni to'g'ri ishlaydigan narsa bilan almashtirish bilan teng bo'ladi. Odatda odamlar bunday ichki aqliy o'zgarishlarni "ah, ha" tajribasi yoki yorug'lilik yonayotgan payt sifatida tasvirlaydi. Har bir inson bunday tajribalarni boshdan kechirgan va ular bilan bog'liq ba'zi umumiyl fazilatlar mavjud. Birinchidan, biz odatda boshqacha his qilamiz. Dunyo hatto birdan o'zgargandek, boshqacha ko'rinadi. Odatda, yutuq paytida biz shunday deyishimiz mumkin: "Nega buni menga oldin aytmadningiz?" yoki, "Bu butun vaqt mening oldimda edi, lekin men uni ko'rmadim" yoki "Bu juda oddiy; nega men buni ko'ra olmadim?"

"Ah, ha" tajribasining yana bir qiziqarli hodisasi shundaki, ba'zida bir necha daqiqada

vaqt miqdori har xil bo'lishi mumkin bo'lsa-da, biz o'zligimizning bu yangi qismi har doim kimligimizning bir qismi bo'lgandek his qilamiz. Keyin biz tajribaga ega bo'lgunga qadar qanday bo'lsak, shunday bo'lganimizga ishonish qiyin bo'ladi. Muxtaras qilib aytganda, siz doimo muvaffaqiyatli treyder bo'lish uchun bilishingiz kerak bo'lgan ko'p narsalar haqida allaqachon xabardor bo'lishingiz mumkin. Ammo biror narsadan xabardor bo'lish uni avtomatik ravishda kimligingizning funksional qismiga aylantirmaydi. Ooghlik har doim ham e'tiqod emas. Yangi narsalarni o'rganish va u bilan rozi bo'lish, unga amal qila oladigan darajada ishonish bilan bir xil deb o'ylay olmaysiz.

Ilonlardan qo'rqqan mijozimdan misol oling. U, albatta, hamma ilonlar xavfli emasligini va xavfli va xavfli bo'lgan ilonlarni qanday ajratishni o'rganish qiyin bo'lmasligini biladi.

Bu farqlarni qanday qilishni o'rganish to'satdan uni "xavfli bo'limgan ilonlardan" qo'rmasligiga olib keladimi? Uning aqliy muhitida uning xabardorligi endi ilonlar bilan qo'rmasdan yoki harakatsiz muloqot qila oladigan darajaga tushadi deb taxmin qila olamizmi? Yo'q, biz bu taxminni qila olmaymiz. Uning ba'zi ilonlarning xavfli emasligini bilishi va ilonlardan qo'rqish uning ruhiy muhitida bir-biriga qarama-qarshilik sifatida yonma-yon bo'lishi mumkin. Siz uni ilon bilan to'qnashtirib qo'yishingiz mumkin va u ilon xavfli emasligini va unga zarar yetkazmasligini bilishini osonlik bilan tan olishi mumkin; lekin, shu bilan birga, u ilonga tegishni juda qiyin deb biladi, hatto xohlasa ham. Bu uning umrining oxirigacha ilonlardan qo'rqishiga mahkumligini bildiradimi? Faqat u bo'lishni xohlasa. Bu haqiqatan ham iroda masalasi.

Albatta, uning qo'rquvini yo'q qilish mumkin, lekin u bu bilan ishlashga majbur bo'ladi va har qanday narsada ishlash etarli motivatsiyani talab qiladi. Ko'pchiligidan aql bovar qilmaydigan qo'rquvga egamiz va shunchaki qarama-qarshilik bilan yashashni tanlaymiz, chunki biz qo'rquvni engish uchun zarur bo'lgan hissiy ishni boshdan kechirishni xohlamaymiz. Ushbu misolda qarama-qarshilik aniq. Biroq, treyderlar bilan ko'p yillar davomida ishlaganimda, men xavf va mas'uliyat masalalari bilan bog'liq bir nechta odatiy qarama-qarshilik va nizolarni aniqladim, bu erda ikki yoki undan ortiq qarama-qarshi e'tiqodga ega bo'lish, muvaffaqiyatga erishish uchun qanchalik motivatsiya bo'lishidan qat'i nazar, ijobiy niyatlarining osongina bekor qilishi mumkin.

Muammo shundaki, bu qarama-qarshiliklarning hech biri haqiqatan ham aniq emas, hech bo'limganda birinchi qarashda. Biroq, qarama-qarshi e'tiqodlar yagona muammo emas. "Men tavakkalchiman" kabi da'volar haqida nima deyish mumkin, treyderlar odatda e'tiqodning funksional darajasiga tushib qolgan deb o'ylashadi, aslida ular bozorni idrok etishning asosiy dinamikasi ular xavf-xatardan qochish uchun hamma narsani qilishlarini ko'rsatadi. Qarama-qarshi e'tiqodlar va funksional bo'limgan xabardorlik nuqsonli aqliy dasturiy kodni ifodalaydi; diqqatni jamlash va maqsadlaringizga erishish qobiliyatingizni yo'q qiladigan kod; bir vaqtning o'zida bir oyog'ingiz gaz pedalida, ikkinchi oyog'ingiz tormozda bo'lgandek tuyuladigan kod; Avvaliga qiziqarli tarzda qiyin bo'ladigan, lekin odatda sof, sof g'azabga aylanadigan sirli sifatni qanday sotishni o'rganishga imkon beruvchi kod. 1960-yillarning oxirida kollejda o'qib yurganimda, mening eng sevimli filmlarimdan biri Pol Nyumanning bosh rolini o'ynagan *Cool Hand Luke* edi. O'sha paytda bu juda mashhur film edi, shuning uchun sizlardan ba'zilaringiz uni tungi televizorda ko'rganingizga aminman.

Luqo Gruziya zanjiri to'dasida edi. U qochib, ikkinchi marta qo'lga tushganidan so'ng, nazoratchi

Soqchilar esa Luqoning ularni uchinchi marta ahmoq qilishiga yo'l qo'ymaslikka ahd qildilar. Shuning uchun uni dam olmasdan haddan tashqari ko'p ishlarni bajarishga majburlab, vaqt-i-vaqt bilan kaltaklasharkan, ular timmay: "Aqlingiz to'g'ri keldimi, Luqo?" Oxir-oqibat, katta azob-uqubatlardan so'ng, Luqo nihoyat qamoqxona boshliqlariga uning fikri to'g'ri ekanligini aytdi. Agar u buni qilmasa va yana qochishga harakat qilsa, uni aniq o'ldirishlarini aytishdi. Albatta, Luqo yana qochishga urindi va so'zlariga sodiq bo'lib, soqchilar uni o'ldirishdi. Luqo singari, ko'plab savdogarlar, ular buni tushunishadimi yoki yo'qmi, bozorni mag'lub etish orqali o'z yo'liga ega bo'lishga harakat qilishadi; natijada ular moddiy va ruhiy jihatdan halok bo'lishadi. Bozordan xohlagan narsangizni olishning osonroq, cheksiz ko'proq qoniqarli usullari bor, lekin birinchi navbatda siz "fikringizni to'g'rilashga" tayyor bo'lishingiz kerak.

5-BOB

Idrok DINAMIKASI

Ushbu kitobning asosiy maqsadlaridan biri sizni og'riq tahdidini bozor ma'lumotlaridan qanday olib tashlashni o'rgatishdir. Bozor quvonchli yoki og'riqli ma'lumotni yaratmaydi. Bozor nuqtai nazaridan, bularning barchasi oddiy ma'lumot. Bozor sizni har qanday vaqtda qanday his qilishingizga sabab bo'layotgandek tuyulishi mumkin, ammo bu unday emas. Bu sizning ma'lumotni qanday qabul qilishingizni, o'zingizni qanday his qilishingizni va natijada siz oqimga o'z-o'zidan kirib, bozor taklif qilayotgan narsadan foydalanish uchun eng qulay holatda ekanligingizni aniqlaydi.

Professionallar bozorlar haqida hech narsani og'riqli deb bilishmaydi; shuning uchun ular uchun hech qanday tahdid yo'q. Agar tahdid bo'lmasa, himoyalananadigan hech narsa yo'q. Natijada, ularning ongli yoki ongsiz mudofaa mexanizmlari ishga tushishi uchun hech qanday sabab yo'q. Shuning uchun mutaxassislar boshqalarni sirli qiladigan narsalarni ko'rishlari va qilishlari mumkin. Ular oqimda, chunki ular cheksiz imkoniyatlar oqimini sezmoqdalar va ular oqimda bo'limganlarida, eng yaxshilarning eng yaxshilari bu haqiqatni tan olishlari va keyin o'z o'rnnini qisqartirish yoki umuman savdo qilmaslik orqali qoplashlari mumkin.

Agar sizning maqsadingiz professionallar kabi savdo qilish imkoniyatiga ega bo'lish bo'lsa, siz bozorni ob'ektiv nuqtai nazardan, buzilishsiz ko'rishingiz kerak. Siz qarshilik yoki ikkilanmasdan harakat qilishingiz kerak, lekin ortiqcha ishonch yoki eyforianing salbiy oqibatlariga qarshi turish uchun tegishli miqdorda ijobjiy cheklov bilan harakat qilishingiz kerak.

Aslini olganda, sizning maqsadingiz o'ziga xos ruhiy holatni, treyderlarning mentalitetini yaratish imkoniyatiga ega bo'lishdir. Buni amalga oshirganingizdan so'ng, treyder sifatidagi muvaffaqiyatingiz haqida hamma narsa joyiga tushadi. Ushbu maqsadga erishishingizga yordam berish uchun men sizga bozor ma'lumotlariga bo'lgan munosabatingizni qayta aniqlash usulini beraman, shunda ulardan birontasini tahdid sifatida qabul qilish imkoniyati kam yoki umuman bo'lmaydi.

"Qayta belgilash" deganda men sizning nuqtai nazaringizni o'zgartirishni va sizni hissiy og'riqlarga duchor qilish o'rniغا mavjud imkoniyatlarga e'tiboringizni qaratishga yordam beradigan aqliy tizimdan tashqarida harakat qilishni nazarda tutyapman.

RUHLI DASTURLARINGIZNI DARAKTALASH

Boshqacha qilib aytganda, biz aqliy dasturiy ta'minot kodimizdagi xatolardan xalos bo'lishni va fikrimizni to'g'rilashni xohlaymiz. Buni samarali bajarish uchun aqliy energiyaning mohiyatini tushunish va bu energiyadan bozor ma'lumotlariga kiruvchi, salbiy, hissiy munosabatni keltirib chiqaradigan nuqtai nazarni o'zgartirish uchun qanday ishlatishingiz kerak bo'ladi. O'rganish uchun juda ko'p narsa bor, lekin menimcha, siz qanday qilib oddiy o'zgarishlar savdo natijalarida katta o'zgarishlarga olib kelishidan hayratda qolasiz. Savdo jarayoni imkoniyatni idrok etishdan boshlanadi. Imkoniyatni idrok etmagan holda, bizda savdo qilish uchun sabab bo'lmaydi. Shuning uchun, menimcha, biz aqliy energiyani tekshirishni idrok jarayonini buzishdan boshlashimiz kerak.

Idrokning asosiy dinamikasi qanday? Ma'lumotni qanday qabul qilishimizni yoki mavjud bo'lgan narsalarga nisbatan nimani idrok etishimizni qanday omillar aniqlaydi? Idrok har qanday vaqtida biz boshdan kechirayotgan narsalar bilan qanday bog'liq? Ehtimol, idrok dinamikasini tushunish va bu savollarga javob berishning eng oson yo'lli hamma narsani o'ylab ko'rishdir (va men kuchlar bilan shug'ullanaman - ularni o'ziga xos qiladigan xususiyatlar, xususiyatlar va xususiyatlar haqida ma'lumot yaratadigan kuchlar).

Bizning tanamizdan tashqarida mavjud bo'lgan hamma narsa - barcha o'simliklar va hayotning barcha toifalari; ob-havo sharoiti, zilzilalar va vulqon otilishi ko'rinishidagi barcha sayyora hodisalari; barcha faol va inert jismoniy moddalar; yorug'lik, tovush to'lqinlari, mikroto'lqinlar va radiatsiya kabi barcha nokorporeal hodisalar - uning mavjudligining tabiatiga haqida ma'lumot hosil qiladi. Ushbu ma'lumot bizning beshta jismoniy sezgimizdan biriga kuch sifatida ta'sir qilish potentsialiga ega. Oldinga borishdan oldin, e'tibor bering, men "generate" fe'lidan hamma narsani, shu jumladan jonsiz narsalarni ham faol ifodalash holatida ekanligini anglatadi.

Nega bunday qilayotganimni tushuntirish uchun keling, toshdek oddiy narsani ko'rib chiqaylik. Bu noyob atomlar va molekulalardan tashkil topgan jonsiz ob'ektdir. Men "ifoda qilish" faol fe'lidan foydalanishim mumkin, chunki toshni tashkil etuvchi atomlar va molekulalar doimiy harakatda. Shunday qilib, tosh eng mavhum ma'noda faol ko'rinsama ham, u bizning his-tuyg'ularimizga kuch sifatida ta'sir ko'rsatadigan xususiyatlar va xususiyatlarga ega bo'lib, bizni his qilishimizga va uning mavjudligining tabiatini farqlashga majbur qiladi. Misol uchun, toshning teksturasi bor va agar biz barmoqlarimizni tosh yuzasi bo'ylab harakatlantirsak, bu to'qimalar teginish tuyg'usiga kuch bo'lib xizmat qiladi.

Toshning shakli va rangi bor, ular bizning ko'rishimizga kuch bo'lib xizmat qiladi; tosh boshqa hech qanday ob'ekt egallamaydigan joyni egallaydi, shuning uchun biz uni bo'sh joy yoki boshqa narsa o'rniga ko'ramiz. Tosh, shuningdek, bizning hid hisimizga ta'sir qiluvchi hidga ega bo'lishi yoki biror narsaga o'xshash ta'mga ega bo'lishi mumkin, garchi men buni bilish uchun oxirgi paytlarda hech qanday toshni yalaganim yo'q. Atrof-muhitda uning xossalari va xususiyatlarini ifodalovchi har qanday narsaga duch kelganimizda, energiya almashinuvi sodir bo'ladi. Tashqaridan kelgan energiya, o'zini namoyon qiladigan narsa shaklida, bizning asab tizimimiz tomonidan elektr impulslariga aylanadi va keyin bizning ichki, ruhiy muhitimizda saqlanadi. Aniqroq qilib aytadigan bo'lsak, sezgilarimiz orqali ko'rayotgan, eshitgan, tatib ko'rgan, hidlagan yoki his qilgan narsalarimiz elektr impulslariga aylanadi.

energiya va bizning ruhiy muhitimizda xotira va/yoki noto'g'ri saqlanadi. Menimcha, bularning barchasi ko'pchilik uchun o'z-o'zidan ravshan, ammo bu erda o'z-o'zidan ravshan bo'limgan ba'zi chuqur oqibatlar bor va biz odatda ularni mutlaqo tabiiy deb qabul qilamiz.

Avvalo, o'zimiz va tashqi muhitda mavjud bo'lgan barcha narsalar o'tasida sabab-oqibat munosabatlari mavjud. Natijada, bizning tashqi kuchlar bilan to'qnashuvimiz ongimizda men "energiya tuzilmalari" deb ataydigan narsalarni yaratadi. Hayotimiz davomida orttirgan xotiralar, farqlar va oxir-oqibat, e'tiqodlarimiz bizning ruhiy muhitimizda tuzilgan energiya shaklida mavjud. Strukturaviy energiya mavhum tushunchadir. Siz o'zingizdan: "Energiya qanday shakllanadi yoki shakllanadi?" Bu savolga javob berishdan oldin, yana ham asosiy savol bo'lishi kerak

murojaat qilgan.

Xotiralar, farqlar va e'tiqodlar birinchi navbatda energiya shaklida mavjudligini qanday bilamiz?

Bu ilmiy jihatdan isbotlanganmi yoki ilmiy hamjamiyat tomonidan to'liq qabul qilinganmi, bilmayman, lekin o'zingizdan so'rang, bu ruhiy komponentlar yana qanday shaklda mavjud bo'lishi mumkin? Biz aniq bilamiz: atomlar va molekulalardan tashkil topgan har qanday narsa joy egallaydi va shuning uchun kuzatilishi mumkin. Agar xotiralar, farqlar va e'tiqodlar qandaydir jismoniy shaklda mavjud bo'lsa, biz ularni kuzatishimiz kerak. Mening bilishimcha, bunday kuzatishlar o'tkazilmagan.

Ilmiy hamjamiyat miya to'qimasini (ham tirik, ham o'lik) ajratdi, uni alohida atom darajasida tekshirdi, miyaning turli hududlarini ularning funktsiyalari bo'yicha xaritalashtirdi, ammo hali hech kim uning tabiiy shaklida xotira, farq yoki e'tiqodni kuzatmagan. "Tabiiy shaklda" deganda men olim ma'lum xotiralarni o'z ichiga olgan alohida miya hujayralarini kuzatishi mumkin bo'lsa-da, bu xotiralarni birinchi qo'ldan his qila olmaydi. U faqat xotiralar tegishli bo'lgan odam tirik bo'lsa va ularni qandaydir tarzda ifodalashni tanlasa, ularni boshdan kechirishi mumkin. Agar xotiralar, farqlar va e'tiqodlar jismoniy materiya sifatida mavjud bo'lmasa, demak, ular energiyaning qandaydir ko'rinishidan tashqari mavjud bo'lishining boshqa alternativ yo'li yo'q. Agar bu haqiqatan ham shunday bo'lsa, bu energiya o'ziga xos shaklga ega bo'lishi mumkinmi? Uning paydo bo'lishiga sabab bo'lgan tashqi kuchlarni aks ettiradigan tarzda tuzilishi mumkinmi? Albatta! Atrof-muhitda shaklga ega bo'lgan energiyaga o'xshash narsa bormi Fikrlar energiyadir. Siz tilda fikr yuritganingiz uchun fikrlaringiz siz o'ylayotgan tilni boshqaradigan cheklovlar va qoidalar bilan tuzilgan. Ushbu fikrlarni baland ovozda ifodalaganingizda, siz energiyaning bir shakli bo'lgan tovush to'lqinlarini yaratasiz. Vokal kordlaringiz va tilingizning o'zaro ta'siri natijasida hosil bo'lgan tovush to'lqinlari sizning xabaringiz mazmuniga ko'ra tuzilgan. Mikroto'lqinlar energiyadir.

Ko'pgina telefon qo'ng'iroqlari mikroto'lqinli pechlar orqali uzatiladi, ya'ni mikroto'lqinli energiya u olib borayotgan xabarni aks ettiradigan tarzda tuzilishi kerak.

Lazer nuri - bu energiya va agar siz lazer nurlari shousi yoki lazer san'ati namoyishiga guvoh bo'lgan bo'lsangiz, siz ko'rgan narsa - bu sof energiya rassomlarning ijodiy istaklarini aks ettiruvchi shaklga ega. Bularning barchasi energiya qanday shakllanish, shakl va tuzilishga ega bo'lishining yaxshi misolidir. Albatta, yana ko'p narsalar bor, lekin fikrni eng grafik tarzda ko'rsatadigan yana bir misol bor. Eng asosiy darajada, orzular nima? Men sizdan tushlar nimani anglatishini yoki ular haqida nima deb o'ylayotganingizni so'ramayman

maqsad, aksincha, ular nima? Ularning xususiyatlari qanday? Agar tushlar bizning bosh suyaklarimiz doirasida sodir bo'ladi deb faraz qilsak, ular atomlar va molekulalardan iborat bo'lishi mumkin emas, chunki tushimizda mavjud bo'lgan va sodir bo'ladigan barcha narsalar uchun joy etarli bo'lmaydi. Tushdagi tajribalar biz uyg'oq bo'lganimizda va hayotni beshta sezgi orqali boshdan kechirganimizda sezadigan narsalar bilan bir xil nisbat va o'lchamlarga ega bo'lib tuyuladi.

Bu mumkin bo'lgan yagona yo'l, agar orzular tuzilgan energiya shakli bo'lsa edi, chunki energiya har qanday o'lcham yoki o'lchamga ega bo'lishi mumkin, lekin bunda hech qanday joy egallamaydi. Endi, agar bu sizning xayolingizga kelmagan bo'lsa, bu erda juda chuqur narsa bor. Agar tashqi muhit bilan uchrashishimiz natijasida orttirgan xotiralarimiz, farqlarimiz va e'tiqodlarimiz o'sha muhit va uning qanday ishlashi haqida o'rganganlarimizni ifodalasa; va bu xotiralar, farqlar va e'tiqodlar bizning ruhiy muhitimizda energiya sifatida mavjud bo'lsa; va energiya hech qanday joy egallamasa; u holda bizda o'rganish uchun cheksiz imkoniyatlar bor, deyish mumkin.

Xo'sh, men buni nafaqat aytish mumkin deb o'ylayman, balki aptyapman. Inson ongining rivojlanishini va atigi 100 yil oldingi bilan solishtirganda samarali ishlash uchun nimani bilish kerakligini ko'rib chiqing. O'rganish uchun cheksiz imkoniyatlarimiz yo'qligini ko'rsatadigan hech narsa yo'q. Biz hozir bilgan narsalar va bu kengaygan xabardorlik natijasida nima qilishimiz mumkinligi o'rtasidagi farq 100 yil oldin yashagan har qanday odamni hayratda qoldiradi.

SEZGI VA O'RGANISH

Biroq, saqlash hajmini o'rganish qobiliyatiga tenglashtirmaslikdan ehtiyoj bo'lishimiz kerak. O'rganish va o'rganish mumkin bo'lgan narsalardan xabardor bo'lish faqat saqlash hajmining funktsiyasi emas. Agar shunday bo'lsa, hamma narsani bilishimizga nima to'sqinlik qiladi? Va agar biz hamma narsani bilganimizda, har qanday vaqtida o'zini namoyon qiladigan har bir narsaning mumkin bo'lgan har qanday xususiyatini, xususiyatini yoki xususiyatlarini idrok etishimizga nima to'sqinlik qiladi? Endi bizni nima to'xtatadi? Bu savollar xotiralar, farqlar va e'tiqodlar kabi aqliy komponentlar energiya sifatida mavjudligini nima uchun tushunishingiz kerakligining mohiyatiga kiradi. Energiya bo'lgan har qanday narsa uning shaklini ifodalovchi kuch sifatida harakat qilish potentsialiga ega va bizning xotiralarimiz, farqlarimiz va e'tiqodlarimiz aynan shunday qiladi.

Ular bizning his-tuyg'ularimizga ichkaridan kuch bo'lib, ularning shakli va mazmunini ifodalaydi va bu jarayonda ular har qanday vaqtida biz qabul qiladigan ma'lumotlarga chuqur cheklovchi ta'sir ko'rsatadi, atrof-muhit nuqtai nazaridan mavjud bo'lgan ma'lumotlarning ko'pini va bu ma'lumotlarga xos bo'lgan imkoniyatlarni tom ma'noda ko'rinas qiladi.

Bu yerda shuni aytmoqchimanki, har qanday vaqtida atrof-muhit o'zining xususiyatlari, xususiyatlari va xususiyatlari haqida juda ko'p ma'lumot hosil qiladi. Ushbu ma'lumotlarning ba'zilari bizning hislarimizning fiziologik doirasidan tashqarida. Masalan, bizning ko'zlarimiz yorug'likning har bir to'lqin uzunligini ko'ra olmaydi va qulqlarimiz atrof-muhit ishlab chiqaradigan tovushning har bir chastotasini eshita olmaydi, shuning uchun bizning his-tuyg'ularimizning fiziologik imkoniyatlaridan tashqarida bo'lgan bir qator ma'lumotlar mavjud. Qolganlari haqida nima deyish mumkin

atrof-muhit o'zi haqida qanday ma'lumot hosil qiladi? Biz sezgilarimiz orqali mavjud bo'lgan har qanday farq, xususiyat va xarakterli mavjudot sezgilarini ko'ramiz, eshitamiz, ta'mlaymiz, hidlaymiz yoki his qilamizmi? Mutlaqo yo'q! Bizning ichimizdagi energiya tashqi muhit ishlayotgan bir xil hissiy mexanizmlar orqali ishlash orqali ushbu ma'lumotlarning ko'pini bilishimizni keskin cheklaydi va to'sib qo'yadi. Endi bir oz vaqt ajratib, o'ylab ko'rsangiz, hozirgi aytganlarimning ba'zilari o'z-o'zidan ma'lum bo'lishi kerak. Misol uchun, tashqi muhit biz ularni hali o'rganmaganligimiz uchun idrok etmaydigan o'zini namoyon qilishning ko'plab usullari mavjud.

Buni tasvirlash oson. Narxlar jadvaliga birinchi marta qaraganingizni eslang. Siz nimani ko'rdingiz? Aynan nimani sezdingiz? Ishonchim komilki, siz hamma kabi hech qanday ma'noga ega bo'limgan qatorlarni ko'rgansiz. Endi siz ko'pchilik treyderlar kabi bo'lsangiz, narxlar jadvaliga qaraganingizda, ushbu savdolarda qatnashgan barcha treyderlarning jamoaviy harakatlarini ifodalovchi xususiyatlar, xususiyatlar va xatti-harakatlar namunalarini ko'rasiz. Dastlab, diagramma ajratilmagan ma'lumotni ifodalaydi. Farqlanmagan ma'lumotlar odatda chalkashlik holatini keltirib chiqaradi va siz diagramma bilan birinchi marta duch kelganingizda shunday bo'lishi mumkin.

Biroq, asta-sekin siz ushbu ma'lumotni farqlashni o'rgandingiz, masalan, tendentsiyalar va tendentsiya chiziqlari, konsolidatsiyalar, qo'llab-quvvatlash va qarshilik, orqaga qaytish yoki hajm o'rtasidagi muhim munosabatlar, ochiq qiziqish va narx harakati, faqat bir nechtasini nomlash uchun. Siz bozorning xatti-harakatlaridagi ushbu farqlarning har biri shaxsiy ehtiyoj, maqsad yoki istakni bajarish imkoniyatini anglatishini bilib oldingiz. Endi har bir tafovut o'z ma'nosiga ega edi va unga nisbatan ma'lum bir nisbiy ahamiyatga ega yoki ahamiyati bor edi.

Endi men sizdan o'z tasavvuringizni ishga solishingizni va siz ko'rgan birinchi narxlar jadvalini sizning oldingizga qo'ygandek ko'rsatishingizni xohlayman. Hozir ko'rganingiz bilan o'sha paytda ko'rganingiz o'rtasida farq bo'larmidi?

Mutlaqo. Bir nechta ajratilmagan satrlar o'rniga, siz o'sha paytdagi va hozirgacha o'sha satrlar haqida o'rgangan hamma narsani ko'rasiz. Boshqacha qilib aytganda, siz o'zingiz qilishni o'rgangan barcha farqlarni, shuningdek, bu farqlar ifodalovchi barcha imkoniyatlarni ko'rasiz.

Shunga qaramay, siz ushbu jadvalga qaraganingizda ko'rishingiz mumkin bo'lgan hamma narsa o'sha paytda mavjud edi va bundan tashqari, ularni qabul qilish mumkin edi. Nima farqi bor? Sizning ichingizdagi tuzilgan energiya - siz olgan bilim - ko'zlariningizga kuch bo'lib, siz o'rgangan turli xil farqlarni tan olishingizga sabab bo'ladi. Jadvalga birinchi marta qaraganingizda bu energiya yo'qligi sababli, siz hozir ko'rayotgan barcha imkoniyatlar u erda edi, lekin ayni paytda siz uchun ko'rinas edi. Bundan tashqari, agar siz ushbu diagrammadagi o'zgaruvchilar orasidagi har qanday mumkin bo'lgan munosabatlarga asoslanib, har qanday farqlashni o'rganmagan bo'lsangiz, hali o'rganmagan narsangiz hali ham ko'rinxaydi. Ko'pchiligidan bizni ko'zga tashlanadigan ma'lumotlarga xos bo'lgan ko'rinas imkoniyatlar bilan o'rab olish darajasi haqida hech qanday tasavvurga ega emasiz.

Ko'pincha biz bu imkoniyatlar haqida hech qachon o'rganmaymiz va natijada ular ko'rinas qoladi.

Muammo shundaki, agar biz butunlay yangi yoki o'ziga xos vaziyatda bo'lmasak yoki chinakam ochiqlik nuqtai nazaridan harakat qilmasak, biz hali o'rganmagan narsani sezmaymiz.

Biror narsa haqida bilish uchun biz uni qandaydir tarzda boshdan kechirishimiz kerak. Shunday qilib, biz bu erda nima bor a

o'rganishimizga to'sqinlik qiladigan yopiq halqa. Pertseptiv yopiq halqalar barchamizda mavjud, chunki ular aqliy energiya hissiyotlarimizda o'zini namoyon qilishning tabiiy funktsiyalari. Eveiyone "Odamlar ko'rishni xohlagan narsani ko'radilar" iborasini eshitgan.

Men buni biroz boshqacharoq qilib qo'yan bo'lardim: odamlar ko'rishni o'rganganlarini ko'radilar va ular o'rganilmagan va kashf etilishini kutayotgan narsalar haqida ularning xabardorligini to'sib qo'yadigan energiyaga qanday qarshi turishni o'rganmaguncha, hamma narsa ko'rinnmaydi. Ushbu kontseptsiyani tasvirlash va uni yanada aniqroq qilish uchun men sizga yana bir misol keltirmoqchiman, bu aqliy energiya bizning atrof-muhitni qanday idrok etishimiz va his qilishimizga qanday ta'sir qilishi mumkinligini ko'rsatadi, bu aslida sabab-ta'sir munosabatlarini o'zgartiradi. Keling, juda yosh bolaning it bilan birinchi uchrashuvini ko'rib chiqaylik. Bu birinchi marta bo'lgani uchun bolaning ruhiy muhiti itlarga nisbatan, ta'bir joiz bo'lsa, toza varaqdir. U hech qanday xotiraga ega bo'lmaydi va, albatta, itning tabiatini haqida hech qanday farq qilmaydi. Shuning uchun, bolaning nuqtai nazaridan, birinchi marta uchrashgunga qadar, itlar mavjud emas. Albatta, atrof-muhit nuqtai nazaridan itlar mavjud va ular bolaning his-tuyg'ulariga tajriba yaratish uchun kuch sifatida harakat qilish imkoniyatiga ega. Boshqacha qilib aytganda, o'z tabiatini ifodalovchi itlar bolaning ruhiy muhitida ta'sir ko'rsatishga sabab bo'lishi mumkin. Itlar qanday ta'sir ko'rsatishga qodir? Xo'sh, itlarning ifoda doirasi bor. Ifoda diapazoni deganda men itlar odamlarga nisbatan turli yo'llar bilan o'zini tutishi mumkinligini nazarida tutyapman. Ular do'stona, mehribon, himoyalangan va o'ynash uchun qiziqarli bo'lishi mumkin; yoki ular dushman, yomon va xavfli bo'lishi mumkin - ular qodir bo'lgan ko'plab xatti-harakatlarning bir nechtasini nomlash uchun. Bu xususiyatlarning barchasini kuzatish, tajriba qilish va o'rganish mumkin. Bola itni birinchi marta ko'rganida, uning ruhiy muhitida unga nima bilan shug'ullanayotganini aytish uchun mutlaqo hech narsa yo'q. Notanish, noma'lum va tasniflanmagan atrof-muhit ma'lumotlari - biz boshdan kechirayotgan narsalar haqida ko'proq bilmoqchi bo'lganimizda - qiziqish tuyg'usini keltirib chiqarishi mumkin yoki bu ma'lumotni tushunarli yoki mazmunli tashkiliy doirada yoki kontekstda joylashtira olmasak, osongina qo'rquvga aylanishi mumkin bo'lgan chalkashlik holatini keltirib chiqarishi mumkin. Bizning misolimizda bolaning qiziqish tuyg'usi boshlanadi va u ko'proq hissiy tajriba olish uchun itga shoshiladi.

E'tibor bering, bolalar qanday qilib ular haqida hech narsa bilmagan vaziyatga tushib qolishga majbur bo'lishadi. Biroq, bu misolda, qo'l ostidagi ekologik kuchlar bolaning yutuqlariga ijobji ta'sir ko'rsatmaydi. Bolani qiziqtiradigan it tabiatan yomon yoki yomon kunga ega. Har qanday holatda, bola etarlicha yaqinlashishi bilanoq, it uni tishlaydi. Hujum shunchalik kuchlikni, itni boladan tortib olish kerak. Bunday baxtsiz tajriba, albatta, odatiy emas, lekin u ham kam emas. Men buni ikkita sababga ko'ra tanladim: Birinchidan, ko'pchilik buni o'zlarining bevosita tajribasidan yoki o'zlar bilgan kishining tajribasi orqali qandaydir tarzda bog'lashlari mumkin. Ikkinchidan, biz ushbu tajribaning asosiy dinamikasini energiya nuqtai nazaridan tahlil qilar ekanmiz, biz 1) ongimiz qanday fikrlash uchun yaratilganligi, 2) ma'lumotni qayta ishslash, 3) bu jarayonlar biz boshdan kechirgan narsalarga qanday ta'sir qilishini va 4) yangi imkoniyatlarni tan olish qobiliyatimizni bilib olamiz.

Bilaman, bu mav bir misoldan juda ko'p tushunarli bo'lib tuyuladi, ammo bu tamoyillar deyarli barcha o'rganishning dinamikasiga taalluqlidir. Bizning misolimizdagi kichkina bola jismoniy va hissiy jihatdan shikastlanganligi sababli, endi itlar o'zlarini ifoda etishlari haqida xotira va bitta farqga ega.

Agar o'g'il bolalar o'z boshidan kechirganlarini eslab qolish qobiliyati normal bo'lsa, u bu voqeani tajriba ta'sir qilgan barcha his-tuyg'ularni aks ettiradigan tarzda saqlashi mumkin: Masalan, hujum u ko'rgan narsasiga asoslangan aqliy tasvirlar sifatida saqlanishi mumkin, shuningdek, u eshitgan narsani ifodalovchi aqliy tovushlar va hokazo. Qolgan uchta sezgini ifodalovchi xotiralar ham xuddi shunday ishlaydi.

Biroq, uning xotirasidagi hissiy ma'lumotlarning turi, hissiy ma'lumotlarning energiya turi kabi muhim emas. Bizda asosan ikki xil ruhiy energiya mavjud: ijobjiy zaryadlangan energiya, biz buni sevgi, ishonch, baxt, quvonch, qoniqish, hayajon va ishtyoq deb ataymiz. va salbiy zaryadlangan energiya, qo'rquv, dahshat, norozilik, xiyonat, pushaymonlik, g'azab, tartibsizlik, tashvish, stress va umidsizlikni ifodalaydi, bularning barchasi odatda hissiy og'riq deb ataladigan narsalarni ifodalaydi. Bolaning it bilan birinchi tajribasi juda og'riqli bo'lganligi sababli, qanday his-tuyg'ularga ta'sir qilganidan qat'i nazar, uning bu tajriba haqidagi barcha xotiralari og'riqli, yoqimsiz his-tuyg'ular, salbiy energiyada bo'ladi deb taxmin qilishimiz mumkin.

Endi, agar u boshqa itga duch kelsa, bu salbiy zaryadlangan aqliy energiya uning idroki va xatti-harakatiga qanday ta'sir qiladi? Javob shunchalik ravshanki, so'rash ham kulgili bo'lib tuyulishi mumkin, ammo buning asosiy oqibatlari aniq emas, shuning uchun men bilan sabr qiling. Shubhasiz, u boshqa it bilan aloqa qilganda, u qo'rquvni boshdan kechiradi. E'tibor bering, men u bilan aloqada bo'lgan keyingi itni tasvirlash uchun "boshqa" so'zini ishlatganman. Shuni ta'kidlashni istardimki, *har qanday* it bolada qo'rquvni his qilishi mumkin, nafaqat unga hujum qilgan. Agar u bilan uchrashadigan keyingi it dunyodagi eng do'stona it bo'lsa, bu unchalik farq qilmaydi, uning tabiati faqat o'ynoqilik va sevgini namoyon etishdir. Bola hali ham qo'rqadi va bundan tashqari, uning qo'rquvi tezda cheksiz qo'rquvga aylanishi mumkin, ayniqsa ikkinchi it (bolani ko'rib, o'ynashni xohlasa) unga yaqinlashishga harakat qilsa. Har birimiz bir vaqtlar kimdir qo'rquvni boshdan kechirgan vaziyatga guvoh bo'lganmiz, bizning nuqtai nazarimizdan hech qanday xavf yoki tahdid bo'lmagan. Garchi biz buni aytmagan bo'lsak ham, biz o'zimizdan bu odamni mantiqsiz deb o'ylaganmiz.

IROQ VA XAVF

Agar biz nima uchun qo'rqishning hojati yo'qligini ko'rsatishga harakat qilsak, ehtimol so'zlarimiz kam ta'sir qilganini aniqladik. Bizning misolimizdagi bola haqida ham xuddi shunday fikr yuritishimiz mumkin, u shunchaki mantiqsizdir, chunki bizning nuqtai nazarimizdan ko'rinish turibdiki, uning fikri diqqat markazida bo'lganidan boshqa imkoniyatlar ham mavjud. Ammo uning qo'rquvi, aytaylik, sizning oxirgi savdongiz yutqazgan keyingi savdoni qo'yishdan qo'rqish (yoki ikkilanish)dan kamroq oqilonami?

Xuddi shu mantiqdan foydalaniib, eng yaxshi treyder sizning qo'rquvingiz mantiqiy emasligini aytadi, chunki bu "hozirgi daqqa"

imkoniyat sizning oxirgi savdongiz bilan mutlaqo aloqasi yo'q. Har bir savdo shunchaki ehtimoliy natijaga ega bo'lgan chekkadir va statistik jihatdan boshqa har qanday savdodan mustaqildir. Agar siz boshqacha ishonsangiz, nega qo'rquyotganingizni tushunaman; lekin sizni ishontirib aytamanki, sizning qo'rquvlariningiz mutlaqo asossizdir. Ko'rib turganizingizdek, bir kishining xavf-xatarni idrok etishi boshqasi tomonidan osonlikcha mantiqsiz fikrlash sifatida qabul qilinishi mumkin. Xavf nisbiydir, lekin uni ayni paytda idrok etgan odam uchun bu mutlaqo va shubhasiz ko'rindi. Bola o'zining birinchi itiga duch kelganida, u hayajon va qiziqish bilan pufladi. Bizning ongimiz o'ylash va ma'lumotni qayta ishlash usuli haqida nima deyish mumkin, bu bolani keyingi safar itga duch kelganida, hatto undan oylar yoki yillar o'tib bo'lsa ham, avtomatik ravishda qo'rquv holatiga olib kelishi mumkin? Agar biz qo'rquvni bizni tahdidli vaziyatlardan ogohlantiruvchi tabiiy mexanizm sifatida ko'rsak, unda bolaga it bilan keyingi uchrashuv qo'rqish kerakligi haqida avtomatik ravishda aytadigan ongimiz qanday ishlaydi? Bolaning tabiiy qiziqish tuyg'usiga nima bo'ldi? Albatta, itlarning tabiatini o'rganish uchun bu tajriba unga o'rgatganidan ko'ra ko'proq narsa bor, ayniqsa ongimiz cheksiz o'rganish qobiliyatiga ega bo'lib tuyuladi. Va nega bolani qo'rquvdan gaphirish deyarli mumkin emas?

ASSOSIYATNING VAKOLOTI

Bu savollar birinchi qarashda qanchalik murakkab ko'rinsa ham, ularning aksariyatiga juda oson javob berish mumkin. Ishonchim komilki, sizlarning ko'plaringiz javobni allaqachon bilasizlar: bizning ongimiz tashqi muhitda mavjud bo'lgan sifat, xususiyatlar, xususiyatlar yoki xususiyatlar bo'yicha o'xshash bo'lgan har qanday narsani xotira yoki farq sifatida bizning ruhiy muhitimizda mavjud bo'lgan har qanday narsa bilan bog'lash va bog'lashimizga olib keladigan o'ziga xos dizayn xususiyatiga ega. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bolaning itlardan qo'rishi misolida, u hissiy og'riqni boshdan kechirishi uchun ikkinchi it yoki u keyin duch kelgan boshqa it hujum qilgan it bo'lishi shart emas.

Ikkisi o'rtasida aloqa o'rnatish uchun uning aqli uchun etarli darajada o'xshashlik yoki o'xshashlik bo'lishi kerak. Bizning ongimiz bilan bog'lanishning tabiiy tendentsiyasi avtomatik ravishda yuzaga keladigan ongsiz aqliy funktsiyadir. Bu biz o'yashimiz yoki qaror qabul qilishimiz kerak bo'lgan narsa emas. Ongsiz aqliy funktsiya yurak urishi kabi ixtiyoriy jismoniy funktsiyaga o'xshash bo'ladi. Yuragimizni urish jarayoni haqida ongli ravishda o'yashimiz shart emasligi kabi, biz tajribalar va ularga nisbatan his-tuyg'ularimizni bog'lash haqida o'ylamasligimiz kerak. Bu bizning ongimiz ma'lumotni qayta ishlash usulining tabiiy funktsiyasi va yurak urishi kabi, bu bizning hayotimizni qanday his qilishimizga chuqur ta'sir qiladigan funktsiyadir.

Men sizdan sabab-natija munosabatlarini o'zgartiradigan ikki tomonlama energiya oqimini tasavvur qilishingizni va bolaga uning ongida bo'lganidan boshqa imkoniyatlarni idrok etishini qiyinlashtiradigan (agar imkonsiz bo'lsa ham) tasavvur qilishingizni xohlayman. Sizga yordam berish uchun men bu jarayonni eng kichik qismlarga ajrataman va nima sodir bo'lishini bosqichma-bosqich ko'rib chiqaman, bularning barchasi biroz mavhum bo'lib tuyulishi mumkin, ammo bu jarayonni tushunish katta treyder sifatida izchil muvaffaqiyatga erishish uchun sizning potentsialingizni ochishda katta rol o'ynaydi. Birinchidan,

Keling, to'g'ridan-to'g'ri asoslarga o'taylik. Bolaning tashqi tomonida tuzilgan energiya va bolaning ichki qismida tuzilgan energiya mavjud. Tashqi energiya o'ynash orqali o'zini namoyon qilmoqchi bo'lgan do'stona it shaklida ijobjiy zaryadlangan.

Ichki energiya - bu bolaning it bilan birinchi tajribasini ifodalovchi aqliy tasvirlar va tovushlar ko'rinishidagi salbiy zaryadlangan xotira. Ichki va tashqi energiya bolaning his-tuyg'ularida o'zini his qilish imkoniyatiga ega va natijada u boshdan kechirishi uchun ikki xil vaziyatni yaratadi. Tashqi energiya bolaga juda yoqadigan kuch sifatida harakat qilish imkoniyatiga ega. Bu o'ziga xos it o'ynoqilik, do'stona va hatto sevgi kabi xulq-atvor xususiyatlarini ifodalaydi. Ammo shuni yodda tutingki, bular bola hali ham itda sezilmagan xususiyatlardir, shuning uchun uning nuqtai nazaridan ular mavjud emas. Yuqorida keltirilgan narxlar jadvalidagi misolda bo'lgani kabi, agar u o'rganish uchun qulay ruhiy holatga ega bo'lmasa, bola hali o'rganmagan narsalarni idrok eta olmaydi.

Ichki energiya ham potentsialga ega va shunchaki o'zini ifoda etishni kutmoqda. Ammo bu bolaning ko'zlari va qulqlariga shunday ta'sir qiladiki, u o'zini xavf ostiga qo'yadi. Bu, o'z navbatida, hissiy og'riq, qo'rquv va hatto qo'rquvni keltirib chiqaradi. Men buni o'rnatganimga ko'ra, bolada zavqlanish yoki qo'rquvni boshdan kechirish o'rtasida tanlov bordek tuyulishi mumkin, lekin bu haqiqatan ham shunday emas, hech bo'limganda hozir emas. Bu vaziyatda mavjud bo'lgan ikkita imkoniyatdan u, shubhasiz, o'zin-kulgi o'rniga og'riq va qo'rquvni boshdan kechiradi. Bu bir necha sabablarga ko'ra to'g'ri. Birinchidan, yuqorida aytib o'tganimdek, bizning ongimiz o'xshash xususiyatlar, xususiyatlar va belgilarga ega bo'lgan ma'lumotlarni avtomatik ravishda va bir zumda bog'lash va bog'lash uchun simli. Bolaning tashqarisida it shaklida bo'lgan narsa uning ongida bo'lgan narsaga o'xshaydi va ko'rindi. Biroq, uning ongini ikkalasini bog'lashi uchun zarur bo'lgan o'xshashlik darjasini noma'lum o'zgaruvchidir, ya'ni ikki yoki undan ortiq ma'lumotlar to'plamini bog'lash va bog'lash uchun ongimiz uchun qanchalik ko'p yoki qancha o'xshashlik talab qilinishini aniqlaydigan aqliy mexanizmni bilmayman. Har bir insonning ongi xuddi shunday ishlaydi, lekin ayni paytda o'ziga xos bo'lgani uchun, men o'xshashlik yoki o'xshashlik uchun bag'rikenglik diapazoni bor deb taxmin qilgan bo'lardim va har birimiz ushbu diapazon ichida noyob qobiliyatga egamiz. Biz shuni bilamizki, bu keyingi it bolaning ko'zlari yoki qulqlari bilan aloqa qilganda, uning ko'rinishi yoki tovushi va uning xotirasiga singib ketgan it o'rtasida etarlicha o'xshashlik mavjud bo'lsa, uning ongi avtomatik ravishda ikkalasini bog'laydi.

Bu bog'liqlik, o'z navbatida, uning xotirasidagi salbiy zaryadlangan energiya butun vujudida tarqalib ketishiga olib keladi, bu esa uni juda noqulay oldindan aytish yoki qo'rquv hissi bilan engishga olib keladi. U boshdan kechirgan noqulaylik yoki hissiy og'riq darjasini uning it bilan birinchi uchrashishi natijasida olgan jarohati darajasiga teng bo'ladi. Keyinchalik nima sodir bo'ladi, psixologlar proektsiya deb atashadi. Men buni shunchaki bolaning nuqtai nazaridan vaziyatning haqiqatini mutlaq, shubhasiz haqiqat kabi ko'rsatadigan yana bir lahzali assotsiatsiya deb aytmoqchiman. Bolaning tanasi endi manfiy zaryadlangan energiya bilan to'ldirilgan.

Shu bilan birga, u it bilan hissiy aloqada bo'ladi. Keyinchalik, uning ongi har qanday sezgi bilan bog'lanadi

uning ko'zları yoki quloqları o'z ichida boshdan kechirayotgan og'riqli energiya bilan idrok etadigan ma'lumotni his qiladi, bu uning og'rig'i va qo'rquvining manbai o'sha paytda ko'rgan yoki eshitayotgan itdir.

Psixologlar men ta'riflagan narsaning dinamikasini proektsiya deb atashadi, chunki bola qaysidir ma'noda ayni damda boshdan kechirayotgan og'riqni itga aks ettiradi. Keyin bu og'riqli energiya unga qaytariladi, shunda u tahdidli, og'riqli va xavfli itni sezadi. Bu jarayon ikkinchi itning fe'l-atvori, xossalari va xususiyatlari bo'yicha bolaning xotirasidagi it bilan bir xil bo'ladi, garchi ikkinchi it o'zining xatti-harakati haqida hosil qilayotgan ma'lumot bolaga hujum qilgan itning xatti-harakati bilan bir xil yoki hatto o'xshash bo'lmasa ham.

Ikki it, bolaning ongida va bolaning ongidan tashqarida, xuddi shunday his qilganligi sababli, bola ikkinchi itning xatti-harakatida uning fikridagidan farqli ekanligini anglatuvchi har qanday turdag'i farqlarni qo'yishi dargumon. Shunday qilib, it bilan keyingi uchrashuvni itlarning tabiat haqida yangi narsalarni boshdan kechirish imkoniyati sifatida qabul qilish o'rniga, u tahdidli va xavfli itni sezadi. Endi, agar siz bu haqda bir zum o'ylab ko'rsangiz, bu jarayonda bolaga uning boshidan kechirgan vaziyat mutlaq, shubhasiz haqiqat emasligini ko'rsatadigan nima bor? Albatta, uning tanasida boshdan kechirgan og'riq va qo'rquv mutlaq haqiqat edi. Ammo u sezgan imkoniyatlar haqida nima deyish mumkin? Ular rostmi? Bizning nuqtai nazarimizdan, ular bunday emas edi.

Biroq, bolaning nuqtai nazaridan, ular qanday qilib vaziyatning haqiqiy haqiqatidan boshqa narsa bo'lishi mumkin? Uning qanday alternativalari bor edi? Birinchidan, u hali o'rganmagan imkoniyatlarni idrok eta olmaydi. Va agar siz qo'rqsangiz, yangi narsalarni o'rganish juda qiyin, chunki siz allaqachon bilganingizdek, qo'rquv energiyaning juda zaif shaklidir. Bu bizni orqaga chekinishimizga, o'zimizni himoya qilishga tayyorlanishimizga, yugurishga va diqqat markazimizni toraytirishga majbur qiladi - bularning barchasi bizga yangi narsalarni o'rganishga imkon beradigan tarzda o'zimizni ochishni qiyinlashtiradi, hatto imkonsizdir. Ikkinchidan, men allaqachon aytib o'tganimdek, o'lgan bolaga kelsak, it uning og'rig'ining manbai va qaysidir ma'noda bu haqiqatdir.

Ikkinchi it uning xayolida bo'lgan og'riqni his qilishiga sabab bo'ldi, ammo bu og'riqning asl manbai emas edi. Bu musbat zaryadlangan it bo'lib, u bolaning manfiy zaryadlangan energiyasiga avtomatik, beixtiyor aqliy jarayon orqali bog'langan bo'lib, u ko'zni ochib o'chirishdan ko'ra tezroq ishlaydi (bu jarayonni bola umuman bilmaydi). Unga kelsak, agar it haqida ko'rganlari mutlaq haqiqat bo'lmasa, nega u qo'rqadi? Ko'rib turganingizdek, itning xatti-harakati yoki kimdir buning teskarisiga nima deyishi, bola nima uchun qo'rmasligi kerakligi haqida hech qanday farq qilmaydi, chunki u it o'zi haqida qanday ma'lumot yaratayotganini (qanchalik ijobjiy bo'lishidan qat'iy nazar) salbiy nuqtai nazardan qabul qiladi. Uning og'riq, qo'rquv va qo'rquv tajribasi butunlay o'z-o'zidan paydo bo'lganligi haqida zarracha tasavvurga ega bo'lmaydi.

Endi, agar bola o'z og'rig'i va qo'rquvini o'zi yaratishi mumkin bo'lsa va shu bilan birga, uning salbiy tajribasi atrof-muhitdan kelib chiqqanligiga qat'iy ishonch hosil qilsa, savdogarlar ham bozor ma'lumotlari bilan o'zaro aloqada bo'lganlarida o'zlarining qo'rquv va hissiy og'riqlarini o'zları yaratishlari mumkinmi va ularning og'rig'i va qo'rquvi to'liq oqlanganiga to'liq ishonch hosil qilishlari mumkinmi?

holatlar? Psixologik dinamikaning tagiga chizish xuddi shunday ishlaydi. Treyder sifatida sizning asosiy maqsadlaringizdan biri og'riq tahdidini emas, balki mavjud imkoniyatlarni idrok etishdir. Imkoniyatlarga e'tibor qaratishni o'rganish uchun siz hech qanday noaniq shartlarni bilishingiz va tushunishingiz kerak tahdid manbai. Bu bozor emas.

Bozor neytral nuqtai nazardan harakat qilish potentsiali haqida ma'lumot ishlab chiqaradi. Shu bilan birga, u sizga (kuzatuvchiga) o'z nomingizdan biror narsa qilish uchun cheksiz imkoniyatlar oqimini taqdim etadi. Agar har qanday vaqtida sezgan narsangiz sizni qo'rquvga olib kelsa, o'zingizga quyidagi savolni bering: ma'lumot tabiatan tahdidmi yoki shunchaki o'zingizning ruhiy holatingizning ta'sirini boshdan kechiriyapsizmi (yuqoridagi rasmda bo'lgani kabi)? Men buni qabul qilish qiyin tushuncha ekanligini bilaman, shuning uchun fikrni tushuntirish uchun sizga yana bir misol keltiraman. Keling, so'nggi ikki yoki uchta savdolaringiz yutqazgan stsenariyni tuzamiz.

Siz bozorni kuzatmoqdasiz va imkoniyat mavjudligini ko'rsatish uchun foydalanadigan o'zgaruvchilar hozir mavjud. Darhol savdoni amalga oshirish o'rniga, siz ikkilanasiz. Savdo juda xavfli, shuning uchun xavfli, aslida, siz bu "haqiqatan ham" signalmi yoki yo'qligini so'rashni boshlaysiz. Natijada, siz nima uchun bu savdo ishlamasligini qo'llab-quvvatlash uchun ma'lumot to'plashni boshlaysiz. Bu siz odatda ko'rib chiqmaydigan yoki e'tibor bermaydigan ma'lumotdir va bu sizning savdo metodologiyangizning bir qismi bo'lgan ma'lumot. Ayni paytda bozor harakatlanmoqda. Afsuski, u sizning dastlabki kirish nuqtangizdan uzoqlashmoqda, agar siz ikkilanmaganingizda savdoga kirgan bo'lardingiz. Endi siz ziddiyatlisiz, chunki siz hali ham kirishni xohlaysiz; g'alaba qozongan savdoni o'tkazib yuborish fikri og'riqli. Shu bilan birga, bozor sizning kirish nuqtangizdan uzoqlashgani sababli, ishtirok etish xavfining dollar qiymati ortadi. Miyangizdagi tortishish kuchayadi.

Siz o'tkazib yuborishni xohlamaysiz, lekin siz ham qamchilashni xohlamaysiz. Oxir-oqibat, siz hech narsa qilmaysiz, chunki siz mojaroden falaj bo'lasiz. Siz o'zingizning harakatsizligingizni o'zingizga bozorni ta'qib qilish juda xavfli ekanligini aytib, oqlaysiz, shu bilan birga siz har bir tikkadan qiynalib, bozor qanday yaxshi yutuq savdo bo'lardi, degan yo'nalishda harakat qiladi. Agar bu stsenariy tanish bo'lib tuyulsa, men o'zingizdan so'rashingizni xohlayman, hozir siz ikkilanib turibsiz, bozor nimani taqdim etayotganini sezdingizmi yoki sizning fikringizdagi narsalarni sizga qaytardingizmi? Bozor sizga signal berdi.

Ammo siz signalni ob'ektiv yoki ijobiy nuqtai nazardan qabul qilmadingiz. Siz buni g'alaba qozonish yoki pul ishlash natijasida paydo bo'ladijan ijobiy his-tuyg'ularni boshdan kechirish imkoniyati sifatida ko'rmaidingiz, ammo bozor aynan shu narsani sizga taqdim qilmoqda.

Bu haqda bir oz o'ylab ko'ring: Agar men stsenariyni o'zgartirsam, oxirgi ikki yoki uchta savdolaringiz mag'lub bo'lish o'rniga g'olib bo'lsa, siz signalni boshqacha qabul qilgan bo'larmidingiz? Siz buni birinchi stsenariydagidan ko'ra ko'proq g'alaba qozonish imkoniyati sifatida qabul qilgan bo'larmidingiz? Agar siz ketma-ket uchta g'olibni qo'lga kirtsangiz, bu savdoni qo'yishda ikkilangan bo'larmidingiz? Juda dargumon! Haqiqatan ham, agar siz ko'pgina treyderlarga o'xshab qolsangiz, ehtimol siz yuklashga juda katta e'tibor bergen bo'lar edingiz (oddiy o'lchamingizdan ancha kattaroq pozitsiyani qo'yish). Har bir vaziyatda bozor bir xil signalni yaratdi. Ammo sizning ruhiy holatingiz birinchi stsenariyda salbiy va qo'rquvga asoslangan edi va bu sabab bo

Siz muvaffaqiyatsizlikka uchraganiningizga e'tibor qaratishingiz kerak, bu esa o'z navbatida sizni ikkilanishingizga olib keldi.

Ikkinci stsenariyda siz hech qanday xavfni deyarli sezmadingiz. Siz hatto bozor orzularni amalga oshirmoqda deb o'ylagandirsiz rost.

Bu, o'z navbatida, o'zingizni moliyaviy jihatdan engib o'tishni osonlashtiradi. Agar siz bozor ijobiy yoki manfiy zaryadlangan ma'lumotni yaratmasligini uning o'zini namoyon qilish usulining o'ziga xos xususiyati sifatida qabul qila olsangiz, unda ma'lumot ijobiy yoki salbiy zaryad olishining yagona boshqa usuli sizning fikringizdir va bu ma'lumotni qayta ishslash usulidir. Boshqacha qilib aytganda, bozor sizni muvaffaqiyatsizlik va og'riq, g'alaba va zavq haqida o'ylashga majbur qilmaydi. Axborotning ijobiy yoki salbiy sifatga ega bo'lishiga nima sabab bo'lsa, xuddi o'sha ongsiz ruhiy jarayon bola ikkinchi itni tahdid va xavfli deb bilishiga sabab bo'lgan, o'shanda itning barcha takliflari o'ynoqilik va do'stlik edi.

Bizning ongimiz doimo bizdan tashqaridagi narsalarni (ma'lumotni) ongimizda mavjud bo'lgan narsa (biz bilgan narsalar) bilan bog'laydi va go'yo tashqi sharoitlar va bu holatlar bilan bog'liq bo'lgan xotira, farq yoki e'tiqod aynan bir xildek tuyuladi. Natijada, birinchi stsenariyda, agar siz ikki yoki uchta mag'lubiyatga uchragan bo'lsangiz, bozor sizga imkoniyat mavjudligini bildiradigan keyingi signal o'ta xavfli bo'ladi. Sizning ongingiz avtomatik ravishda va ongsiz ravishda "hозирги лаҳзани" eng so'nggi savdo tajribangiz bilan bog'laydi. Havola sizni yo'qotish og'rig'iga, qo'rqinchli ruhiy holatni yaratishga va sizni o'sha paytda duchor bo'lgan ma'lumotni salbiy nuqtai nazardan qabul qilishga majbur qiladi. Bozor tahdidli ma'lumotni ifoda etayotganga o'xshaydi, shuning uchun, albatta, sizning ikkilanishingiz oqlanadi. Ikkinci stsenariyda, xuddi shu jarayon sizni vaziyatni haddan tashqari ijobiy nuqtai nazardan qabul qilishingizga olib keladi, chunki siz uchta g'olib bo'lasiz.

qator.

"Hозирги ваqt" va oxirgi uchta savdoning ko'tarilishi o'rtasidagi bog'liqlik o'ta ijobiy yoki eyforik ruhiy holatni keltirib chiqaradi, go'yo bozor sizga xavf-xatarsiz imkoniyatni taklif qilayotgandek tuyuladi. Albatta, bu o'z-o'zidan ortiqcha majburiyatlarni oqlaydi. 1-bobda men treyderlarning yo'qotishlariga va xatolarga yo'il qo'yishiga olib keladigan ko'plab aqliy naqshlar o'z-o'zidan ravshan va chuqur ildiz otganligini aytdimki, biz doimo muvaffaqiyatga erisha olmasligimizning sababi bizning fikrlash tarzimizdir. Tushunish, ongli ravishda xabardor bo'lish va keyin ongning bog'lanishga tabiiy moyilligini qanday chetlab o'tishni o'rganish bu izchillikka erishishning katta qismidir. Bozorning imkoniyatlar oqimini og'riq tahdidisiz yoki haddan tashqari ishonchdan kelib chiqadigan muammolarsiz idrok etadigan ruhiy holatni rivojlantirish va qo'llab-quvvatlash sizdan uyushma jarayonini ongli ravishda nazorat qilishingizni talab qiladi.

6-BOB

BOZOR PERSPEKTÝVTÝ

Ko'pincha, treyderlarning har qanday savdo vaziyatidagi xavfni idrok etishi uning eng so'nggi ikki yoki uchta savdosi natijasiga bog'liq (shaxsga qarab). Boshqa tomondan, eng yaxshi treyderlar oxirgi yoki hatto oxirgi bir nechta savdolarining natijalariga ta'sir qilmaydi (salbiy yoki juda ijobji). Shunday qilib, ularning har qanday savdo vaziyati xavfini idrok etishiga ushbu shaxsiy, psixologik o'zgaruvchi ta'sir qilmaydi. Bu erda juda katta psixologik bo'shliq mavjud bo'lib, bu sizni eng yaxshi treyderlarning ongida bu bo'shliqni hisobga oladigan o'ziga xos dizayn fazilatlariga ega ekanligiga ishonishingizga olib kelishi mumkin, ammo sizni ishontirib aytamanki, bunday emas. Men so'nggi 18 yil davomida ishlagan har bir treyder o'z ongini "hozirgi fursat oqimida" to'g'ri yo'naltirilgan bo'lishga o'rgatishini o'rganishi kerak edi. Bu universal muammo bo'lib, bizning ongimiz qanday bog'langanligi va umumiyligi tarbiyamiz bilan bog'liq (ya'ni, bu savdo muammo shaxsga xos emas).

O'z-o'zini hurmat qilish bilan bog'liq bo'lgan boshqa omillar ham sizning muvaffaqiyatingizga to'sqinlik qilishi mumkin, ammo biz hozir muhokama qiladigan narsa sizning muvaffaqiyatingiz uchun eng muhim va asosiy qurilish blokidi. Savdogar sifatida muvaffaqiyat.

"NOANLIK" PRINSIBI

Agar savdo tabiatining siri bo'lsa, bu shunday: o'z qobiliyatining asosi: 1) qo'rmasdan yoki haddan tashqari ishonchksiz savdo qilish, 2) bozor nimani taklif qilayotganini idrok etish, 3) "hozirgi fursat oqimi" ga to'liq e'tiborni qaratish va 4) o'z-o'zidan "kuchli zonaga" kirish. Natija sizning foydangizga. Eng yaxshi treyderlar zarracha shubhasiz yoki ichki nizolarsiz "hamma narsa bo'lishi mumkin" deb ishonadigan darajada rivojlandi.

Ular shunchaki biror narsa sodir bo'lishi mumkinligiga shubha qilmaydilar yoki g'oyaga og'zaki xizmat qiladilar. Ularning noaniqlikka bo'lgan ishonchi shunchalik kuchlikni, bu ularning ongini "hozirgi" vaziyat va vaziyatni o'zlarining so'nggi savdolari natijalari bilan bog'lashiga to'sqinlik qiladi. Ushbu assotsiatsiyaning oldini olish orqali ular o'z fikrlarini bozor o'zini qanday ifodalashi haqidagi haqiqiy bo'lmagan va qat'iy umidlardan xalos qila oladilar. Ko'pincha hissiy va moliyaviy og'riqlarga olib keladigan haqiqiy bo'lmagan umidlarni yaratish o'rniga, ular har qanday vaqtida bozor taklif qilishi mumkin bo'lgan barcha imkoniyatlardan foydalanish uchun "o'zlarini qulay qilish" ni o'rgandilar. "O'zingizni qulay qilish" - bu siz ma'lumotni qabul qilish doirasi taklif qilinayotgan narsaga nisbatan cheklanganligini tushunadigan nuqtai nazardir.

Bizning ongimiz har qanday daqiqada paydo bo'ladi. Har bir imkoniyatni avtomatik ravishda sezmaydi. (5-bobdagi "Bola va it" rasmi haqiqatning shaxsiy versiyalari bizga qanday aks ettilishining ajoyib namunasidir.) Xuddi shu idrok etuvchi ko'rlik mamlakati savdoda doimo sodir bo'ladi. Biz, masalan, biz xato qilishdan qo'rqib ishlayotgan bo'lsak, bozorning bizning pozitsiyamizga zid bo'lgan yo'nalishda harakat qilishda davom etishi potentsialini sezsa olmaymiz. Noto'g'ri ekanligimizni tan olish qo'rquvi bizni haq ekanligimizni ko'rsatadigan ma'lumotlarga haddan tashqari ahamiyat berishga majbur qiladi. Bu bozor haqiqatan ham bizning pozitsiyamizga teskari yo'nalishda tendentsiya o'rnatganligini ko'rsatadigan etarli ma'lumot bo'lsa ham sodir bo'ladi.

Trend bo'lgan bozor - bu biz odatda sezadigan bozor xatti-harakatining farqidir, ammo agar biz qo'rquvdan ishlayotgan bo'lsak, bu farq osongina ko'rinxmas bo'lib qolishi mumkin. Ushbu tendentsiya yo'nalishi bo'yicha savdo qilish tendentsiyasi va imkoniyati biz savdodan chiqmagunimizcha ko'rinxmaydi. Bundan tashqari, biz uchun ko'rinxmas imkoniyatlar mavjud, chunki biz ularni idrok etishimizga imkon beradigan farqlashni o'rganmaganmiz. Siz ko'rgan birinchi narxlar jadvalining 5-bobdagi muhokamaimizni eslang. Biz hali o'rganmagan narsamiz biz uchun ko'rinxmas va ongimiz energiya almashinuvi uchun ochiq bo'limguncha ko'rinxmas qoladi. O'zingizga ma'lum bo'lgan va noma'lum narsalarni hisobga olgan holda, siz o'z nuqtai nazaringizdan kelib chiqadi: Masalan, siz bozordagi xatti-harakatlarda sotib olish yoki sotish imkoniyati mavjudligini ko'rsatadigan o'zgaruvchilar to'plamini tanib olish imkonini beruvchi aqliy tizimni yaratdingiz. Bu sizning chekkangiz va siz bilgan narsadir.

Biroq, siz bilmaydigan narsa, o'zgaruvchilaringiz aniqlagan naqsh qanday paydo bo'lishini aniq bilmaysiz. O'zingizni qulay qilish nuqtai nazaridan, sizning ustunligingiz muvaffaqiyat ehtimolini sizning foydangizga qo'yishini bilasiz, lekin shu bilan birga, siz biron bir savdoning natijasini bilmasligingizni to'liq qabul qilasiz. O'zingizni qulay qilish orqali siz keyin nima bo'lishini bilish uchun ongli ravishda o'zingizni ochasiz; Siz allaqachon bilgan deb o'ylashingizga sabab bo'ladi. avtomatik aqliy jarayonga yo'l berish o'rniiga. Ushbu nuqtai nazarni qabul qilish sizning fikringizni ichki qarshilikdan ozod qiladi, bu esa bozor o'z nuqtai nazaridan (uning haqiqati) qanday imkoniyat yaratayotganini idrok etishingizga to'sqinlik qilishi mumkin. Sizning ongingiz energiya almashinuvi uchun ochiq. Siz nafaqat bozor haqida ilgari bilmagan narsalarni bilib olishingiz mumkin, balki "zona" ga kirish uchun eng qulay ruhiy holatni ham o'rnatasisiz.

"Zonada" bo'lish nimani anglatishining mohiyati shundaki, sizning fikringiz va bozor hamohangdir. Natijada, siz bozorning nima qilishini his qilasiz, go'yo o'zingiz va bozorda ishtirok etayotgan har bir kishining jamoaviy ongi o'rtasida hech qanday ajralish yo'q. Zona - bu aqliy makon bo'lib, u erda siz jamoaviy fikrni o'qishdan ko'ra ko'proq narsani qilasiz, siz u bilan to'liq uyg'unlikdasiz. Agar bu sizga g'alati tuyulsa, o'zingizdan qanday qilib qushlar suruvi yoki baliqlar maktabi bir vaqtning o'zida yo'nalishini o'zgartirishi mumkinligini so'rang. Ularni bir-biriga bog'lashning bir usuli bo'lishi kerak. Agar odamlar bir xil tarzda bog'lanishi mumkin bo'lsa, unda biz bog'langan odamlarning ma'lumotlari bizning ongimizga qon ketishi va qon ketishi mumkin bo'lgan paytlar bo'ladi.

Bozorning jamoaviy ongiga kirib borishni boshdan kechirgan savdogarlar suruv o'rtasida qush yoki maktab o'rtasida baliq kabi yo'nalish o'zgarishini oldindan bilishlari mumkin.

qolganlarning hammasi aylanayotgan aniq vaqtida aylanadi. Biroq, siz va bozor o'rtasidagi sehrli ko'rinaridigan sinxronlikni boshdan kechirish uchun eng qulay ruhiy sharoitlarni yaratish oson ish emas. Ikkita ruhiy to'siqni yengib o'tish kerak.

Birinchisi, ushbu bobning diqqat markazida: "hozirgi fursat oqimida" fikringizni qanday jamlashni o'rganish. Sinxronlikni his qilish uchun sizning fikringiz bozor haqiqatiga, uning nuqtai nazaridan ochiq bo'lishi kerak. Ikkinchi to'siq bizning miyamizning ikki yarmi o'rtasidagi mehnat taqsimoti bilan bog'liq. Bizning miyamizning chap tomoni biz allaqachon bilgan narsalarga asoslanib, oqilona fikrlashga ixtisoslashgan.

O'ng tomon ijodiy fikrlashga ixtisoslashgan. U ilhom, sezgi, taxmin yoki bilish tuyg'usiga kirishga qodir, ularni odatda oqilona darajada tushuntirib bo'lmaydi. Buni tushuntirib bo'lmaydi, chunki agar ma'lumot chindan ham ijodiy xususiyatga ega bo'lса, bu biz oqilona darajada bilmagan narsadir. Ta'rifga ko'ra, haqiqiy ijodkorlik ilgari mavjud bo'lмаган narsani keltirib chiqaradi. Ushbu ikki fikrlash uslubi o'rtasida o'ziga xos qarama-qarshilik mavjud, agar biz ongimizni ijodiy ma'lumotni qabul qilish va ishonishga o'rgatish uchun aniq qadamlar qo'ymasak, oqilona, mantiqiy qism deyarli har doim g'alaba qozonadi.

Bunday treningsiz biz odatda o'z taxminlarimiz, intuitiv impulslarimiz, ilhomimiz yoki bilish tuyg'usimiz bilan harakat qilishimiz juda qiyin bo'ladi.

Har qanday narsaga to'g'ri munosabatda bo'lish uchun e'tiqod va niyatning ravshanligini talab qiladi, bu bizning ongimiz va his-tuyg'ularimizni oldimizga qo'ygan maqsadga yo'naltiradi. Agar bizning harakatlarimiz manbai tabiatan ijodiy bo'lса va bizning oqilona ongimiz ushbu manbaga ishonish uchun to'g'ri tarbiyalanmagan bo'lса, unda bu ma'lumotlarga ta'sir qilish jarayonining bir bosqichida bizning oqilona miyamiz ongimizni qarama-qarshi va raqobatdosh fikrlar bilan to'ldiradi. Albatta, bu fikrlarning barchasi tabiatan asosli va asosli bo'ladi, chunki ular biz allaqachon ratsional darajada bo'ladi, lekin ular bizni "zonasi" yoki boshqa har qanday ijodiy ruhiy holatdan chiqarib tashlashga ta'sir qiladi. Hayotda xayolparastlik, sezgi yoki ilhomlantirilgan g'oyadan ko'rinaridigan imkoniyatlarni tan olishdan va biz o'zimiz bilan gaplashganimiz uchun bu potentsialdan foydalanmaslikdan ko'ra ko'proq asabiylashtiradigan narsa bor. Men hozirgina aytganlarim hali ham amaliy asosda amalga oshirish uchun juda mavhum ekanligini tushunaman. Shunday qilib, men sizga "hozirgi imkoniyatlar oqimi"da to'liq e'tiborni qaratish nimani anglatishini bosqichma-bosqich ko'rsataman.

Mening maqsadim shuki, siz ushbu bobni va 7-bobni o'qib chiqqaniningizdan so'ng, siz noaniqlikka qat'iy, buzilmas ishonch hosil qilmaguningizcha, nima uchun treyder sifatida yakuniy muvaffaqiyatga erishib bo'lmasligini hech qanday shubhasiz tushunasiz. Sizning fikringiz va bozorni sinxronlashtirish yo'lidagi birinchi qadam savdoning psixologik haqiqatlarini tushunish va to'liq qabul qilishdir. Ushbu qadam savdo bilan bog'liq ko'p umidsizliklar, umidsizliklar va sirlilik boshlanadi.

Savdo qilishga qaror qilgan juda kam odam savdogar bo'lish nimani anglatishini o'ylash uchun vaqt ajratadi yoki kuch sarflaydi. Savdo bilan shug'ullanadigan ko'pchilik odamlar savdogar bo'lishni yaxshi bozor tahlilchisi bo'lishning sinonimi deb o'ylashadi. Yuqorida aytib o'tganimdek, bu haqiqatdan uzoq bo'lishi mumkin emas. Yaxshi bozor tahlili, albatta, insonning muvaffaqiyatiga hissa qo'shishi va yordamchi rol o'ynashi mumkin, ammo bu ko'pchilik treyderlar unga noto'g'ri e'tibor va ahamiyat berishga loyiq emas. Osonlik bilan o'rnatilishi mumkin bo'lgan bozor xulq-atvori naqshlari ostida juda noyob psixologik xususiyatlar mavjud. Bu tabiat

bozor sharoitida samarali faoliyat yuritish uchun inson qanday "bo'lish" kerakligini belgilaydigan ushbu psixologik xususiyatlar.

Biz o'rganib qolganimizdan farq qiladigan sifatlar, xususiyatlar yoki xususiyatlarga ega bo'lgan muhitda samarali ishslash, odatda narsalar haqida fikr yuritish tarzimizga o'zgartirishlar kiritishni talab qiladi. Misol uchun, agar siz ba'zi maqsadlar yoki maqsadlarga erishish uchun ekzotik joyga sayohat qilmoqchi bo'lsangiz, birinchi navbatda mahalliy an'analar va urf-odatlar bilan tanishishingiz kerak.

Shunday qilib, siz ushbu muhitda muvaffaqiyatlari ishlappingiz uchun moslashishning turli usullari haqida bilib olasiz. Savdogarlar ko'pincha muvaffaqiyatlari savdogar bo'lish uchun moslashishga to'g'ri kelishi mumkinligini e'tiborsiz qoldiradilar. Buning ikkita sababi bor.

Birinchisi, yutuqli savdoni amalga oshirish uchun sizga hech qanday mahorat kerak emas. Aksariyat treyderlar uchun odatda g'olibni tanlash qobiliyatidan ko'ra izchil bo'lish ko'proq ekanligini tushunishdan oldin yoki nihoyat o'zlariga tan olishlari uchun yillar davomida azob va azob-uqubatlar talab etiladi. Ikkinchi sabab, savdo qilish uchun hech qaerga borish shart emas. Sizga kerak bo'lgan yagona narsa telefonga kirish. Ertalab yotoqdan dumalab turish ham shart emas. Odatda ofisdan savdo qiladigan savdogarlar ham o'z savdolarini qo'yish yoki olib tashlash uchun ofisda bo'lishlari shart emas. Biz yaqindan tanish bo'lgan shaxsiy muhitdan bozorga kirishimiz va u bilan o'zaro munosabatda bo'lishimiz mumkinligi sababli, savdo biz o'yagan uslubda hech qanday maxsus moslashuvni talab qilmaydiganga o'xshaydi.

Muayyan darajada, ehtimol, siz savdoning tabiati haqidagi ko'plab asosiy haqiqatlardan (psixologik xususiyatlar) xabardorsiz. Ammo ba'zi printsipler, tushunchalar yoki tushunchalarni bilish yoki tushunish qabul qilish va e'tiqodga tenglashmaydi. Agar biror narsa haqiqatan ham qabul qilingan bo'lsa, u bizning ruhiy muhitimizning boshqa tarkibiy qismlariga zid kelmaydi. Biz biror narsaga ishonganimizda, biz bu e'tiqoddan kelib chiqib, o'zimizning kimligimizning tabiiy funktsiyasi sifatida kurashsiz yoki ortiqcha harakatlarsiz harakat qilamiz.

Bizning ruhiy muhitimizning boshqa tarkibiy qismlari bilan qanday darajada ziddiyat bo'lsa, xuddi shu darajada qabul qilishning etishmasligi mavjud. Shuning uchun nima uchun bunchalik kam odam savdogar sifatida ishlayotganini tushunish qiyin emas.

Ular allaqachon o'rgangan va ishongan narsalar o'tasida mavjud bo'lgan ko'plab qarama-qarshiliklarni yarashtirish uchun zarur bo'lgan aqliy ishni bajarmaydilar va bu o'rganish qanday qarama-qarshidir va muvaffaqiyatlari savdoning turli tamoyillarini amalga oshirishga qarshilik manbai bo'lib xizmat qiladi. Savdo uchun ideal bo'lgan erkin oqim holatiga kirish va ulardan foydalanish ushbu ziddiyatlarni yaxshilab hal qilishni talab qiladi.

BOZORLAR ENG ASOSIY XUSUSIYAT

(U DERYIY CHEKSIZ YO'LLARNING KOMBINASIDA O'ZINI FOYDA ETISHI MUMKIN)

Bozor istalgan vaqtida deyarli hamma narsani qila oladi. Bu, ayniqsa narxlarning beqaror va o'zgaruvchanligini ko'rsatadigan bozorni boshdan kechirgan har bir kishi uchun etaricha ravshan ko'rindi. Muammo shundaki, barchamiz bu xususiyatni odatiy hol sifatida qabul qilish tendentsiyasiga egamiz, bu bizni qayta-qayta eng asosiy savdo xatolariga olib keladi. Haqiqat shundaki, agar treyderlar haqiqatan ham har qanday vaqtida hamma narsa sodir bo'lishi mumkinligiga ishonishsa, yutqazganlar va barqaror g'oliblar ancha kam bo'lar edi. Deyarli hamma narsa sodir bo'lishi mumkinligini qayerdan bilamiz? Bu haqiqatni aniqlash oson. Biz qilishimiz kerak bo'lgan narsa bozorni uning tarkibiy qismlariga bo'lish va uning qismlari qanday ishlashini ko'rib chiqishdir. Har qanday bozorning eng asosiy komponenti uning savdogarlaridir. Yakka taribdagi treyderlar narxlarda kuch bo'lib, ularni narxni ko'tarish yoki pastroq taklif qilish orqali harakatga keltiradi.

Nima uchun treyderlar narxni ko'taradi yoki undan pastroq taklif qiladi? Bu savolga javob berish uchun biz odamlarning savdo qilish sabablarini aniqlashimiz kerak. Har qanday bozorda savdo qilish uchun odamning motivatsiyasi ortida ko'plab sabablar va maqsadlar mavjud. Biroq, ushbu illyustratsiya maqsadlari uchun biz har qanday individual treyderni harakat qilishga majbur qiladigan barcha asosiy sabablarni bilishimiz shart emas, chunki oxir-oqibat ularning barchasi bitta sabab va bitta maqsad bilan bog'lanadi: pul topish. Biz buni bilamiz, chunki treyder faqat ikkita narsa qilishi mumkin (sotib olish va sotish) va har bir savdo uchun faqat ikkita mumkin bo'lgan natija (foyda yoki zarar) mavjud. Shuning uchun, menimcha, biz ishonch bilan aytishimiz mumkinki, savdo qilish sabablaridan qat'i nazar, hamma bir xil natijani qidiradi: foyda. Va bu daromadni yaratishning faqat ikkita yo'lli bor: yo past sotib oling va yuqori narxda soting, yoki qimmatroq soting va arzonroq sotib oling. Agar hamma pul ishlashni xohlaydi deb faraz qilsak, har qanday treyder keyingi eng yuqori darajagacha narxni taklif qilishining yagona sababi bor: chunki u kelajakda qaysidir nuqtada sotib olgan narsasini yuqoriroq narxda sotishi mumkinligiga ishonadi. Xuddi shu narsa biror narsani oxirgi e'lon qilingan narxdan pastroq narxda sotishga tayyor bo'lgan treyder uchun ham amal qiladi (bozorni pastroq taklif qiling). U shunday qiladi, chunki u sotayotgan narsasini kelajakda bir nuqtada arzonroq narxda qaytarib sotib olishiga ishonadi. Agar biz bozorning xatti-harakatlarini narx harakati funktsiyasi sifatida ko'rib chiqsak va agar narx harakati narxlarni ko'tarish yoki ularni pastroq taklif qilishga tayyor bo'lgan treyderlarning funktsiyasi bo'lsa, unda barcha narxlar harakati (bozor harakati) treyderlarning kelajakka ishonish funktsiyasi deb aytishimiz mumkin. Aniqroq qilib aytadigan bo'lsak, barcha narxlar harakati individual treyderlarning nima yuqori va nima past ekanligiga ishonish funktsiyasidir. Bozor harakatining asosiy dinamikasi juda oddiy. Har qanday bozorda faqat uchta asosiy kuch mavjud: narxning pastligiga ishonadigan savdogarlar, narxning yuqori ekanligiga ishonadigan savdogarlar va narxning past yoki yuqori ekanligi haqida o'z qarorlarini qabul qilishni kuzatib turgan va kutayotgan savdogarlar. Texnik jihatdan uchinchi guruh potentsial kuchni tashkil qiladi. Har qanday treyderlarning biror narsa yuqori yoki past ekanligiga ishonishlarini qo'llab-quvvatlaydigan sabablar odatda ahamiyatsiz, chunki savdo bilan shug'ullanadigan ko'pchilik odamlar intizomsiz, tartibsiz, tasodifiy va tasodifiy tarzda harakat qilishadi. Shunday qilib, ularning sabablari hech kimga nima bo'layotganini yaxshiroq tushunishga yordam bermaydi. Ammo, nima bo'layotganini tushunish unchalik qiyin emas, agar siz barcha narxlarning harakati

harakat ikki asosiy kuchlar o'rtasidagi nisbiy muvozanat yoki nomutanosiblik funktsiyasidir: narx ko'tarilayotganiga ishonadigan treyderlar va narxning pasayishiga ishonadigan treyderlar.

Ikki guruh o'rtasida muvozanat mavjud bo'lsa, narxlar turg'unlashadi, chunki har bir tomon boshqa tomonning harakatlarining kuchini o'zlashtiradi. Agar nomutanosiblik mavjud bo'lsa, narxlar kattaroq kuch yoki narxning qaysi yo'nalishda ketayotganiga ishonchlari kuchliroq bo'lgan treyderlar tomon siljiydi. Endi, men o'zingizdan so'rashingizni so'rayman: narx harakati bo'yicha almashuv cheklovlaridan tashqari, har qanday vaqtda deyarli hamma narsa sodir bo'lishiga nima to'sqinlik qiladi. Dunyodagi ba'zi treyderlar mumkin bo'lgan narsadan qat'i nazar, emissiya narxining yuqori yoki past bo'lishiga to'sqinlik qiladigan hech narsa yo'q - agar, albatta, treyder bu e'tiqod asosida harakat qilishga tayyor bo'lsa. Shunday qilib, bozorning jamoaviy shakldagi xatti-harakatlar doirasi faqat ushbu bozorda ishtirok etuvchi har qanday shaxsning nima yuqori va nima past ekanligi haqidagi eng ekstremal e'tiqodlari bilan cheklangan. O'ylaymanki, oqibatlar o'z-o'zidan ravshan:

har qanday vaqtda har qanday bozorda mavjud bo'lgan e'tiqodlarning haddan tashqari xilma-xilligi bo'lishi mumkin, bu deyarli hamma narsani amalga oshirishga imkon beradi. Bozorga shu nuqtai nazardan qaraydigan bo'lsak, kelajakka bo'lgan ishonchini bildirishga tayyor bo'lgan har bir potentsial treyder bozor o'zgaruvchisiga aylanishini ko'ra. Shaxsiy darajada, bu sizning savdongizning ijobiy potentsialini inkor etish uchun dunyoning istalgan nuqtasida faqat bitta boshqa treyder kerakligini anglatadi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, nima yuqori yoki nima past ekanligiga ishonganingizni inkor etish uchun faqat bitta boshqa treyder kerak bo'ladi. Hammasi shu, faqat bitta! Bu fikrni isbotlash uchun bir misol. Bir necha yil oldin bir savdogar menga yordam so'rab keldi. U zo'r bozor tahlilchisi edi; aslida u men uchrashgan eng yaxshilaridan biri edi. Ammo u butun pulini va boshqa odamlarning ko'p pullarini yo'qotgan ko'p yillik umidsizlikdan so'ng, u savdogar sifatida juda ko'p narsalarni tark etganini tan olishga tayyor edi. U bilan bir muddat suhbatlashganidan so'ng, bir qancha jiddiy psixologik to'siqlar muvaffaqiyatga erishishiga xalaqit berayotganini aniqladim.

Eng qiyin to'siqlardan biri shundaki, u hamma narsani biladi va juda takabbur edi, bu esa samarali savdo qilish uchun zarur bo'lgan aqliy moslashuvchanlik darajasiga erisha olmadi. Uning qanchalik yaxshi tahlilchi ekanligi muhim emas edi. U mening oldimga kelganida, u pul va yordam uchun shunchalik umidsiz ediki, u hamma narsani o'ylab ko'rishga tayyor edi. Men aytgan birinchi taklif shundan iborat ediki, oxir-oqibat savdo qilishda yana bir muvaffaqiyatsiz urinish bo'lishini qo'llab-quvvatlash uchun boshqa investor izlash o'rniga, u o'zi yaxshi bo'lgan ish bilan shug'ullangani ma'qulroq bo'ladi. U o'z muammolarini hal qilishda barqaror daromad olishi va shu bilan birga kimgadir munosib xizmat ko'rsatishi mumkin edi. U mening maslahatimni oldi va tezda Chikagodagi anchagina katta brokerlik uyi va kliring firmasida texnik tahlilchi lavozimini topdi.

Brokerlik kompaniyasi boshqaruvining yarim nafaqadagi raisi Chikago Savdo Kengashida don konlarida qariyb 40 yillik tajribaga ega bo'lgan uzoq yillik treyder edi. U texnik tahlil haqida ko'p ma'lumotga ega emas edi, chunki u hech qachon polda pul ishlash uchun kerak emas edi. Ammo u endi polda savdo qilmadi va ekrandan savdoga o'tishni qiyin va biroz sirli deb topdi. Shuning uchun u firmaning yangi sotib olingan yulduz texnik tahlilchisidan savdo kuni davomida u bilan birga o'tirishni va unga texnik savdoni o'rgatishini so'radi. Yangi yollangan odam o'z qobiliyatini ko'rsatish imkoniyatidan sakrab tushdi

tajribali va muvaffaqiyatli savdogar. Tahlilchi Charli Drummond tomonidan ishlab chiqilgan "nuqta va chiziq" deb nomlangan usuldan foydalangan. (Boshqa narsalar bilan bir qatorda nuqta va chiziq qo'llab-quvvatlash va qarshilikni aniq belgilashi mumkin.) Bir kuni, ikkalasi soya bozorini birgalikda kuzatayotganda, tahlilchi asosiy qo'llab-quvvatlash va qarshilik nuqtalarini prognoz qilgan edi va bozor bu ikki nuqta o'rtaida savdo qilishdi.

Texnik tahlilchi raisga ushbu ikki nuqtaning ahamiyatini tushuntirar ekan, u juda qat'iy, deyarli mutlaq so'zlar bilan aytdiki, agar bozor qarshilik ko'rsatsa, u to'xtaydi va aksincha; va bozor qo'llab-quvvatlash uchun pastga tushsa, u ham to'xtaydi va teskari bo'ladi. Keyin u bozor qo'llab-quvvatlash sifatida hisoblagan narx darajasiga tushib qolsa, uning hisob-kitoblari shuni ko'rsatdiki, bu ham kunning eng past darajasi bo'ladi. Ular u erda o'tirganlarida, loviya bozori asta-sekin analitikning ta'kidlashicha, kunning qo'llab-quvvatlashi yoki pastligi bo'lgan narxga tushdi. Nihoyat u yerga yetib borgach, rais tahlilchiga qaradi va shunday dedi: "Bu yerda bozor to'xtab, yuqoriga ko'tarilishi kerak, to'g'rimi?"

Tahlilchi javob berdi: "Albatta! Bu kunning eng past darajasi." — Bu bema'nilik! — javob qaytardi rais. "Buni tomosha qiling." U telefon go'shagini oldi-da, soya chuquriga buyurtma berayotgan xizmatchilardan biriga qo'ng'iroq qildi va "Bozorda ikki million loviya (bush) soting", dedi. U buyurtma bergenidan keyin o'ttiz soniya ichida soya bozori bir bushel uchun o'n sentga tushib ketdi. Rais o'girilib, tahlilchilarning dahanhatga tushgan ifodasiga qaradi. Xotirjamlik bilan so'radi: "Endi, bozor to'xtaydi, qayerda deding, men qila olsam, har kim to'xtaydi".

Gap shundaki, bozor kuzatuvchilari sifatida bizning shaxsiy nuqtai nazarimizdan hamma narsa sodir bo'lishi mumkin va buning uchun faqat bitta treyder kerak bo'ladi. Bu savdoning qattiq, sovuq haqiqati, uni faqat eng yaxshi treyderlar qabul qilgan va hech qanday ichki ziddiyatsiz qabul qilgan. Buni qanday bilaman? Chunki faqat eng yaxshi treyderlar savdoga kirishdan oldin o'z risklarini oldindan belgilab qo'yishadi. Faqat eng yaxshi treyderlar bozor ularga savdo ishlamayotganligini bildirganda, hech qanday rezervasyonsiz yoki ikkilanmasdan yo'qotishlarini qisqartiradilar. Va faqat eng yaxshi treyderlar bozor o'z savdolari yo'nalishi bo'yicha ketayotganda foya olish uchun uyuşhtirilgan, tizimli, pulni boshqarish rejimiga ega. Xavfingizni oldindan belgilamaslik, yo'qotishlarining kamaytirmaslik yoki muntazam ravishda foya olmaslik - bu eng keng tarqalgan va odatda eng qimmat savdo xatolaridan uchtasi. Faqat eng yaxshi treyderlar bu xatolarni o'z savdolaridan olib tashladilar. Karyeralarining qaysidir bir bosqichida ular har qanday narsa sodir bo'lishi mumkinligiga zarracha ham shubha qilmasdan ishonishni va har doim o'zları bilmagan, kutilmagan hodisalar uchun hisob berishni o'rgandilar. Esda tutingki, narxlarning o'zgarishiga faqat ikkita kuch sabab bo'ladi: bozorlar ko'tarilayotganiga ishonadigan savdogarlar va bozorlar pasayib borayotganiga ishonadigan savdogarlar. Har qanday vaqtida biz bozorning avvalgi lahzaga nisbatan qayerdaligini kuzatish orqali kimning ishonchi kuchliroq ekanligini ko'rishimiz mumkin. Agar taniqli naqsh mayjud bo'lsa, bu naqsh o'zini takrorlashi mumkin, bu bizga bozor qayerga ketayotganini ko'rsatishi mumkin. Bu bizning chekkamiz, biz bilgan narsamiz. Ammo biz bilmagan va ongi o'qishni o'rganmagunimizcha hech qachon bilmaydigan narsalar ham bor. Misol uchun, biz qancha savdogar chetda o'tirib, bozorga kirishga tayyorligini bilamizmi? Ularning qanchasi sotib olmoqchi va qanchasi sotmoqchi yoki qancha aksiya sotib olishga yoki sotishga tayyorligini bilamizmi? Kimning savdogarlarini haqida nima deyish mumkin?

ishtirok etish allaqachon joriy narxda aks ettirilganmi? Har qanday vaqtda, ularning qanchasi o'z fikrini o'zgartirib, o'z pozitsiyalarini tark etmoqchi?

Agar shunday qilsalar, qancha vaqt bozordan chetda qolishadi? Va agar ular bozorga qaytib kelishsa, ular qaysi yo'nalishda ovoz berishadi? Bular doimiy, hech qachon tugamaydigan, noma'lum, yashirin o'zgaruvchilar bo'lib, ular har doim har bir *bozorda ishlaydi - har doim*] Eng yaxshi treyderlar bu noma'lum o'zgaruvchilardan yashirishga urinmaydilar va ular mayjud emas deb ko'rsatishadi, shuningdek, bozor tahlili orqali ularni intellektuallashtirishga yoki ratsionalizatsiya qilishga harakat qilmaydilar. Aksincha, eng yaxshi treyderlar ushbu o'zgaruvchilarni o'zlarining savdo rejimlarining har bir tarkibiy qismiga qo'shib hisobga olishadi. Oddiy treyder uchun buning aksi to'g'ri. U ko'rmaydigan, eshitmaydigan yoki his eta olmaydigan narsa mayjud bo'lmasligi kerak degan nuqtai nazardan savdo qiladi. Uning xulq-atvorini yana qanday izohlash mumkin? Agar u haqiqatan ham har qanday vaqtda narxlarga ta'sir qilish potentsialiga ega bo'lgan barcha yashirin o'zgaruvchilar mavjudligiga ishongan bo'lsa, u har bir savdo noaniq natijaga ega ekanligiga ishonishi kerak edi. Va agar har bir savdo haqiqatan ham noaniq natijaga ega bo'lsa, qanday qilib u o'z tavakkalchilagini oldindan belgilamaslik, yo'qotishlarni kamaytirish yoki foyda olishning tizimli usuliga ega bo'lmaslik uchun o'zini oqlashi yoki gapirishi mumkin? Vaziyatni hisobga olgan holda, ushbu uchta asosiy tamoyilga rioya qilmaslik moliyaviy va hissiy o'z joniga qasd qilish bilan tengdir. Aksariyat treyderlar ushbu tamoyillarga rioya qilmagani uchun, biz ularning savdo uchun asosiy motivatsiyasi o'zlarini yo'q qilish deb taxmin qilishimiz kerakmi? Bu, albatta, mumkin, lekin menimcha, ongli ravishda yoki ongsiz ravishda o'z pullaridan xalos bo'lishni xohlaydigan yoki biron bir tarzda o'zlariga zarar etkazmoqchi bo'lgan treyderlarning ulushi juda kichik. Shunday qilib, agar moliyaviy o'z joniga qasd qilish asosiy sabab bo'lmasa, unda kimnidir mutlaq va to'liq ma'noga ega bo'lgan ishni qilishdan nima to'sqinlik qilishi mumkin? Javob juda oddiy: odatiy treyder o'z tavakkalchilagini oldindan belgilamaydi, yo'qotishlarini kamaytirmaydi yoki muntazam ravishda foyda ko'rmaydi, chunki odatiy treyder buni zarur deb hisoblamaydi. U buning zarur emasligiga ishonishining yagona sababi shundaki, u har qanday "hozirgi daqiqada" sodir bo'layotgan narsaga asoslanib, u bundan keyin nima bo'lishini allaqachon bilishiga ishonadi.

Agar u allaqachon bilsa, unda bu tamoyillarga amal qilish uchun hech qanday sabab yo'q. Ishonish, taxmin qilish yoki "u biladi" deb o'yash, u qilishi mumkin bo'lgan deyarli har qanday savdo xatosining sababi bo'ladi (u pulga loyiq ekanligiga ishonmaslik natijasi bo'lgan xatolar bundan mustasno). Haqiqat va haqiqatga bo'lgan ishonchimiz juda kuchli ichki kuchlardir.

Ular bizning bozorlar bilan qanday munosabatda bo'lishimiz, bizning in'ikoslarmiz, talqinlarimiz, qarorlarimiz, harakatlarimiz va kutishlarimizdan tortib, natijalar haqidagi his-tuyg'ularimizga qadar har bir jihatini nazorat qiladi. Biz haqiqat deb hisoblagan narsaga zid bo'lgan tarzda harakat qilish juda qiyin. Ba'zi hollarda, e'tiqodning kuchiga qarab, e'tiqodning yaxlitligini buzadigan har qanday narsani qilish imkonsiz bo'lishi mumkin. Oddiy treyder tushunmaydigan narsa shundaki, unga ba'zi kuchli e'tiqodlar ko'rinishidagi ichki mexanizm kerak bo'lib, u bozorni doimo kengayib borayotgan nuqtai nazardan idrok etishga majbur qiladi, shuningdek, psixologik sharoit va narx harakatining tabiatini hisobga olgan holda uni doimo to'g'ri harakat qilishga majbur qiladi. U egallashi mumkin bo'lgan eng samarali va funktsional savdo e'tiqodi "hamma narsa bo'lishi mumkin". Bu haqiqat ekanligidan tashqari, u mustahkam rol o'ynaydi

u muvaffaqiyatli savdogar bo'lishi kerak bo'lgan har qanday boshqa e'tiqod va munosabatni yaratish uchun asos. Bunday e'tiqod bo'lmasa, uning ongi avtomatik ravishda va odatda ongli ravishda xabardor bo'lmasdan, uni bozorning u imkon qadar qabul qilmagan ishni qilishi mumkinligini ko'rsatadigan har qanday ma'lumotdan qochishga, blokirovka qilishga yoki ratsionalizatsiya qilishga majbur qiladi.

Agar u hamma narsa bo'lishi mumkinligiga ishonsa, uning aqli uchun hech narsa qochib qutula olmaydi. *Har bir narsa hamma narsani o'z ichiga olganligi sababli*, bu e'tiqod bozorni idrok etishda kengaytiruvchi kuch bo'lib xizmat qiladi, bu esa unga ko'rinas bo'lishi mumkin bo'lgan ma'lumotlarni idrok etishga imkon beradi. Aslini olganda, u bozor nuqtai nazaridan mavjud bo'lgan imkoniyatlarni ko'proq idrok etish uchun o'zini tayyorlaydi (ongini ochadi). Eng muhim, har qanday narsa sodir bo'lishi mumkinligiga ishonch hosil qilish orqali u ongini ehtimollar haqida o'ylashga o'rgatadi. Bu odamlar tushunishi va ularning aqliy tizimlariga samarali integratsiyalashuvi uchun eng muhim va eng qiyin tamoyildir.

7-BOB

Savdogarning qirrasi: EHTIMOLLARDA O'YLASH

Ehtimollar haqida o'ylash nimani anglatadi va nima uchun bu treyder sifatida doimiy muvaffaqiyatga erishish uchun juda muhim? Agar siz bir oz vaqt ajratsangiz va oxirgi jumlanı tahlil qilsangiz, men izchillikni ehtimollar funktsiyasiga aylantirganimni sezasiz. Bu qarama-qarshilik kabi ko'rinati: qanday qilib kimdir noaniq ehtimolli natijaga ega bo'lgan voqeadan izchil natijalarni ishlab chiqishi mumkin? Bu savolga javob berish uchun biz qilishimiz kerak bo'lgan narsa qimor sanoatiga qarashdir. Korporatsiyalar odamlarni o'z kazinolariga jalb qilish uchun katta miqdordagi pullarni, yuzlab millionlab, milliardlab dollar bo'lmasa-da, mukammal mehmonxonalariga sarflashadi.

Agar siz Las-Vegasda bo'lgan bo'lsangiz, men nima haqida gapirayotganimni aniq bilasiz. O'yin korporatsiyalari xuddi boshqa korporatsiyalar kabi, chunki ular o'z aktivlarini direktorlar kengashiga va oxir-oqibat o'z aktsiyadorlariga qanday taqsimlashlarini asoslashlari kerak. Sizningcha, ular asosiy vazifasi tasodifiy natijaga ega bo'lgan tadbirdan daromad olish bo'lgan murakkab mehmonxonalar va kazinolarga katta miqdorda pul sarflashni qanday oqlaydi?

EHTIMOLLAR PARADOKS: TASOSODIY NATIJA, IZNARA NATIJALAR

Mana qiziqarli paradoks. Kazinolar kundan-kunga va yildan-yilga barqaror daromad olib, tasodifiy natijaga ega bo'lgan voqeani osonlashtiradi. Shu bilan birga, ko'pchilik treyderlar bozor xatti-harakatlarining natijasi tasodifiy emasligiga ishonishadi, ammo doimiy foyda keltira olmaydi. Izchil, tasodifiy bo'lmagan natija izchil natijalarni keltirib chiqarishi va tasodifiy natija tasodifiy, mos kelmaydigan natijalarni keltirib chiqarishi kerak emasmi? Qimorxona egalari, tajribali qimorbozlar va eng yaxshi treyderlar odatiy treyderga tushunish qiyin bo'lgan narsani tushunishadi: hatto ehtimoliy natijalar ham izchil ishlab chiqarishi mumkin.

natijalar, agar siz o'zingizning foydangizga koeffitsientlarni olishingiz mumkin va etaricha katta namuna hajmi mavjud bo'lsa. Eng yaxshi treyderlar savdoga kazinolar va professional o'yinchilarning qimor o'yinlariga yondashishiga o'xshash raqamlar o'yini kabi munosabatda bo'lishadi. Misol uchun, keling, blackjack o'yinini ko'rib chiqaylik. Blackjackda kazinolar o'yinchidan taxminan 4,5 foiz ustunlikka ega, ular o'yinchilardan rioya qilishlarini talab qiladigan qoidalarga asoslanadi. Bu shuni anglatadiki, etaricha katta hajmdagi (o'ynagan qo'llar soni) kazino o'yinda tikilgan har bir dollardan to'rt yarim sentlik sof foyda keltiradi. Bu o'yraticha to'rt yarim tsent katta g'yoliblarni (shu jumladan, barcha g'yalabali seriyalarni) chetlab oytgan barcha o'yinchilarni, yirik yutqazgan o'yinchilarni va ularning orasidagi barchani hisobga oladi. Kun, hafta, oy yoki yil oxirida kazino har doim tikilgan umumiyligi summaning taxminan 4,5 foizi bilan yakunlanadi.

Bu 4,5 foiz unchalik ko'p bo'lmashigi mumkin, ammo keling, buni o'ylab ko'raylik. Aytaylik, bir yil davomida kazinoning barcha blackjack stollarida jami 100 million dollar pul tikilgan. Casino aniq bo'ladi \$ 4,5 million. Qimorxona egalari va professional qimorbozlar ehtimollik tabiatini haqida tushunadigan narsa shundaki, o'ynagan har bir qo'l statistik jihatdan boshqa qo'llardan mustaqildir. Bu shuni anglatadiki, har bir qo'l noyob hodisa bo'lib, natija oxirgi qo'lga yoki keyingi qo'lga nisbatan tasodifiy bo'ladi. Agar siz har bir qo'lga alohida e'tibor qaratsangiz, g'alaba qozonish va yo'qotish o'rtasida tasodifiy, oldindan aytib bo'lmaydigan taqsimot bo'ladi. Ammo jamoaviy asosda buning aksi bo'ladi. Agar etaricha ko'p sonli qo'llar o'ynalsa, izchil, bashorat qilinadigan va statistik jihatdan ishonchli natijani keltirib chiqaradigan naqshlar paydo bo'ladi.

Mana, ehtimollar haqida fikr yuritishni qiyinlashtiradigan narsa. Bu sirdan bir-biriga zid bo'lib ko'rindigan ikki qatlamlari e'tiqodlarni talab qiladi. Birinchi qatlamni mikro daraja deb ataymiz. Ushbu darajada siz har bir qo'lning noaniqligi va oldindan aytib bo'lmaydiganligiga ishonishingiz kerak. Siz bu noaniqlikning haqiqatini bilasiz, chunki har doim har bir yangi qo'l olinadigan kemaning mustahkamligiga ta'sir qiluvchi bir qator noma'lum o'zgaruvchilar mavjud. Misol uchun, siz boshqa ishtirokchilarning qanday qilib qo'llarini o'ynashga qaror qilishini oldindan bila olmaysiz, chunki ular qo'shimcha kartalarni olishlari yoki rad etishlari mumkin. Boshqarish mumkin bo'lmagan yoki oldindan ma'lum bo'lmagan paluba konsistensiyasiga ta'sir qiluvchi har qanday o'zgaruvchilar biron bir qo'lning natijasini boshqa qo'llarga nisbatan noaniq va tasodifiy (statistik jihatdan mustaqil) qiladi. Ikkinci qatlam makro darajadir. Ushbu darajada, siz bir qator qo'llar bilan o'ynagan natija nisbatan aniq va oldindan aytish mumkinligiga ishonishingiz kerak. Aniqlik darajasi oldindan ma'lum bo'lgan va u yoki bu tomoniga ustunlik (chet) berish uchun maxsus ishlab chiqilgan sobit yoki doimiy o'zgaruvchilarga asoslanadi.

Men nazarda tutayotgan doimiy o'zgaruvchilar o'yin qoidalari. Shunday qilib, siz g'alabalar va mag'lubiyatlar ketma-ketligini oldindan bilmasangiz yoki bilmassangiz ham (agar siz psixik bo'lmashangiz), agar etarli qo'llar o'ynasa, kimning ustunligi yo'qotishdan ko'ra ko'proq g'alaba qozonishiga nisbatan ishonchingiz komil bo'lishi mumkin. Ishonch darajasi chekka qanchalik yaxshi ekanligiga bog'liq. Bu mikro darajada o'yinning oldindan aytib bo'lmaydiganligiga ishonish va bir vaqtning o'zida makro darajada o'yinning bashorat qilinishiga ishonish qobiliyatidir, bu esa kazino va professional qimorbozni o'z ishida samarali va muvaffaqiyatli qiladi. Ularning har bir qo'lning o'ziga xosligiga bo'lgan ishonchlari ularni behuda narsalar bilan shug'ullanishdan saqlaydi

Har bir qo'lning natijasini bashorat qilishga harakat qiling. Ular bundan keyin nima bo'lishini bilmasliklarini o'rgandilar va to'liq qabul qildilar. Eng muhimi, ular doimiy ravishda pul topish uchun bilishlari shart emas.

Ular bundan keyin nima bo'lishini bilishlari shart emasligi sababli, ular har bir qo'lning g'ildiragi yoki zarning aylanishi uchun hissiy yoki boshqa alohida ahamiyatga ega emas. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, ular nima sodir bo'lishi haqida haqiqiy bo'limgan umidlarga duchor bo'lmaydilar va ularning egolari ularni to'g'ri bo'lishi kerak bo'lgan tarzda aralashtirmaydi. Natijada, imkoniyatlarni o'z foydasiga saqlab qolish va beg'ubor ishlashga e'tibor qaratish osonroq bo'ladi, bu esa o'z navbatida ularni qimmat xatolarga yo'l qo'ymaslikka moyil qiladi.

Ular o'zlarini xotirjam tutishadi, chunki ular o'z imkoniyatlarini (chetlarini) o'z-o'zidan o'ynashga ruxsat berishga tayyor va shu bilan birga agar ularning qirralari etarlicha yaxshi bo'lsa va namuna o'lchamlari etarlicha katta bo'lsa, ular aniq g'olib bo'lishlarini bilishadi. Eng yaxshi treyderlar kazino va professional qimorboz bilan bir xil fikrlash strategiyasidan foydalanadilar. Bu nafaqat ularning manfaati uchun ishlaydi, balki bunday strategiyaga bo'lgan ehtiyojni qo'llab-quvvatlovchi asosiy dinamika ham qimor o'yinlarida bo'lgani kabi savdoda ham xuddi shunday.

Ikkalasini oddiy taqqoslash buni aniq ko'rsatib beradi. Birinchidan, treyder, qimorboz va kazino har bir savdo yoki qimor o'yinlari natijasiga ta'sir qiluvchi ma'lum va noma'lum o'zgaruvchilar bilan shug'ullanadi. Qimor o'yinlarida ma'lum o'zgaruvchilar o'yin qoidalaridir. Savdoda ma'lum o'zgaruvchilar (har bir treyder nuqtai nazaridan) ularning bozor tahlili natijalaridir.

Bozor tahlili bozordagi har bir ishtirokchining jamoaviy harakatlarida xulq-atvor namunalarini topadi.

Biz shuni bilamizki, odamlar o'xshash vaziyatlarda va vaziyatlarda bir xil tarzda harakat qilishadi, kuzatilishi mumkin bo'lgan xatti-harakatlar namunalarini yaratadilar. Xuddi shu tarzda, bir-biri bilan o'zaro aloqada bo'lgan shaxslar guruhlari kundan-kunga, haftadan haftaga, shuningdek, o'zlarini takrorlaydigan xatti-harakatlar namunalarini ishlab chiqaradi. Ushbu jamoaviy xatti-harakatlar modellarini kashf qilish va sub- «pnii<--nfly aniqlanishi mumkin bv nsinf analvtik vositalar, masalan, trend chiziqlari, harakatlanuvchi o'rtachalar, osilatorlar yoki orqaga qaytish, har qanday treyder uchun mavjud bo'lgan minglab odamlarning bir nechtasini nomlash uchun. Har bir tahliliy vosita aniqlangan har bir xatti-harakatning chegaralarini aniqlash uchun bir qator mezonlardan foydalanadi. Belgilangan mezonlar va chegaralar to'plami treyderning ma'lum bozor o'zgaruvchilarini hisoblanadi.

Ular individual treyder uchun o'yin qoidalari kazino va qimorboz uchun qanday bo'lsa. Men shuni nazarda tutmoqchimanki, treyderning analitik vositalari - bu o'yin qoidalari muvaffaqiyat ehtimolini kazino foydasiga qo'ygani kabi, har qanday berilgan savdo uchun muvaffaqiyat ehtimolini (chegarasini) treyder foydasiga qo'yadigan ma'lum o'zgaruvchilar. Ikkinchidan, biz bilamizki, qimor o'yinlarida bir qator noma'lum o'zgaruvchilar har bir o'yin natijasiga ta'sir qiladi. Blackjackda noma'lumlar kemaning aralashishi va o'yinchilarning qo'llarini qanday o'ynashni tanlashlari. craps yilda, Bu zar tashlanadi qanday. Ruletkada esa bu g'ildirakni aylantirish uchun qo'llaniladigan kuch miqdori. Bu noma'lum o'zgaruvchilarning barchasi har bir hodisaning statistik jihatdan boshqa har qanday hodisadan mustaqil bo'lishiga olib keladigan va shu bilan g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasida tasodifiy taqsimotni yaratadigan tarzda, har bir alohida hodisaning natijasiga ta'sir ko'rsatadi. Savdo shuningdek, treyder aniqlashi mumkin bo'lgan har qanday muayyan xatti-harakatlarning natijasiga ta'sir qiluvchi bir qator noma'lum o'zgaruvchilarni o'z ichiga oladi.

va uning chekkasi sifatida foydalaning. Savdoda nomalum o'zgaruvchilar - bu savdoni boshlash yoki olib tashlash uchun bozorga kirish potentsialiga ega bo'lgan barcha boshqa treyderlar.

Har bir savdo har qanday vaqtda bozorning mavqeiga hissa qo'shadi, ya'ni har bir treyder nima yuqori va nima past ekanligi haqidagi e'tiqodga asoslanib harakat qilib, o'sha paytda namoyon bo'ladijan jamoaviy xatti-harakatlar namunasiga hissa qo'shadi. Agar taniqli naqsh mavjud bo'lsa va agar ushbu naqshni aniqlash uchun ishlataladigan o'zgaruvchilar ma'lum bir treyderning chekka ta'rifiga mos keladigan bo'lsa, u holda biz aytishimiz mumkinki, bozor treyderning ta'rifiga asoslanib, treyderga past narxda sotib olish yoki yuqori sotish imkoniyatini taklif qiladi. Aytaylik, savdogar o'z imkoniyatidan foydalish imkoniyatidan foydalaniib, savdoga kirishdi. Bozor uning chekkasida yoki unga qarshi yo'nalishda rivojlanishini qanday omillar aniqlaydi? Javob: xatti-harakati

boshqa savdogarlar!

Ayni paytda u savdoni amalga oshiradi va u ushbu savdoda qolishni tanlagan vaqtgacha boshqa savdogarlar ushbu bozorda ishtirok etadilar. Ular o'zlarining e'tiqodlari bo'yicha nima yuqori va nima past bo'ladi.

Har qanday vaqtda, boshqa treyderlarning ma'lum bir foizi bizning treyderlarimiz uchun qulay natijaga hissa qo'shadi va treyderlarning bir qismining ishtiroki uning ustunligini inkor etadi. Boshqalarning o'zini qanday tutishini va ularning xatti-harakati uning savdosiga qanday ta'sir qilishini oldindan bilishning imkon yo'q, shuning uchun savdoning natijasi noaniq.

Haqiqat shundaki, har bir kishi amalga oshirishga qaror qilgan har bir (qonuniy) savdoning natijasiga qaysidir ma'noda ushbu bozorda ishtirok etuvchi boshqa treyderlarning keyingi xatti-harakatlari ta'sir qiladi va bu barcha savdolarning natijasini noaniq qiladi. Barcha savdolar noaniq natijaga ega bo'lgani uchun, xuddi qimor o'yinlari kabi, har bir savdo keyingi savdodan, oxirgi savdodan yoki kelajakdagi har qanday savdodan statistik jihatdan mustaqil bo'lishi kerak, garchi treyder har bir savdo uchun o'z ustunligini aniqlash uchun bir xil ma'lum o'zgaruvchilar to'plamidan foydalaniishi mumkin. Bundan tashqari, agar har bir alohida savdoning natijasi statistik jihatdan har bir boshqa savdodan mustaqil bo'lsa, har bir alohida savdo uchun muvaffaqiyat ehtimoli treyderlar foydasiga bo'lishi mumkin bo'lsa ham, har qanday berilgan satr yoki savdolar to'plamida g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasida tasodifiy taqsimot bo'lishi kerak.

Uchinchidan, qimorxona egalari har bir voqeanning natijasini oldindan bashorat qilishga yoki oldindan bilishga harakat qilmaydi. Har bir o'yinda ishlaydigan barcha nomalum o'zgaruvchilarini hisobga olgan holda, bu juda qiyin bo'lishidan tashqari, izchil natijalarni yaratish shart emas. Casino operatorlari o'zlar qilishlari kerak bo'lgan hamma narsa o'z foydasiga koeffitsientni saqlab qolish va voqealarning etarlicha katta namuna hajmiga ega ekanligini bilib oldilar, shunda ularning qirralari ishslash uchun keng imkoniyatlarga ega bo'ladi.

HOZIRDA SAVDO

Ehtimollar bo'yicha o'ylashni o'rgangan treyderlar bozorlarga deyarli bir xil nuqtai nazardan yondashadilar. Mikro darajada, ular har bir savdo yoki chekka noyob ekanligiga ishonishadi. Savdoning tabiatini haqida ular tushunadigan narsa shundan iboratki, har qanday vaqtda bozor xuddi oldingi daqiqalarda bo'lgani kabi grafikda xuddi shunday ko'rinishi mumkin; va har bir chekkani aniqlash uchun ishlataladigan geometrik o'chovlar va matematik hisoblar bir chetidan ikkinchisiga mutlaqo bir xil bo'lishi mumkin; lekin

Bir lahzadan ikkinchisiga bozorning haqiqiy izchilligi hech qachon bir xil bo'lmaydi.

Har qanday ma'lum bir naqsh hozirda xuddi oldingi daqiqada bo'lgani kabi bo'lishi uchun o'sha paytda ishtirok etgan har bir treyder hozir bo'lismi talab qiladi. Bundan tashqari, ularning har biri kuzatilayotgan har qanday naqshga aynan bir xil natijani berish uchun ma'lum vaqt oralig'ida bir-biri bilan xuddi shunday munosabatda bo'lishi kerak edi. Bu sodir bo'lish ehtimoli mavjud emas. Ushbu hodisani tushunish juda muhim, chunki sizning savdolaringiz uchun psixologik ta'sirlar muhimroq bo'lishi mumkin emas.

Biz bozorning xatti-harakatlarini tahlil qilish va eng yaxshi qirralarni ifodalovchi naqshlarni topish uchun barcha turli vositalardan foydalanishimiz mumkin va analitik nuqtai nazardan, bu naqshlar matematik jihatdan ham, vizual jihatdan ham bir xil ko'rinishi mumkin. Ammo, agar "hozir" naqshini yaratayotgan treyderlar guruhining izchilligi o'tmishda naqsh yaratgan guruhdan hatto bir kishi tomonidan farq qilsa, hozirgi naqshning natijasi o'tmishdagi naqshdan farq qilishi mumkin. (Tahlilchi va raisning misoli bu fikrni juda yaxshi ko'rsatib turibdi.) Har qanday muayyan bozor naqshining natijasini o'zgartirish va bu modelni ifodalovchi chekkadan voz kechish uchun dunyoning qaysidir nuqtasida kelajakka boshqa e'tiqodga ega bo'lgan faqat bitta treyder kerak bo'ladi. Bozor xulq-atvorining eng asosiy xususiyati shundaki, har bir "hozirgi" bozor kon'yunkturasi, har bir "hozirgi lahza" xatti-harakati modeli va har bir "hozirgi lahza" chegarasi har doim o'ziga xos natijaga ega bo'lgan, boshqalardan mustaqil bo'lgan noyob hodisadir. O'ziga xoslik har qanday narsa sodir bo'lishi mumkinligini anglatadi, biz bilgan (kutgan yoki kutgan) yoki biz bilmagan narsalar (yoki bizda favqulodda idrok etish qobiliyatlar bo'lmasa, bilish mumkin emas). Ma'lum va noma'lum o'zgaruvchilarning doimiy oqimi biz keyin nima bo'lismi aniq bilmaydigan ehtimollik muhitini yaratadi.

Bu oxirgi bayonot juda mantiqiy, hatto o'z-o'zidan ravshan bo'lib tuyulishi mumkin, ammo bu erda juda katta muammo bor, bu mantiqiy yoki o'z-o'zidan ravshan. Noaniqlikdan xabardor bo'lish va ehtimolliklarning mohiyatini tushunish, ehtimollik nuqtai nazardan samarali ishlash qobiliyatiga teng kelmaydi. Ehtimollar bo'yicha fikrlashni o'zlashtirish qiyin bo'lishi mumkin, chunki bizning ongimiz tabiiy ravishda ma'lumotni bunday tarzda qayta ishlamaydi. Aksincha, bizning ongimiz biz bilgan narsalarni idrok etishga majbur qiladi va biz bilgan narsa o'tmishimizning bir qismidir, holbuki bozorda har bir lahza yangi va noyobdir, garchi o'tmishda sodir bo'lgan narsaga o'xshashliklar bo'lishi mumkin. Bu shuni anglatadiki, agar biz ongimizni har bir lahzaning o'ziga xosligini idrok etishga o'rgatmasak, o'ziga xoslik avtomatik ravishda bizning idrokimizdan filtranadi. Biz faqat o'zimiz bilgan narsalarni idrok qilamiz, qo'rquvimiz to'sib qo'ygan har qanday ma'lumotni hisobga olmaganda; qolgan hamma narsa ko'rinasmas qoladi.

Xulosa shuki, ehtimollar bo'yicha fikrlashning ma'lum darajada murakkabligi bor, bu ba'zi odamlarning aqliy tizimlariga funktional fikrlash strategiyasi sifatida integratsiyalashuvi uchun katta kuch sarflashi mumkin. Aksariyat treyderlar buni to'liq tushunmaydilar; natijada, ular noto'g'ri ehtimolliklarda o'ylaydilar, chunki ular tushunchalarni ma'lum darajada tushunishadi. Men yuzlab treyderlar bilan ishladim, ular noto'g'ri taxminlar bilan o'ylashgan, ammo bunday qilmagan. Mana men ishlagan treyderning misoli, men uni Bob deb atayman. Bob sertifikatlangan savdo maslahatchisi (CTA).

50 million dollarga yaqin investitsiyalarni boshqaradi. U qariyb 30 yildan beri biznesda. U mening ustaxonalarimdan biriga keldi, chunki u hech qachon o'zi boshqargan hisob-kitoblar bo'yicha yillik 12-18 foizdan ortiq daromad keltira olmagan.

Bu adekvat daromad edi, lekin Bob juda norozi edi, chunki uning analitik qobiliyatları yillik daromadni 150 dan 200 foizgacha olishi kerakligini ko'rsatdi. Men Bobni ehtimollar tabiatini yaxshi bilgan deb ta'riflagan bo'lardim. Boshqacha qilib aytganda, u tushunchalarni tushundi, lekin u ehtimollik nuqtai nazaridan ishlamadi. Seminarga tashrif buyurganidan ko'p o'tmay, u mendan maslahat so'rash uchun qo'ng'iroq qildi. Mana o'sha telefon suhbatidan keyin yozilgan jurnalimdag'i yozuv.

9-28-95: Bob muammo bilan qo'ng'iroq qildi. Qorin savdosini qo'yib, bozorga to'xtadi. Bozor uning to'xtashigacha bo'lgan yo'lning uchdan bir qismini oldi-sotdi qildi va keyin u savdodan qutulishga qaror qilgan kirish joyiga qaytdi. Deyarli darhol u tashqariga chiqqandan so'ng, qorinlar bu savdo yo'nalishi bo'yicha 500 ball ketdi, lekin, albatta, u bozordan tashqarida edi. U nima bo'layotganini tushunmadni. Birinchidan, men undan nima xavf ostida ekanligini so'radim. U savolni tushunmadni. U to'xtab qolgani uchun xavfni qabul qildi, deb o'yldi. Men javob berdimki, u to'xtatib qo'ygani, bu uning savdo xavfini haqiqatan ham qabul qilganligini anglatmaydi. Xavf ostida bo'lishi mumkin bo'lgan ko'p narsalar mavjud: pul yo'qotish, noto'g'ri bo'lish, mukammal bo'lmaslik va hokazo. Insonning e'tiqodi hamisha xatti-harakati bilan namoyon bo'lishini ta'kidladim.

Taxmin qilishimiz mumkinki, u intizomli treyder bo'lish uchun xavfni aniqlash va unga chek qo'yish kerak, degan e'tiqoddan kelib chiqib ishlagan. Va shunday qildi. Ammo odam to'xtab qolishi mumkin va shu bilan birga u to'xtatilishiga yoki savdo hech qachon unga qarshi ishlagiga ishonmasligi mumkin. Aytgancha, u vaziyatni tasvirlab berdi, menga xuddi shunday bo'lgandek tuyuldi. U savdoga qo'yanida, u to'xtatilishiga ishonmadni. Bozor unga qarshi savdo qilishiga ham ishonmasdi. Darhaqiqat, u bu borada shunchalik qat'iy ediki, bozor o'zining kirish joyiga qaytganida, u bozorni hatto bir tik bilan qarshi chiqqani uchun "men sizga ko'rsataman" munosabati bilan jazolash uchun savdodan chiqib ketdi. Men unga buni ko'rsatganidan so'ng, u savdoni to'xtatganda aynan shunday munosabatda bo'lganini aytdi. Uning so'zlariga ko'ra, u bir necha hafta davomida ushbu savdoni kutgan va bozor nihoyat shu nuqtaga kelganida, u darhol teskari bo'ladi deb o'ylagan.

Men unga o'rganishi kerak bo'lgan narsaga yo'l ko'rsatuvchi tajribaga qarashni eslatib javob berdim. Ehtimollar bo'yicha fikr yuritishning zaruriy sharti shundaki, siz xavfni qabul qilishingiz kerak, chunki agar shunday qilmasangiz, siz qabul qilmagan imkoniyatlarga duch kelishni xohlamaysiz, agar ular o'zlarini taqdim qilsalar va qachon. Agar siz ongingizni ehtimollar bo'yicha fikrleshga o'rgatgan bo'lsangiz, demak siz barcha imkoniyatlarni to'liq qabul qilgansiz (ichki qarshilik yoki ziddiyatsiz) va siz doimo noma'lum kuchlarni hisobga olish uchun nimadir qilasiz. Keyinchalik nima bo'lismi bilish yoki har bir savdoda to'g'ri bo'lish zaruratidan "qo'yib yuborish" uchun zarur bo'lgan aqliy ishni bajarmaguningizcha, bu yo'lni deyarli imkonsiz deb o'ylang. Haqiqatan ham, siz bilaman deb o'ylayotgan, bilasiz deb o'ylagan yoki har qanday tarzda keyin nima bo'lismi bilishingiz kerak bo'lgan daraja, savdogar sifatida muvaffaqiyatsizlikka uchragan darajaga tengdir. Savdogarlar

Ehtimollar bo'yicha o'ylashni o'rganganlar o'zlarining umumiyl muvaffaqiyatlariga aminlar, chunki ular o'zlarining chekka ta'rifiga mos keladigan har qanday savdoni olishga o'zlarini va'da qiladilar.

Ular o'zlar o'ylagan, o'ylagan yoki o'ylagan tomonlarini tanlash va tanlashga urinmaydilar va ular ustida harakat qilishadi; Shuningdek, ular o'zlar o'ylagan, o'ylagan yoki ishonmagan sabablarga ko'ra ish bermasligi mumkin bo'lgan qirralardan qochmaydilar. Agar ular shu narsalardan birini qilsalar, ular "hozirgi" vaziyat har doim noyob bo'lib, har qanday chekka qatorida g'alabalar va yo'qotishlar o'tasida tasodifiy taqsimot yaratib, o'zlarining e'tiqodlariga zid bo'lar edilar. Ular, odatda, juda og'riqli tarzda, qaysi qirralarning ishlayotganini va qaysi biri ishlamasligini oldindan bilmasliklarini bilib oldilar. Ular natijalarni bashorat qilishga urinishni to'xtatdilar.

Ular aniqladilarki, har bir chekkadan foydalangan holda, ular tegishli ravishda savdolarning namunaviy hajmini oshiradilar, bu esa, o'z navbatida, kazinolar kabi, o'z foydasiga o'ynash uchun keng imkoniyatlardan foydalanadi. Boshqa tomondan, nima uchun muvaffaqiyatsiz savdogarlar bozor tahlili bilan shug'ullanadi deb o'yaysiz.

Ular tahlil ularga beradigan aniqlik hissini xohlashadi. Garchi buni kam odam tan olsa ham, haqiqat shundaki, odatiy treyder har bir savdoda to'g'ri bo'lishni xohlaydi. U mavjud bo'limgan joyda ishonch hosil qilishga astoydil harakat qilmoqda.

Ajablanarlisi shundaki, agar u aniqlik mavjud emasligini to'liq qabul qilsa, u o'zi xohlagan ishonchni yaratgan bo'lar edi: U aniqlik mavjud emasligiga mutlaqo amin bo'lar edi. Har bir chekkaning noaniqligini va har bir lahzanering o'ziga xosligini to'liq qabul qilganingizda, savdodan umidsizlik tugaydi. Bundan tashqari, siz barqaror bo'lish potentsialingizni pasaytiradigan va o'zingizga bo'lgan ishonch tuyg'usini yo'q qiladigan barcha odatiy savdo xatolariga endi moyil bo'lmaisiz. Examnle emas rlefminff uchun crRftincr trarle ichiga xavf hv uzoq rhp barcha savdo xatolar eng keng tarqalgan bo'lib, noo'rin nuqtai nazardan savdo butun jarayonini boshlaydi. Har qanday narsa sodir bo'lishi mumkinligini hisobga olsak, savdoni amalga oshirishdan oldin bozor qanday ko'rinishga ega bo'lishi, qanday ko'rinishi yoki sizning ustunligingiz ishlayotganligini aytishni xohlashini hal qilish mantiqiy emasmi? Xo'sh, nima uchun odatiy treyder buni qilishga qaror qilmaydi yoki har safar buni qiladi?

Men sizga oxirgi bobda javob bergenman, lekin buning uchun yana ko'p narsa bor va ba'zi qiyin mantiq ham bor, lekin javob oddiy. Oddiy treyder savdoga kirishish xavfini oldindan belgilamaydi, chunki u buni zarur deb hisoblamaydi. Uning "kerak emas"ligiga ishonishning yagona yo'li, agar u bundan keyin nima bo'lishini bilishiga ishonsa. U bundan keyin nima bo'lishini bilishiga ishonishining sababi shundaki, u o'zining haqligiga ishonch hosil qilmaguncha savdoga kirishmaydi. U savdo g'olib bo'lishiga ishonch hosil qilgan nuqtada, endi xavfni aniqlash kerak emas (chunki u to'g'ri bo'lsa, xavf yo'q). Oddiy treyderlar savdoga kirishdan oldin o'zlarini haq ekanliklariga ishontirish mashqlaridan o'tadilar, chunki alternativa (noto'g'ri bo'lish) shunchaki qabul qilinishi mumkin emas.

Esda tutingki, bizning ongimiz bog'lanish uchun bog'langan.

Natijada, har qanday savdoda noto'g'ri bo'lish, u xato qilgan treyder hayotidagi har qanday (yoki har bir) boshqa tajriba bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Buning ma'nosi shundaki, har qanday savdo uni hayotida xato qilgan har safar to'plangan og'rig'iga osongina tegishi mumkin. Aksariyat odamlarda noto'g'ri bo'lish nimani anglatishi bilan bog'liq hal qilinmagan salbiy energiyaning katta to'plamini hisobga olsak, bu juda oson.

Nima uchun har bir savdo hayot yoki o'lim vaziyatining ahamiyatini olishi mumkinligini ko'rish uchun. Shunday qilib, odatiy treyder uchun bozor qanday ko'rinishga ega bo'lishini, qanday ovoz berishini yoki unga savdo ishlarayotganligini aytishni xohlashini aniqlash murosasiz dilemmani keltirib chiqaradi. Bir tomonidan, u g'alaba qozonishni juda xohlaydi va buni amalga oshirishning yagona yo'li - ishtirok etishdir, lekin u savdoda g'alaba qozonishiga ishonch hosil qilsa, ishtirok etishining yagona yo'li. Boshqa tomonidan, agar u o'z tavakkalchilagini aniqlasa, u o'zini allaqachon ishontirgan narsani inkor etadigan dalillarni qasddan to'playdi.

Savdoning ishlashiga o'zini ishontirish uchun u qaror qabul qilish jarayoniga zid bo'ladi. Agar u o'zini qarama-qarshi ma'lumotlarga duchor qilsa, bu, shubhasiz, savdoning hayotiyligiga shubha tug'diradi. Agar u shubhalarni boshdan kechirishga imkon bersa, uning ishtirok etishi dargumon. Agar u savdoni qo'ymasa va u g'olib bo'lib chiqsa, u juda azoblanadi.

Ba'zi odamlar uchun tan olingen, ammo o'z-o'zidan shubha tufayli qo'lidan boy berilgan imkoniyatdan boshqa hech narsa zarar qilmaydi. Oddiy treyder uchun ushbu psixologik dilemmadan chiqishning yagona yo'li xavfni e'tiborsiz qoldirish va savdoning to'g'ri ekanligiga ishonch hosil qilishdir. Agar bularning birortasi tanish bo'lib tuyulsa, buni o'ylab ko'ring: O'zingizni haq ekanligingizga ishontirganingizda, o'zingizga shunday deysiz: "Men bu bozorda kim borligini va kimlar bu bozorga kirishini bilaman.

Bundan tashqari, men har bir shaxsning ushbu e'tiqodlar bo'yicha harakat qilish qobiliyatini bilaman (aniqlik darajasi yoki ichki qarama-qarshilikning nisbiy etishmasligi) va bu bilimlar bilan men ushbu shaxslarning har birining harakatlari uning jamoaviy shaklida bir soniya, bir daqiqa, bir soat, bir kun yoki qanday qilib narx harakatiga ta'sir qilishini aniqlay olaman. bir haftadan keyin."

O'zingizni haq ekanligingizga ishontirish jarayoniga shu nuqtai nazardan qaraganda, bu biroz bema'ni ko'rindi, shunday emasmi? Ehtimollar bo'yicha o'ylashni o'rgangan savdogarlar uchun dilemma yo'q.

Riskni oldindan belgilash bu treyderlar uchun muammo tug'dirmaydi, chunki ular to'g'ri yoki noto'g'ri nuqtai nazardan savdo qilmaydi. Ular savdoning har qanday shaxsiy savdoda to'g'ri yoki noto'g'ri bo'lishiga hech qanday aloqasi yo'qligini bilib oldilar. Natijada, ular odatdagagi treyder kabi savdo xavfini sezmaydilar. Har qanday eng yaxshi treyderlar (ehtimollik haqida fikr yurituvchilar) odatdagagi treyder kabi noto'g'ri bo'lish nimani anglatishini o'rab turgan salbiy energiyaga ega bo'lishi mumkin.

Ammo ular qonuniy ravishda savdoni ehtimollik o'yini sifatida belgilagan ekan, ularning har qanday muayyan savdo natijasiga bo'lgan hissiy munosabati odatdagagi treyderning tanga ag'darish, boshlarini chaqirish va tanganing dumlari ko'tarilishini ko'rishga qanday munosabatda bo'lishiga tengdir. Noto'g'ri qo'ng'iroq, lekin ko'pchilik tanga ag'darilishini bashorat qilishda noto'g'ri bo'lganligi sababli, ular hayotlarining boshqa har doim to'plangan og'rig'iga duchor bo'lmaydilar. Nega? Ko'pchilik tanga otish natijasi tasodifiy ekanligini biladi. Agar siz natija tasodifiy deb hisoblasangiz, unda siz tabiiy ravishda tasodifiy natijani kutasiz. Tasodifiylik hech bo'limganda ma'lum darajada noaniqlikni nazarda tutadi. Shunday qilib, biz tasodifiy natijaga ishonganimizda, bu qanday natija bo'lishini bilmayligimizni nazarda tutgan holda qabul qilinadi. Qanday bo'lishini bilmaydigan voqeani oldindan qabul qilsak, bu qabul qilish bizning umidlarimizni neytral va ochiq saqlashga ta'sir qiladi. Endi biz odatiy treyderga nima sabab bo'layotganining mohiyatiga tushamiz. Neytral bo'lish o'rniga o'ziga xos, aniq belgilangan yoki qat'iy bozor xatti-harakatlariga oid har qanday kutish

va ochiq - haqiqiy emas va potentsial zarar etkazishi mumkin. Men real bo'limgan kutishni bozor nuqtai nazaridan mavjud imkoniyatlarga mos kelmaydigan kutish deb ta'riflayman. Agar bozordagi har bir daqiqa noyob bo'lsa va hamma narsa mumkin bo'lsa, unda bu chegarasiz xususiyatlarni aks ettirmaydigan har qanday kutish haqiqiy emas.

KUTILGANLARNI BOSHQARISH

Haqiqiy bo'limgan umidlar tufayli yuzaga kelishi mumkin bo'lgan zarar, bu bizning ma'lumotni qabul qilish tarzimizga qanday ta'sir qilishidan kelib chiqadi. Kutishlar - bu kelajakdag'i lahzalar qanday ko'rinishi, ovozi, ta'mi, hidi yoki his-tuyg'ularining aqliy tasavvuridir. Kutishlar biz bilgan narsadan kelib chiqadi. Bu mantiqqa to'g'ri keladi, chunki biz bilmagan yoki xabardor bo'limgan narsani kuta olmaymiz. Biz bilgan narsalar tashqi muhit o'zini namoyon qilish usullari haqida ishonishni o'rgangan narsalarimiz bilan sinonimdir. Biz ishongan narsa haqiqatning shaxsiy versiyasidir. Biz biror narsani kutganimizda, biz haqiqat deb hisoblagan narsalarni kelajakka prognoz qilamiz.

Biz tashqi muhitni bir daqiqa, bir soat, bir kun, bir hafta yoki bir oydan so'ng biz uni ongimizda qanday tasvirlashini kutamiz. Biz kelajakni rejalashtirayotgan narsalarimizga ehtiyoj bo'lismiz kerak, chunki amalga oshmagan umidlardan boshqa hech narsa baxtsizlik va hissiy baxtsizlikni keltirib chiqarishi mumkin emas. Ishlar siz kutganingizdek sodir bo'lganda, o'zingizni qanday his qilasiz? Javob odatda ajoyibdir (shu jumladan baxt, quvonch, qoniqish va ko'proq farovonlik tuyg'usi), agar siz dahshatli narsani kutmagan bo'sangiz va u o'zini namoyon qilgan bo'lsa.

Aksincha, umidlarining amalga oshmasa, o'zingizni qanday his qilasiz? Umumjahon javob hissiy og'riqdir.

Atrof-muhit biz kutgandek bo'lmasa, har bir inson qandaydir darajada g'azab, norozilik, umidsizlik, pushaymonlik, umidsizlik, norozilik yoki xiyonatni boshdan kechiradi (agar, albatta, biz tasavvur qilganimizdan ham yaxshiroq narsadan hayratga tushmasak). Bu erda biz muammolarga duch kelamiz. Bizning umidlarimiz bilganimizdan kelib chiqqanligi sababli, biz biror narsani bilganimizga qaror qilganimizda yoki ishonganimizda, biz tabiiy ravishda to'g'ri bo'lismini kutamiz. Bu vaqtda biz neytral yoki ochiq fikrda emasmiz va buning sababini tushunish qiyin emas. Agar bozor biz kutgan narsani qilsa, o'zimizni yaxshi his qilsak yoki bunday qilmasa, o'zimizni dahshatli his qilsak, biz mutlaqo neytral yoki ochiq fikrli emasmiz. Aksincha, kutish ortidagi e'tiqodning kuchi bizni bozor ma'lumotlarini biz kutgan narsani tasdiqlaydigan tarzda qabul qilishimizga olib keladi (biz o'zimizni yaxshi his qilishni yaxshi ko'ramiz); va bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz bizni kutayotganimizni tasdiqlamaydigan ma'lumotlardan himoya qiladi (bizni yomon his qilishdan saqlaydi).

Yuqorida aytib o'tganimdek, bizning ongimiz jismoniy va hissiy og'riqlardan qochishga yordam berish uchun yaratilgan. Ushbu og'riqdan qochish mexanizmlari ham ongli, ham ongsiz darajada mavjud. Misol uchun, agar biror narsa sizning boshingizga yaqinlashsa, siz instinktiv tarzda yo'ldan chiqib ketishga harakat qilasiz. Ducking ongli ravishda qaror qabul qilish jarayonini talab qilmaydi. Boshqa tomondan, agar siz ob'ektni aniq ko'rsangiz va mavjud bo'lsa

muqobil variantlarni ko'rib chiqish vaqtি kelganida, siz ob'ektni ushlashga, uni qo'lingiz bilan urishga yoki o'rdak qilishga qaror qilishingiz mumkin. Bu o'zimizni jismoniy og'riqdan qanday himoya qilishimizga misollar.

O'zimizni hissiy yoki ruhiy og'riqdan himoya qilish xuddi shu tarzda ishlaydi, faqat biz hozir o'zimizni axborotdan himoya qilamiz. Masalan, bozor o'zi va uning ma'lum bir yo'nalishda harakat qilish imkoniyatlari haqida ma'lumotni ifodalaydi. Agar biz xohlagan yoki kutayotgan va bozor taklif qilayotgan yoki taqdim etayotgan narsalar o'rtasida farq bo'lsa, bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz farqlarni qoplash uchun ishga tushadi. Jismoniy og'riqda bo'lgani kabi, bu mexanizmlar ham ongli, ham ongsizda ishlaydi darajalari.

O'zimizni ongli darajada og'riqli ma'lumotlardan himoya qilish uchun biz mantiqiy fikr yuritamiz, oqlaymiz, bahona qilamiz, qarama-qarshi ma'lumotlarning ahamiyatini yo'q qiladigan ma'lumotlarni qasddan to'playmiz, g'azablanamiz (bir-biriga zid bo'lgan ma'lumotlardan qochish uchun) yoki o'zimizga oddiy yolg'on gapiramiz. Ongli darajada og'riqdan qochish jarayoni ancha nozik va sirli. Bu darajada bizning ongimiz boshqa muqobil variantlarni ko'rish qobiliyatini to'sib qo'yishi mumkin, garchi boshqa sharoitlarda biz ularni idrok eta olamiz. Endi, ular biz xohlagan yoki kutgan narsalarga zid bo'lganligi sababli, bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz ularni yo'q qilishi mumkin (go'yo ular mavjud emas). Bu hodisani tasvirlash uchun, men sizga allaqachon bergen eng yaxshi misol: biz bozor bizga qarshi harakat qilayotgan savdodamiz. Aslida, bozor biz xohlagan yoki kutgan narsaga qarama-qarshi yo'nalishda tendentsiyani o'natdi. Odatda, agar bozor bizning pozitsiyamizga qarshi harakat qilmaganida, biz ushbu naqshni aniqlash yoki idrok etishda muammoga duch kelmasdik. Ammo naqsh o'z ahamiyatini yo'qotadi (ko'rinas holga keladi), chunki biz buni tan olish juda og'riqli deb hisoblaymiz.

Og'riqni oldini olish uchun biz diqqatimizni toraytiramiz va qanchalik ahamiyatsiz yoki kichik bo'lismidan qat'i nazar, bizni og'riqdan saqlaydigan ma'lumotlarga e'tibor qaratamiz. Ayni paytda, trend mavjudligini va bu tendentsiya yo'nalishi bo'yicha savdo qilish imkoniyatini aniq ko'rsatadigan ma'lumotlar ko'rinas holga keladi. Bu tendentsiya jismoniy voqelikdan yo'qolmaydi, lekin uni idrok etish qobiliyatimiz yo'qoladi. Bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz bozor nima qilayotganini tendentsiya sifatida aniqlash va izohlash qobiliyatimizni bloklaydi. Bozor bizning foydamizga qaytmaguncha yoki biz savdodan chiqib ketgunimizcha, tendentsiya ko'rinas qoladi, chunki juda ko'p pul yo'qotish bosimi chidab bo'lmas holga keladi. Biz savdo-sotiqdan chiqmagunimizcha yoki xavf-xatardan xalos bo'lgunimizcha, tendentsiya, shuningdek, savdo qilish orqali pul ishlashning

barcha imkoniyatlari ayon bo'ladi. Aks holda sezilishi mumkin bo'lgan barcha farqlar, ongimiz bizni himoya qiladigan hech narsa yo'q bo'lganda, aniq bo'ladi. Biz hammamiz o'z-o'zini himoya qiladigan og'riqdan qochish mexanizmlari bilan shug'ullanish imkoniyatiga egamiz, chunki ular bizning ongimiz faoliyatining tabiiy funksiyalari. Ba'zida biz o'zimizni chuqur hissiy jarohatlar yoki jarohatlarga olib kelishi mumkin bo'lgan ma'lumotlardan himoya qiladigan bo'lishimiz mumkin, biz duch kelishga tayyor emasmiz yoki ular bilan kurashish uchun tegishli ko'nikma yoki resurslarga ega emasmiz. Bunday hollarda bizning tabiiy mexanizmlarimiz yaxshi xizmat qiladi. Ammo ko'pincha bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz bizni kutishlarimiz atrof-muhitdan mavjud bo'lgan narsalarga mos kelmasligini ko'rsatadigan ma'lumotlardan himoya qiladi.

nuqtai nazar. Bu erda bizning og'riqdan qochish mexanizmlarimiz, ayniqsa savdogarlar sifatida bizga yomon xizmat qiladi. Ushbu kontseptsiyani tushunish uchun o'zingizdan bozor ma'lumotlari haqida nima tahdid solayotganini so'rang. Bozor haqiqatan ham salbiy zaryadlangan ma'lumotni mavjud bo'lismining o'ziga xos xususiyati sifatida ifodalagani uchun bu tahdidmi?

Bu shunday tuyulishi mumkin, lekin eng asosiy darajada, bozor bizga ko'tarilish va pastga tushish yoki yuqoriga va pastga barlarni idrok etish uchun beradi. Bu yuqoriga va pastga tikkalar qirralarni ifodalovchi naqshlarni hosil qiladi. Endi, bu tiklardan birontasi yoki ular hosil qilgan naqshlar manfiy zaryadlanganmi? Shunga qaramay, bu, albatta, shunday tuyulishi mumkin, ammo bozor nuqtai nazaridan ma'lumotlar neytraldir. Har bir up-tic, down-tic yoki naqsh shunchaki ma'lumot bo'lib, bizga bozorning mavqeini bildiradi. Agar ushbu ma'lumotlardan birortasi uning mavjudligining o'ziga xos xususiyati sifatida salbiy zaryadga ega bo'lsa, unda unga duchor bo'lgan har bir kishi hissiy og'riqni boshdan kechirmaydimi? Misol uchun, agar siz ham, men ham boshimizga qattiq narsa bilan urilgan bo'lsak, o'zimizni his qilishimizda unchalik farq bo'lmaydi. Ikkalamiz ham og'riqli bo'lardik. Bizning tanamizning har qanday qismi ma'lum darajada kuch bilan qattiq jismga tegsa, normal asab tizimiga ega bo'lgan har qanday odamda og'riq paydo bo'ladi.

Biz tajribani baham ko'ramiz, chunki bizning tanamiz asosan bir xil tarzda qurilgan. Og'riq - bu moddiy ob'ekt bilan ta'sirga avtomatik fiziologik javob. Atrof-muhit tomonidan ifodalangan so'zlar yoki imo-ishoralar yoki bozor tomonidan ifodalangan yuqoriga va pastga tiklar ko'rinishidagi ma'lumotlar qattiq narsa bilan urish kabi og'riqli bo'lishi mumkin; lekin axborot va ob'ektlar o'rtasida muhim farq bor. Ma'lumot aniq emas. Axborot atomlar va molekulalardan iborat emas. Axborotning potentsial ta'sirini his qilish, salbiy yoki ijobjiy bo'ladi, talqin qilishni talab qiladi. Biz qilgan talqinlar bizning noyob aqliy tuzilmalarimizning funksiyalari. Har bir insonning ruhiy tizimi ikkita asosiy sababga ko'ra noyobdir.

Birinchidan, barchamiz turli xil genetik kodlangan xulq-atvor va shaxsiy xususiyatlar bilan tug'ilganmiz, bu bizni bir-birimizdan har xil ehtiyojlarga ega bo'lishiga olib keladi. Atrof-muhit bu ehtiyojlarga qanchalik ijobjiy yoki salbiy va qay darajada javob berishi har bir shaxs uchun o'ziga xos tajribalarni yaratadi. Ikkinchidan, har bir inson turli xil ekologik kuchlarga duchor bo'ladi. Ushbu kuchlarning ba'zilari bir shaxsdan ikkinchisiga o'xshash, ammo hech biri bir xil emas. Agar biz hayotimiz davomida duch kelishimiz mumkin bo'lgan deyarli cheksiz xilma-xil atrof-muhit kuchlari bilan bog'liq holda biz tug'ilishi mumkin bo'lgan genetik jihatdan kodlangan shaxsiyat xususiyatlarining mumkin bo'lgan kombinatsiyalarini hisobga olsangiz, ularning barchasi aqliy tizimimizni qurishga hissa qo'shadi, unda nima uchun hamma uchun umumiyl bo'lgan universal aqliy tizim yo'qligini tushunish qiyin emas.

Jismoniy og'riqni boshdan kechiradigan umumiyl molekulyar tuzilishga ega bo'lgan tanamizdan farqli o'laroq, bizni ma'lumotlarning potentsial salbiy yoki ijobjiy ta'sirini xuddi shu tarzda baham ko'rishimizga ishontiradigan universal fikr yo'q. Misol uchun, kimdir sizni haqorat qilib, sizni hissiy og'riq his qilishiga sabab bo'lishi mumkin. Atrof-muhit nuqtai nazaridan, bu salbiy zaryadlangan ma'lumotdir. Siz kutilgan salbiy ta'sirlarni boshdan kechirasizmi? Majburiy emas! Ma'lumotni salbiy deb bilish uchun uni salbiy deb talqin qilishingiz kerak. Agar bu odam sizni haqorat qilsa-chi?

siz tushunmaydigan til yoki siz ma'nosini bilmagan so'zlardan foydalanyapsizmi? Siz mo'ljallangan og'riqni his qilasizmi? So'zlarni kamsituvchi tarzda aniqlash va tushunish uchun asos yaratmaguningizcha. Shunday bo'lsa ham, siz his qilgan narsa haqorat ortidagi niyatga mos kelishini taxmin qila olmaymiz.

Sizda salbiy niyatni idrok etish uchun asos bo'lishi mumkin, ammo og'riqni his qilish o'rniga, siz buzuq zavqni boshdan kechirishingiz mumkin. Men ko'p odamlarni uchratdim, ular shunchaki o'yin-kulgi uchun odamlarni salbiy his-tuyg'ular bilan bezovta qilishni yaxshi ko'radilar.

Agar ular bu jarayonda haqoratlansa, bu quvonch hissini yaratadi, chunki ular qanchalik muvaffaqiyatli bo'lganlarini bilishadi. Haqiqiy sevgini izhor qilgan odam atrof-muhitga ijobiy zaryadlangan ma'lumotni proyeksiya qiladi. Aytaylik, bu ijobiy his-tuyg'ularni ifodalashning maqsadi mehr-muhabbat, mehr-muhabbat va do'stlikni etkazishdir. Ushbu ijobiy zaryadlangan ma'lumotni prognoz qilinayotgan shaxs yoki shaxsler uni shunday talqin qilishlari va boshdan kechirishiga kafolatlar bormi? Yo'q, yo'q. O'zini juda past baholaydigan yoki munosabatlarda juda ko'p xafagarchilik va umidsizlikni boshdan kechirgan kishi, ko'pincha haqiqiy sevgi ifodasini boshqa narsa sifatida noto'g'ri talqin qiladi. O'zini past baholaydigan odamga kelsak, agar u o'zini shunday sevishga loyiq ekanligiga ishonmasa, unga taklif qilinayotgan narsani haqiqiy yoki haqiqiy deb talqin qilish qiyin, hatto imkonsiz bo'ladi. Ikkinchi holda, agar munosabatlarda jiddiy xafagarchilik va umidsizlik mavjud bo'lsa, odam sevgining haqiqiy ifodasi juda kamdan-kam uchraydi, agar mavjud bo'lmasa ham, osonlikcha ishonishi mumkin va bu vaziyatni kimdir nimanidir xohlayotgani yoki qandaydir tarzda undan foydalanishga urinishi deb talqin qilishi mumkin.

Ishonchim komilki, kimdir bizga aytmoqchi bo'lgan narsani noto'g'ri talqin qilishning barcha mumkin bo'lgan usullarini ko'rib chiqishga yoki biz kimgadir bildirgan narsamiz noto'g'ri talqin qilinishi va biz uchun mutlaqo istamagan tarzda boshdan kechirilishi mumkinligiga aminman. Men aytmoqchi bo'lgan narsa shundaki, har bir shaxs o'ziga xos tarzda o'ziga xos tarzda ta'riflaydi, sharhlaydi va natijada o'zi duch keladigan har qanday ma'lumotni boshdan kechiradi. Atrof-muhit nimani taklif qilishini boshdan kechirishning standartlashtirilgan usuli yo'q - bu ijobiy, neytral yoki salbiy ma'lumot - shunchaki ma'lumotni qabul qilish uchun standartlashtirilgan aqliy asos yo'qligi sababli. O'ylab ko'ring, savdogarlar sifatida bozor bizga har daqiqada idrok etish uchun nimanidir taklif qiladi. Qaysidir ma'noda bozor biz bilan muloqot qilmoqda, deyish mumkin.

Agar bozor salbiy zaryadlangan ma'lumotni uning mavjud bo'lishining o'ziga xos xususiyati sifatida yaratmaydi degan asosdan boshlasak, "Axborotning salbiy sifatga ega bo'lismiga nima sabab bo'ladi?" degan savolga javob berishimiz mumkin. Boshqacha qilib aytganda, og'riq tahdidi aynan qayerdan kelib chiqadi? Agar u bozordan kelmasa, u biz mavjud ma'lumotlarni aniqlash va sharhlash usulidan kelib chiqishi kerak. Axborotni aniqlash va sharhlash biz bilgan yoki haqiqat deb hisoblagan narsamizning funktsiyasidir. Agar biz bilgan yoki ishongan narsa haqiqat bo'lsa - va biz buni qilmaymiz

Agar shunday bo'lmasa, ishoning - keyin biz o'z e'tiqodlarimizni kelajakdagi bir lahzaga umid sifatida aks ettirganimizda, biz tabiiy ravishda to'g'ri bo'lismini kutamiz. To'g'ri bo'lismini kutganimizda, bizning haqiqat versiyamizni tasdiqlamaydigan har qanday ma'lumot avtomatik ravishda tahdidga aylanadi. ega bo'lgan har qanday ma'lumot

Og'riqdan qochish mexanizmlarimiz tomonidan tahdid qilish potentsiali ham bloklanishi, buzilishi yoki ahamiyatini kamaytirish potentsialiga ega.

Aynan shu ongimiz faoliyatining o'ziga xos xususiyati bizga haqiqatan ham yomon xizmat qilishi mumkin. Savdogarlar sifatida biz og'riqni oldini olish mexanizmlarimiz bizni bozorga kirish, chiqish, pozitsiyaga qo'shish yoki olib tashlash uchun keyingi imkoniyat yo'lida mavjud bo'lgan narsalar to'g'risida bizga xabar beradigan narsalardan uzib qo'yishiga imkon bera olmaymiz, chunki u biz xohlamagan yoki kutmagan narsani qilmoqda. Misol uchun, siz bozorni (kamdan-kam hollarda savdo qilasiz) hech narsa qilishni niyat qilmasdan tomosha qilayotganingizda, yuqoriga yoki pastga tikkalar sizni g'azablangan, hafsalasi pir bo'lgan, hafsalasi pir bo'lgan, hafsalasi pir bo'lgan yoki biron-bir tarzda xiyonat qilishga olib keladimi? Yo'q! Sababi, hech narsa xavf ostida emas. Siz shunchaki bozorning o'sha paytda qayerda ekanligini ko'rsatadigan ma'lumotni kuzatmoqdasiz. Agar siz ko'rayotgan yuqoriga va pastga tikkalar siz aniqlashni o'rgangan qandaydir xulq-atvor namunasiga aylansa, siz buni osongina tan olmaysizmi va tan olmaysizmi? Ha, xuddi shu sababga ko'ra: xavf ostida hech narsa yo'q. Hech narsa xavf ostida emas, chunki hech qanday umid yo'q. Siz o'zingiz ishongan, taxmin qilgan yoki o'ylagan narsalaringizni kelajakdagi lahzaga prognoz qilmadingiz. Natijada, to'g'ri yoki noto'g'ri bo'lishi mumkin bo'lgan hech narsa yo'q, shuning uchun ma'lumotlar tahdid qiluvchi yoki salbiy zaryadlangan sifatni olish imkoniyatiga ega emas. Muayyan umidlarsiz, siz bozor o'zini qanday namoyon qilishi mumkinligi haqida hech qanday chegara qo'yamadingiz. Hech qanday aqliy chegaralarsiz, siz bozorning harakatlanish usullarining tabiatini haqida o'rgangan hamma narsani idrok etishga tayyor bo'lasiz.

Og'riqdan qochish mexanizmlari sizni himoya qilish uchun sizning xabardorligingizni istisno qiladigan, buzib qo'yadigan yoki kamaytiradigan hech narsa yo'q. O'z seminarlarimda men har doim ishtirokchilardan quyidagi asosiy savdo paradoksini hal qilishni so'rayman: treyder bir vaqtning o'zida qanday qilib qattiq va moslashuvchan bo'lismi o'rganishi kerak? Javob: Biz o'z qoidalaramizda qat'iy va umidlarimizda moslashuvchan bo'lismiz kerak. Biz qoidalaramizda qat'iy bo'lismiz kerak, shunda biz o'zimizga ishonch tuyg'usiga ega bo'lismiz kerak, bu bizni chegaralari kam bo'lgan muhitda himoya qila oladi va har doim ham himoya qiladi. Biz kutishlarimizda moslashuvchan bo'lismiz kerak, shunda biz bozor bizga o'z nuqtai nazaridan nimani bildirayotganini aniqlik va ob'ektivlik darajasida idrok etishimiz mumkin. Shu nuqtada, odatiy treyder buning teskarisini qilishini aytish mumkin emas: u o'z qoidalarda moslashuvchan va umidlarida qattiq. Qizig'i shundaki, kutish qanchalik qattiq bo'lsa, u bozor taklif qilayotgan narsaga o'zi xohlagan narsasidan voz kechishni istamasligi uchun egilishi, buzishi yoki qoidalarni buzishi kerak.

EMOTSIONAL XAVFNI BERISH

Savdoning hissiy xavfini bartaraf qilish uchun siz bozorning istalgan vaqtda yoki har qanday vaziyatda nima qilishi yoki qilmasligi haqidagi taxminlaringizni neytrallashingiz kerak. Buni bozor nuqtai nazaridan o'yashga tayyor bo'lish orqali qilishingiz mumkin. Esingizda bo'lsin, bozor har doim ehtimollar bilan aloqa qiladi. Kollektiv darajada sizning chekkangiz har jihatdan mukammal ko'rinishi mumkin; lekin individual darajada, narx harakati bo'yicha kuch sifatida harakat qilish potentsialiga ega bo'lgan har bir treyder ijobiyni inkor etishi mumkin

bu chekkaning natijasi. Ehtimollar bo'yicha fikr yuritish uchun siz ehtimollik muhitining asosiy tamoyillariga mos keladigan aqliy asos yoki fikrlash tizimini yaratishingiz kerak. Savdoga taalluqli ehtimoliy fikrlash beshta asosiy haqiqatdan iborat.

1. Hamma narsa bo'lishi mumkin.
2. Pul topish uchun keyin nima bo'lishini bilish shart emas.
3. Kenglikni belgilaydigan har qanday berilgan o'zgaruvchilar to'plami uchun g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasida tasodifiy taqsimot mavjud.
4. Chet bir narsaning sodir bo'lish ehtimoli yuqoriligining belgisidan boshqa narsa emas boshqa.
5. Bozordagi Eveiy lahzalar noyobdir.

Esda tutingki, sizning hissiy og'riqni boshdan kechirish potentsialingiz siz duch kelgan ma'lumotni aniqlash va sharhlash usulidan kelib chiqadi. Ushbu beshta haqiqatni qabul qilganingizda, sizning taxminlaringiz doimo bozor muhitining psixologik haqiqatlariga mos keladi. Tegishli taxminlar bilan siz bozor ma'lumotlarini og'riqli yoki tahdidli deb aniqlash va talqin qilish potentsialingizni yo'qotasiz va shu bilan savdoning hissiy xavfini samarali ravishda zararsizlantirasiz. Bu g'oya bozorda doimo noma'lum kuchlar mavjudligini to'liq qabul qiladigan beparvo ruhiy holatni yaratishdir. Agar siz ushbu haqiqatlarni e'tiqod tizimingizning to'liq funksional qismiga aylantirsangiz, ongingizning oqilona qismi bu haqiqatlarni xuddi savdo tabiatiga haqidagi har qanday boshqa e'tiqodingizni himoya qilgandek himoya qiladi.

Bu shuni anglatadiki, hech bo'limganda oqilona darajada, sizning fikringiz avtomatik ravishda keyingi nima bo'lishini aniq bilishingiz mumkin bo'lgan g'oya yoki taxmindan himoya qiladi. Har bir savdo noaniq natijaga ega bo'lgan va o'tmishda qilingan boshqa har qanday savdo bilan bog'liq tasodifiy noyob hodisa ekanligiga ishonish ziddiyatdir; va shu bilan birga, keyin nima bo'lishini aniq bilishingizga ishonish va to'g'ri bo'lishini kutish. Agar siz haqiqatan ham noaniq natijaga ishonsangiz, deyarli hamma narsa sodir bo'lishi mumkinligini kutishingiz kerak. Aks holda, ongingizni o'zingiz bilgan tushunchaga ega bo'lishiga yo'l qo'yaningizdan so'ng , siz barcha noma'lum o'zgaruvchilarni hisobga olishni to'xtatasiz. Sizning ongingiz sizga har ikki yo'l bilan ham ruxsat bermaydi. Agar biror narsani bilishingizga ishonsangiz, bu lahma endi noyob emas.

Agar moment noyob bo'lmasa, unda hamma narsa ma'lum yoki bilish mumkin; ya'ni, bilmaydigan narsa yo'q. Biroq, bozor nimani taklif *qilayotganini* idrok etish o'rninga, siz o'zingiz bilmagan yoki vaziyat haqida bilmagan narsalariningizni faktoringni to'xtatganingizdan so'ng , siz o'zingizni barcha odatiy savdo xatolariga moyil qilib yo'yasiz. Misol uchun, agar siz haqiqatan ham noaniq natijaga ishongan bo'lsangiz, xavfingizni oldindan belgilamasdan savdo qilishni o'ylab ko'rasizmi? Agar siz haqiqatan ham bilmaganingizga ishonsangiz, yo'qotishni kamaytirishga ikkilanasizmi? Quroldan sakrash kabi savdo xatolari haqida nima deyish mumkin? Agar siz o'tkazib yuborishingizga ishongchingiz komil bo'lmasa, bozorda hali o'zini namoyon qilmagan signalni qanday kuta olasiz? Nega hech qachon g'alaba qozongan savdoning yutqazuvchiga aylanishiga yo'l qo'yasiz yoki yo'q

Agar bozor sizning yo'lingizda cheksiz ketayotganiga ishonchingiz komil bo'lmasa, daromad olishning tizimli usuli? Nega siz savdoni amalga oshirishda ikkilanasiz yoki uni umuman qo'yiamsiz, agar bozor sizning boshlang'ich nuqtangizda bo'lganida bu yutqazganiga ishonchingiz komil bo'lmasa? Agar sizda ishonchli narsa borligiga ishonchingiz komil bo'lmasa, nega yo'qotishni davom ettirish uchun o'z kapitalingizga nisbatan juda katta pozitsiya yoki hissiy bag'rikenglik bilan savdo qilish orqali pulni boshqarish qoidalarini buzasiz? Va niyoyat, agar siz haqiqatan ham g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasidagi tasodifiy taqsimotga ishongan bo'lsangiz, bozor tomonidan xiyonat qilganingizni his qila olasizmi? Agar siz tangani varaqlagan bo'lsangiz va to'g'ri taxmin qilgan bo'lsangiz, oxirgi marta to'g'ri bo'lganingiz uchun keyingi varaqda to'g'ri bo'lishni kutmagan bo'lar edingiz.

Agar oxirgi marta xato qilgan bo'lsangiz, keyingi burilishda ham xato qilishni kutmaysiz. Siz boshlar va quyruqlar ketma-ketligi o'rtasidagi tasodifiy taqsimotga ishonganingiz uchun, sizning taxminlaringiz vaziyatning haqiqatiga to'liq mos keladi. Siz, albatta, to'g'ri bo'lishni xohlar edingiz va agar siz bo'lsangiz, bu juda yaxshi bo'lar edi, lekin agar siz noto'g'ri bo'lsangiz, unda siz o'zingizni xiyonat qilgandek his qilmaysiz, chunki ishda natijaga ta'sir qiladigan noma'lum o'zgaruvchilar borligini bilasiz va qabul qilasiz. Noma'lum "sizning oqilona fikrlash jarayoningiz Hi-rdan oldin e'tiborga oladigan narsa emas" degan ma'noni anglatadi ?jXCi>vL ^ fullv siz bilmaganligingizni qabul qilaman. Treyder sifatida, siz tasodifiy natijani kutayotganingizda, bozor nima qilsa ham, hech bo'Imaganda biroz hayratda qolasiz - garchi u sizning chekka ta'rifingizga to'liq mos kelsa va siz yutuqli savdoga erishsangiz ham. Biroq, tasodifiy natijani kutish, natijani loyihalash uchun o'zingizning to'liq fikrlash va tahliliy qobiliyatining foydalana olmasligingizni yoki bundan keyin nima bo'lishini taxmin qila olmasligingizni yoki bu haqda taxmin yoki his-tuyg'ularga ega bo'lishingizni anglatmaydi. Bundan tashqari, siz har bir holatda to'g'ri bo'lishingiz mumkin.

Siz shunchaki to'g'ri bo'lishni *kutolmaysiz*. Va agar siz haq bo'lsangiz, oxirgi marta qilgan ishingiz keyingi safar yana ishlashini kuta olmaysiz, garchi vaziyat xuddi shunday ko'rinishi, eshitilishi yoki his etilishi mumkin. Bozorda "hozir" his qilayotgan har qanday narsa hech qachon sizning ruhiy muhitingizda mavjud bo'lgan oldingi tajriba bilan bir xil bo'lmaydi. Ammo bu sizning ongingiz (uning ishlash usulining tabiiy xususiyati sifatida) ikkalasini bir xil qilishga harakat qilmaydi degani emas. "Hozirgi lahza" va siz o'tmishdan bilgan narsa o'rtasida o'xshashliklar bo'ladi, ammo bu o'xshashliklar muvaffaqiyat ehtimolini sizning foydangizga qo'yish orqali sizga ishlash uchun nimadir beradi. Agar siz savdoga keyin nima bo'lishini bilmaydigan nuqtai nazaridan yondashsangiz, ongingizning "hozirgi lahzani" oldingi tajribaga o'xshash qilish uchun tabiiy moyilligini chetlab o'tasiz.

Bu qanchalik g'ayritabiyl bo'lib ko'rinsa ham, siz oldingi tajriba (salbiy yoki o'ta ijobiy) sizning ruhiy holatingizni belgilashiga yo'l qo'yishingiz mumkin emas. Agar shunday qilsangiz, bozor o'z nuqtai nazaridan nimani anglatishini tushunish juda qiyin, agar imkonsiz bo'lmasa. Men savdoga qo'yganimda, men kutgan narsadir. Men qanchalik yaxshi deb o'ylashimdan qat'iy nazar, men bozorning harakatlanishi yoki o'zini qandaydir tarzda ifoda etishidan boshqa hech narsa kutmayman. Biroq, men aniq biladigan ba'zi narsalar bor. Bilamanki, bozorlarning o'tmishdagi xatti-harakatlariga asoslanib, uning mening savdo yo'nalishi bo'yicha harakat qilish ehtimoli yaxshi yoki maqbuldir, hech bo'Imaganda, buni bilish uchun qancha pul sarflashga tayyor ekanligim bilan bog'liq. I

Shuningdek, savdoga kirishdan oldin bozorning mening pozitsiyamga qarshi harakatlanishiga qanchalik tayyor ekanligimni biling. Daromad potentsialiga nisbatan har doim muvaffaqiyat ehtimoli sezilarli darajada pasayadigan nuqta bor. O'sha paytda, savdo ishlayaptimi yoki yo'qligini bilish uchun ko'proq pul sarflashning hojati yo'q. Agar bozor shu nuqtaga yetsa, men hech qanday shubhasiz, ikkilishsiz yoki ichki ziddiyatsiz bilaman savdodan chiqadi.

Yo'qotish hech qanday hissiy zarar keltirmaydi, chunki men tajribani salbiy talqin qilmayman. Men uchun yo'qotishlar shunchaki biznes yuritish xarajatlari yoki o'zimni g'alaba qozongan savdolar uchun sarflashim kerak bo'lgan pul miqdoridir. Agar boshqa tomondan, savdo g'olib bo'lib chiqsa, ko'p hollarda men daromadimni qaysi nuqtada olishimni aniq bilaman. (Agar men aniq bilmasam, menda, albatta, yaxshi fikr bor.) Eng yaxshi treyderlar "hozirgi vaqtda", chunki hech qanday stress yo'q. Hech qanday stress yo'q, chunki ular savdoga sarflashga tayyor bo'lgan pul miqdoridan boshqa xavf ostida hech narsa yo'q. Ular to'g'ri bo'lishga yoki noto'g'ri bo'lishdan qochishga harakat qilmaydilar; ular hech narsani isbotlashga urinmayaptilar. Agar bozor ularga chekkalari ishlamayotganini yoki foyda olish vaqt kelganligini aytsa, ularning ongi bu ma'lumotni blokirovka qilish uchun hech narsa qilmaydi. Ular bozor taklif qilayotgan narsani to'liq qabul qiladilar va keyingi chekkasini kutishadi.

8-BOB

E'tiqodingiz bilan ishlash

Endi sizning oldingizda turgan vazifa 7-bobda keltirilgan beshta asosiy haqiqatni aqliy muhitingizda funksional darajada to'g'ri birlashtirishdir . Bunga yordam berish uchun biz e'tiqodlarni - ularning tabiatini, xususiyatlari va xususiyatlarini chuqur ko'rib chiqamiz. Biroq, buni amalga oshirishdan oldin, men hozirgacha taqdim etilgan asosiy tushunchalarni aniqroq va amaliy doirada ko'rib chiqaman va tartibga solaman. Bundan va keyingi ikki bobdan nimani o'rganasiz, treyder sifatida maqsadlaringizga erishish uchun qilishingiz kerak bo'lgan hamma narsani tushunish uchun asos bo'ladi.

MUAMMONI ANIQLASH

Eng asosiy darajada, bozor shunchaki naqshlarni tashkil etuvchi yuqoriga va pastga tiklar seriyasidir.

Texnik tahlil bu naqshlarni qirralar sifatida belgilaydi. Chet sifatida aniqlangan har qanday aniq naqsh bozorning boshqasiga nisbatan bir yo'nalishda harakat qilish ehtimoli yuqori ekanligidan dalolat beradi.

Biroq, bu erda asosiy aqliy paradoks mavjud, chunki naqsh izchillikni yoki hech bo'limganda izchil natijani nazarda tutadi. Ammo haqiqat shundaki, har bir naqsh o'ziga xos hodisadir. Ular bir hodisadan ikkinchisiga aynan bir xil ko'rinishi (yoki o'lhashi) mumkin, ammo o'xshashliklar faqat sirtda. Har bir naqshning orqasida yotgan kuch - bu savdogarlar va ularning shakllanishiga hissa qo'shadigan treyderlar

naqsh har doim keyingi hissa savdogarlar farq qiladi; shuning uchun har bir naqshning natijasi bir-biriga nisbatan tasodifiyidir.

Bizning ongimiz o'ziga xos dizayn xususiyatiga (assotsiatsiya mexanizmi) ega, bu paradoks bilan kurashishni qiyinlashtiradi. Endi bu qirralar yoki ular ifodalovchi naqshlar har bir vaqt oralig'ida o'tib boradi va bozorni kirish, chiqish (savdoni chizish), foyda olish, yo'qotishlarni kamaytirish yoki pozitsiyaga qo'shish yoki pasaytirish uchun cheksiz imkoniyatlar oqimiga aylantiradi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bozor nuqtai nazaridan, har bir lahza har bir treyderga o'z xohishimiz bilan biror narsa qilish imkoniyatini beradi.

o'z nomidan.

SHARTLARNI ANIQLASH

Har bir "hozirgi lahzani" o'zimiz uchun biror narsa qilish yoki qilganimizda ham to'g'ri harakat qilish imkoniyati sifatida qabul qilishimizga nima xalaqit beradi? Bizning qo'rquvlarimiz! Bizning qo'rquvimiz nimada? Biz bu bozor emasligini bilamiz, chunki bozor nuqtai nazaridan yuqoriga va pastga tikkalar va ular yaratgan naqshlar na ijobji, na salbiy zaryadlangan.

Natijada, yuqoriga va pastga tiklarning o'zları bizni biron bir ruhiy holatga (salbiy yoki ijobji) kirishimizga, ob'ektivligimizni yo'qotishimizga, xatolarga yo'l qo'yishimizga yoki bizni imkoniyatlar oqimidan chiqarib yuborishga qodir emas. Agar bizni salbiy zaryadlangan ruhiy holatga olib keladigan bozor bo'lmasa, unda nima sabab bo'ladi? Biz qabul qilgan ma'lumotni aniqlash va talqin qilish usuli. Agar shunday bo'lsa, biz nimani idrok etishimizni va bu ma'lumotni qanday aniqlashimiz va sharhlashimizni nima belgilaydi? Biz nimaga ishonamiz yoki haqiqat deb hisoblagan narsamiz. Assotsiatsiya va og'riqni oldini olish mexanizmlari bilan birgalikda ishlaydigan e'tiqodlarimiz beshta his-tuyg'ularimizga kuch bo'lib xizmat qiladi, bu bizni bozor ma'lumotlarini biz kutgan narsaga mos keladigan tarzda idrok etish, aniqlash va talqin qilishimizga sabab bo'ladi. Biz kutgan narsa bilan sinonimdir. biz ishongan yoki haqiqat deb hisoblagan narsa. Kutishlar - bu kelajakdag'i lahzaga prognoz qilingan e'tiqodlar.

Bozor nuqtai nazaridan har bir daqiqa noyobdir; ammo agar bozor tomonidan ishlab chiqariladigan ma'lumotlar sifati, xususiyatlari yoki xarakteristikalari bo'yicha bizning ongimizda mavjud bo'lgan narsaga o'xshash bo'lsa, ikkita ma'lumot to'plami (tashqi va ichki) avtomatik ravishda bog'lanadi. Ushbu aloqa o'rnatilganda, u tashqi ma'lumotlar bilan bog'langan har qanday e'tiqod, taxmin yoki xotiraga mos keladigan ruhiy holatni (ishonch, eyforiya, qo'rquv, dahshat, umidsizlik, pushaymonlik, xiyonat va boshqalar) keltirib chiqaradi.

Bu go'yo tashqaridagi narsa bizning ichimizdag'i narsa bilan bir xil bo'lib tuyuladi. Bu bizning ruhiy holatimiz, bizdan tashqarida (bozorda) idrok qilayotgan har qanday narsaning haqiqatini shubhasiz va shubhasiz qiladi.

Bizning ruhiy holatimiz har doim mutlaq haqiqatdir. Agar men o'zimni ishonchli his qilsam, men o'zimga ishonaman. Agar men qo'rquvni his qilsam, men qo'rqaman. Biz har qanday vaqtida ongimiz va tanamiz orqali oqayotgan energiya sifati haqida bahslasha olmaymiz. Va men o'z his-tuyg'ularimni shubhasiz haqiqat sifatida *bilganim* uchun, men ham xuddi shu daqiqada o'zimdan tashqarida idrok qilayotganlarimning haqiqatini bilaman deb ayta olasiz. Muammo shundaki, bizning his-tuyg'ularimiz har doim mutlaq haqiqatdir, ammo bizning ruhiy holatimizni yoki his-tuyg'ularimizni qo'zg'atgan e'tiqodlar bo'lishi mumkin yoki bo'lmasligi mumki-

har qanday vaqtida bozorda mavjud bo'lgan imkoniyatlarga nisbatan to'g'ri. Bola va itning misolini eslang.

O'g'il birinchi itdan keyin duch kelgan har bir it tahdid qilishini mutlaq haqiqat uchun "bilardi", chunki u o'zining xabardorlik maydoniga kelganida o'zini his qilgan. Bu boshqa itlar uning qo'rquviga sabab bo'lmadi; uning assotsiatsiya bilan birgalikda ishlaydigan salbiy zaryadlangan xotirasi va og'riqdan qochish mexanizmi uning qo'rquvini keltirib chiqardi. U haqiqatning o'ziga xos versiyasini boshdan kechirdi, garchi bu atrof-muhit nuqtai nazaridan mavjud bo'lgan imkoniyatlarga mos kelmasa ham. Uning itlarning tabiatini haqidagi e'tiqodi itlar tomonidan ifodalangan mumkin bo'lgan xususiyatlar va belgilarga nisbatan cheklangan edi. Shunga qaramay, u itga duch kelganda boshidan kechirgan ruhiy holati, u ulardan nimani kutish kerakligini "bilgan"ligiga ishonishiga sabab bo'ldi.

Xuddi shu jarayon bizni bozordan nimani kutish kerakligini aniq bilamiz, deb ishonishimizga sabab bo'ladi, chunki haqiqat har doim noma'lum kuchlar har daqiqada harakat qiladi. Muammo shundaki, biz nima kutayotganimizni "bilayapmiz" deb o'ylaganimizda, biz bir vaqtning o'zida barcha noma'lum kuchlarni qabul qilishni to'xtatamiz va bu kuchlar tomonidan yaratilgan turli xil imkoniyatlarni hisobga olamiz. Noma'lum kuchlar - kelajak haqidagi e'tiqodlariga asoslanib, savdoga kirish yoki chiqishni kutayotgan boshqa savdogarlar. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, narx harakatida kuch sifatida harakat qilish potentsialiga ega bo'lgan barcha treyderlarning fikrlarini o'qiy olmagunimizcha, bozordan nimani kutish kerakligini aniq bilmaymiz. Juda katta ehtimollik emas. Savdogarlar sifatida biz o'zimizni "bozordan nima kutishni bilaman" degan har qanday shaklda o'tkazishga qodir emasmiz. Biz chekka qanday ko'rinishini, qanday ovoz berishini yoki qanday his qilishini "bilishimiz" mumkin va biz bu chekka ishlayaptimi yoki yo'qligini bilish uchun qancha tavakkal qilish kerakligini aniq "bila olamiz".

Agar savdo ishlayotgan bo'lsa, qanday foyda olishimiz haqida aniq rejamiz borligini "bila olamiz". *Lekin hammasi shu!* Agar biz bilgan narsa bozor nima qilishini ko'rsata boshlasa, biz muammoga duch kelamiz.

Bizni "bozordan nimani kutish kerakligini bilaman" degan salbiy holatga keltirish uchun zarur bo'lgan narsa - bu har qanday e'tiqod, xotira yoki munosabat bizni yuqoriga va pastga tics yoki har qanday bozor ma'lumotlarini o'z nomimizdan biror narsa qilish imkoniyati sifatida izohlashimizga olib kelishidir.

Maqsadlar nima? Oxir oqibat, albatta, pul ishlash har bir insonning maqsadidir. Ammo agar savdo faqat pul topish masalasi bo'lsa, bu kitobni o'qish shart emas edi. G'alaba qozongan savdo yoki hatto bir qator yutuqli savdolarni qo'yish mutlaqo hech qanday mahorat talab qilmaydi. Boshqa tomonidan, izchil natijalarini yaratish va biz yaratgan narsalarni saqlab qolish mahorat talab qiladi. Doimiy ravishda pul ishlash ma'lum aqliy ko'nikmalarni egallash va o'zlashtirishning qo'shimcha mahsulotidir. Buni tushunish darajasi, siz pulga e'tibor qaratishni to'xtatib, o'z savdosidan ushbu ko'nikmalarni egallash uchun vosita sifatida qanday foydalanishingiz mumkinligiga e'tibor qaratasiz.

Qobiliyatlar nima? Barqarorlik - bu beparvo, ob'ektiv ruhiy holatning natijasi bo'lib, biz o'zimizni bozor bizga har qanday "hozirgi paytda" taklif qilayotgan narsani (uning nuqtai nazaridan) idrok etish va harakat qilish uchun tayyorlaymiz.

Beparvo ruhiy holat nima? Ehtiyojsizlik o'ziga ishongan degan ma'noni anglatadi, lekin eyforiya emas. Agar siz beparvo ruhiy holatda bo'lsangiz, siz hech qanday qo'rquv, ikkilanish yoki biror narsa qilishga majburlashni his qilmaysiz, chunki

siz bozor ma'lumotlarini tahdid sifatida aniqlash va talqin qilish potentsialini samarali ravishda yo'q qildingiz. Tahdid hissini yo'qotish uchun siz xavfni to'liq qabul qilishingiz kerak. Xatarni qabul qilganingizda, har qanday natija bilan xotirjam bo'lasiz. Har qanday natija bilan xotirjam bo'lish uchun siz o'zingizning ruhiy muhitingizda bozor haqidagi beshta asosiy haqiqatga zid keladigan har qanday narsani yarashtirishingiz kerak. Bundan tashqari, siz ushbu haqiqatlarni aqliy tizimingizga asosiy e'tiqod sifatida kiritishingiz kerak.

Ob'ektivlik nima? Ob'ektivlik - bu bozor harakatining tabiatini haqida bilib olgan barcha narsalarga ongli ravishda kirishingiz mumkin bo'lgan ruhiy holat. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, sizning og'riqdan qochish mexanizmlaringiz tomonidan hech narsa to'sqinlik qilmaydi yoki o'zgartirilmaydi.

O'zingizni mavjud qilish nimani anglatadi? O'zingizni qulay qilish, sizda isbotlash uchun hech narsa yo'q nuqtai nazaridan savdo qilishni anglatadi. Siz g'alaba qozonishga yoki yutqazmaslikka harakat qilmaysiz. Siz pulingizni qaytarib olishga yoki bozorda qasos olishga harakat qilmayapsiz. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, siz bozorga uning o'zi xohlagan tarzda rivojlanishiga ruxsat berish va u sizga taqdim etayotgan imkoniyatlarni tan olish va undan foydalanish uchun eng yaxshi holatda bo'lishdan boshqa kun tartibisiz kelasiz.

"Hozir lahza" nima? "Hozir lahza"da savdo qilish sizning ruhiy muhitingizda allaqachon mavjud bo'lgan o'tmish tajribasi bilan savdoga kirish, undan chiqish, qo'shish yoki undan voz kechish imkoniyati yo'qligini anglatadi.

ASOSIY HAQIQATLAR QANDAY QANDAY MAKORATLARGA ALOQALI

1. Hamma narsa bo'lishi mumkin. Nega? Har bir bozorda har daqiqada har doim noma'lum kuchlar ishlayotganligi sababli, sizning chekkangizning ijobjiy natijasini inkor etish uchun dunyoning biron bir joyida faqat bitta treyder kerak bo'ladi. Hammasi shu: faqat bitta. Tahlil qilish uchun qancha vaqt, kuch yoki pul sarflaganingizdan qat'i nazar, bozor nuqtai nazaridan bu haqiqatdan istisno yo'q. Sizning fikringizda mavjud bo'lishi mumkin bo'lgan har qanday istisnolar ziddiyat manbai bo'lib, bozor ma'lumotlarini tahdid sifatida qabul qilishingizga olib keladi.

2. Pul topish uchun keyin nima bo'lishini bilish shart emas. Nega? Chunki chegarani belgilaydigan har qanday berilgan o'zgaruvchilar to'plami uchun g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasida tasodifiy taqsimot mavjud. (3-raqamga qarang.) Boshqacha qilib aytganda, sizning chekkangizning o'tmishdag'i ko'rsatkichlariga asoslanib, siz keyingi 20 ta savdodan 12 tasi g'olib va 8 tasi mag'lub bo'lishini bilishingiz mumkin. Siz bilmaydigan narsa - yutuq va yo'qotishlar ketma-ketligi yoki bozor yutuqli savdolarda qancha pul topishi.

Bu haqiqat savdoni ehtimollik yoki raqamlar o'yiniga aylantridi.

Agar siz savdo shunchaki ehtimollik o'yini ekanligiga ishonsangiz, to'g'ri va noto'g'ri yoki g'alaba qozonish va yo'qotish kabi tushunchalar endi bir xil ahamiyatga ega bo'lmaydi. Natijada, sizning umidlarining imkoniyatlarga mos keladi. Shuni yodda tutingki, hech narsa bizning bajarilmagan umidlarimizdan ko'ra hissiy kelishmovchilikni keltirib chiqarishi mumkin. Hissiy og'riq - bu tashqi dunyo o'zini biz kutgan yoki haqiqat deb hisoblagan narsalarni aks ettirmaydigan tarzda ifoda etganda universal javobdir. Natijada, bizning taxminlarimizni tasdiqlamaydigan har qanday bozor ma'lumotlari avtomatik ravishda aniqlanadi va talqin qilinadi

tahdid qilish. Ushbu talqin bizni salbiy zaryadlangan, mudofaaviy ruhiy holatni qabul qilishimizga olib keladi va bu erda biz qochishga harakat qilayotgan tajribamizni yaratamiz. Bozor ma'lumotlari faqat bozor siz uchun biror narsa qilishini kutayotgan bo'lsangiz, tahdid soladi.

Aks holda, bozor sizni to'g'rilashini kutmasangiz, xato qilishdan qo'rqish uchun hech qanday sabab yo'q. Agar bozor sizni g'olib qilishini kutmasangiz, yo'qotishdan qo'rqish uchun hech qanday sabab yo'q.

Agar bozor sizning yo'nalishingizda cheksiz davom etishini kutmasangiz, stolda pul qoldirish uchun hech qanday sabab yo'q. Nihoyat, agar siz har qanday imkoniyatdan faqat siz uni sezganingiz va u o'zini namoyon qilganingiz uchun foydalana olishni kutmasangiz, uni qo'lidan boy berishdan qo'rqish uchun hech qanday sabab yo'q. Boshqa tomonidan, agar siz bilishingiz kerak bo'lgan yagona narsa deb hisoblasangiz: 1. savdoni boshlashdan

oldin koeffitsientlar sizning foydangizga; 2. savdo ishlayaptimi yoki

yo'qligini bilish uchun qancha turadi; 3. bu savdodan pul ishlash uchun keyin nima

bo'lishini bilish shart emas; va 4. har qanday narsa sodir bo'lishi mumkin; Qanday qilib bozor sizni noto'g'ri

qilishi mumkin? Bozorning

o'zi haqida qanday ma'lumotlar paydo bo'lishi mumkin, bu sizning og'riqdan qochish mexanizmlarini ishga tushirishga olib keladi, shunda siz ushbu ma'lumotni sizning xabardorligingizdan chiqarib tashlaysiz? Men o'ylay olmayman.

Agar siz hamma narsa sodir bo'lishi mumkinligiga ishonsangiz va pul ishlashdan keyin nima bo'lishini bilishingiz shart emas, demak siz doimo haq bo'lasiz. Sizning umidlaringiz har doim sharoitlarga mos keladi, chunki ular bozor nuqtai nazaridan mavjud bo'lib, hissiy og'riqni boshdan kechirish potentsialingizni samarali ravishda neytrallaydi. Xuddi shu qoidaga ko'ra, agar siz savdoni ehtimollik yoki raqamlar o'yini ekanligiga ishonsangiz, qanday qilib yo'qotilgan savdo yoki hatto bir qator yutqazganlar odatiy salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin? Agar sizning ustunligingiz imkoniyatni sizning foydangizga qo'ysa, har bir mag'lubiyat sizni g'alabaga shunchalik yaqinlashtiradi. Bunga haqiqatan ham ishonganingizda, yo'qotilgan savdoga bo'lgan munosabatingiz endi salbiy hissiy sifatga ega bo'lmaydi.

3. Kenglikni belgilaydigan har qanday berilgan o'zgaruvchilar to'plami uchun g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasida tasodifiy taqsimot mavjud.

Agar har bir mag'lubiyat sizni g'alabaga shunchalik yaqinlashtiradigan bo'lsa, siz o'z ustunligingizning keyingi sodir bo'lishini intiqlik bilan kutasiz, zarracha zahira yoki ikkilanishsiz sakrashga tayyor bo'lasiz. Boshqa tomonidan, agar siz hali ham savdoni tahlil qilish yoki to'g'ri bo'lish haqida ekanligiga ishonsangiz, yo'qotishdan so'ng siz o'zingizning keyingi chekkangizning paydo bo'lishini hayajon bilan kutasiz, bu ish beradimi, deb hayron bo'lasiz. Bu, o'z navbatida, sizni savdoga qarshi yoki unga qarshi dalillar to'plashni boshlappingizga olib keladi. Agar yo'qotish qo'rquvingiz yo'qotish qo'rquvingizdan kattaroq bo'lsa, siz savdo uchun dalillar to'playsiz. Va agar sizning yo'qotish qo'rquvingiz yo'qotish qo'rquvingizdan kattaroq bo'lsa, savdoga qarshi ma'lumot to'playsiz. Ikkala holatda ham, siz izchil natijalarga erishish uchun eng qulay ruhiy holatda bo'lmay siz.

4. Chet bir narsaning sodir bo'lish ehtimoli yuqoriligining belgisidan boshqa narsa emas boshqa.

Barqarorlikni yaratish sizdan to'liq qabul qilishni talab qiladi, bu savdo umid qilish, hayron bo'lish yoki keyingi savdo ishlamasligini aniqlash uchun u yoki bu tarzda dalillar to'plash emas. Faqat

Siz to'plashingiz kerak bo'lgan dalil - chekni aniqlash uchun foydalanadigan o'zgaruvchilar istalgan vaqtda mavjudmi yoki yo'qmi. "Boshqa" ma'lumotlardan foydalanganingizda, sizning chekkangiz parametrlaridan tashqari, siz savdoni qabul qilasizmi yoki yo'qmi, siz savdo rejimingizga tasodifiy o'zgaruvchilar qo'shasiz.

Tasodifiy o'zgaruvchilarni qo'shish, nima ishlayotganini va nima ishlamasligini aniqlashni juda qiyinlashtiradi, agar imkonsiz bo'lmasa. Agar siz o'zingizning chekkangizning hayotiyligiga hech qachon ishonchingiz komil bo'lmasa, o'zingizni juda ishonchli his qilmaysiz. Qanchalik ishonchingiz yo'qligidan qat'iy nazar, siz qo'rquvni boshdan kechirasiz. Ajablanarlisi shundaki, siz tasodifiy, nomuvofiq yondashuvning aynan siz qo'rqqan narsani yaratayotganini tushunmasdan, tasodifiy, nomuvofiq natijalardan qo'rmasiz. Boshqa tomondan, agar siz chekka bir narsaning boshqasiga nisbatan sodir bo'lishining yuqori ehtimoli deb hisoblasangiz va chekni aniqlaydigan har qanday berilgan o'zgaruvchilar to'plami uchun g'alabalar va yo'qotishlar o'rtasida tasodifiy taqsimot mavjud bo'lsa, nega savdo uchun yunga qarshi "boshqa" dalillarni to'playsiz? Ushbu ikki e'tiqoddan kelib chiqqan savdogar uchun "boshqa" dalillarni to'plash hech qanday ma'noga ega emas.

Yoki buni shunday aytasam: "boshqa" dalillarni to'plash, oxirgi o'n marta aylantirilgandan so'ng, tanganing keyingi ag'darilgani bosh bo'ladimi yoki yo'qligini aniqlashga urinish kabi ma'noga ega. Boshlarning paydo bo'lishini qo'llab-quvvatlash uchun qanday dalillarni topishingizdan qat'iy nazar, keyingi burilish dumlari paydo bo'lishining 50% ehtimoli bor. Xuddi shu qoidaga ko'ra, savdo bo'yicha harakat qilish yoki harakat qilmaslikni qo'llab-quvvatlash uchun qancha dalillar to'plashingizdan qat'iy nazar, sizning dalillaringizning barchasi bo'lmasa ham, haqiqiyligini inkor etish uchun dunyoning biron bir joyida faqat bitta treyder kerak bo'ladi. Gap shundaki, *nima uchun bezovtalanasiz!* Agar bozor sizga qonuniy ustunlikni taklif qilsa, xavfni aniqlang va savdoni qabul qiling.

5. Bozordagi har bir lahza noyobdir.

Bir oz vaqt ajrating va o'ziga xoslik tushunchasi haqida o'ylang. "Noyob" degani mavjud yoki mavjud bo'lgan boshqa hech narsaga o'xshamaslikni anglatadi. Biz noyoblik tushunchasini qanchalik tushunsak ham, ongimiz amaliy darajada u bilan unchalik yaxshi shug'ullanmaydi. Yuqorida aytib o'tganimizdek, bizning ongimiz tashqi muhitdagi xotira, e'tiqod yoki munosabat shaklida allaqachon ichimizdagi har qanday narsaga o'xshash har qanday narsani avtomatik ravishda bog'lash uchun qattiq bog'langan. Bu bizning dunyo haqidagi tabiiy fikrash tarzimiz va dunyoning mavjudligi o'rtasida o'ziga xos qarama-qarshilikni keltirib chiqaradi. Tashqi muhitdagi ikkita moment hech qachon o'zlarini takrorlamaydi. Buning uchun har bir atom yoki har bir molekula avvalgi holatda bo'lgan holatda bo'lishi kerak

moment.

Juda katta ehtimollik emas. Shunga qaramay, ongimiz ma'lumotni qayta ishlashga mo'ljallanganligiga asoslanib, biz atrof-muhitdagi "hozirgi lahzani" ongimizda mavjud bo'lgan oldingi lahzaga o'xshash tarzda boshdan kechiramiz. Agar har bir lahza boshqa hech kimga o'xshamasa, unda sizning aqliy tajribangiz darajasida keyingi nima bo'lishini "bilishingizni" aniq ayta oladigan hech narsa yo'q. Shunday ekan, yana bir bor aytaman, bilishga harakat qilishning nima keragi bor?! Siz bilishga harakat qilsangiz, aslida siz haq bo'lishga harakat qilasiz. Men bu erda bozor nima qilishini va to'g'ri bo'lishini bashorat qila olmaysiz, deb aytmayapman, chunki siz albatta qila olasiz. Urinishda siz barcha muammolarga duch kelasiz. Agar siz bozorni bir marta to'g'ri bashorat qilganingizga ishonsangiz, tabiiyki, yana buni qilishga harakat qilasiz.

Natijada, sizning fikringiz bozorni oxirgi marta uning harakatini to'g'ri bashorat qilganingizda mavjud bo'lgan bir xil naqsh, vaziyat yoki vaziyat uchun avtomatik ravishda skanerlashni boshlaydi. Uni topganingizda, sizning ruhiy holatingiz go'yo hamma narsa oxirgi marta bo'lgani kabi ko'rindi. Muammo shundaki, bozor nuqtai nazaridan u bir xil emas. Natijada, siz o'zingizni umidsizlikka tayyorlayapsiz. Eng yaxshi treyderlarni boshqalardan ajratib turadigan jihat shundaki, ular o'z ongini har bir lahzanining o'ziga xosligiga ishonishga o'rgatgan (garchi bu treyning odatda o'ziga xoslik tushunchasiga "haqiqatan ham" ishonishdan oldin bir necha boyliklarni yo'qotish shaklida bo'ladi). Bu e'tiqod avtomatik assotsiatsiya mexanizmini neytrallashtirib, qarshi ta'sir qiluvchi kuch sifatida ishlaydi. Agar siz har bir lahma noyob ekanligiga chinakam ishonsangiz, ta'rifga ko'ra, assotsiatsiya mexanizmi bu lahzani bog'laydigan hech narsa yo'q. Bu e'tiqod ichki kuch bo'lib, sizni bozordagi "hozir" momentini sizning ruhiy muhitingizda saqlangan har qanday oldingi daqiqadan ajratishga olib keladi. Har bir lahzanining o'ziga xosligiga ishonchingiz qanchalik kuchli bo'lsa, muloqot qilish potentsialingiz shunchalik past bo'ladi. Muloqot qilish potentsialingiz qanchalik past bo'lsa, bozor sizga o'z nuqtai nazaridan nimani taklif qilayotganini tushunish uchun fikringiz shunchalik ochiq bo'ladi.

"ZONA" TARAFI KELISH

Bozorning psixologik voqeliklarini to'liq qabul qilsangiz, tegishli ravishda savdo xatarlarini qabul qilasiz. Savdo xatarlarini qabul qilganingizda, siz bozor ma'lumotlarini og'riqli usullar bilan aniqlash potentsialini yo'qotasiz. Bozor ma'lumotlarini og'riqli usullar bilan aniqlash va talqin qilishni to'xtatganingizda, sizning fikringizdan qochishingiz kerak bo'lgan hech narsa yo'q.

Himoya qilish uchun hech narsa bo'lmasa, siz bozor harakatining tabiatini haqida bilgan barcha narsalaringizdan foydalana olasiz. Hech narsa to'sib qo'yilmaydi, ya'ni siz o'rgangan barcha imkoniyatlarni (ob'ektiv ravishda) idrok etasiz va ongingiz haqiqiy energiya almashinuviga ochiq bo'lganligi sababli, siz tabiiy ravishda ilgari sezaga olmagan boshqa imkoniyatlarni (chetlarni) kashf qila boshlaysiz. Sizning ongingiz haqiqiy energiya almashinuviga ochiq bo'lishi uchun siz bundan keyin nima bo'lishini allaqachon bilganingizni bilish yoki ishonish holatida bo'lomaysiz. Kelgusida nima bo'lishini bilmaslik bilan xotirjam bo'lganingizda, bozor bilan o'zaro munosabatda bo'lishingiz mumkin, bu erda siz bozorga kelgusida nima bo'lishi mumkinligini aytib berishga imkon berish uchun o'zingizni tayyorlaysiz. O'sha paytda siz o'z-o'zidan "hudud" ga kirish uchun eng yaxshi holatda bo'lasiz, u erda siz "hozirgi imkoniyatlar oqimi" ga kirishasiz.

9-BOB

E'tiqodlarning tabiatи

Shu nuqtada, agar siz savdoga oid beshta asosiy haqiqatni qabul qilishning afzalliklarini his qila olsangiz, unda vazifa bu haqiqatlarni aqliy tizimingizga qanday qilib to'g'ri integratsiya qilishni o'rganishdir, ular boshqa e'tiqodlarga zid bo'limgan asosiy e'tiqodlardir. Bir qarashda, bu juda qiyin vazifa bo'lib tuyulishi mumkin va boshqa sharoitlarda men siz bilan rozi bo'lardim, lekin bunday bo'lmaydi, chunki 11-bobda men sizga ushbu haqiqatlarni e'tiqod sifatida to'g'ri o'rnatish uchun maxsus ishlab chiqilgan oddiy savdo mashqini beraman.

funktional darajasi.

Funktional daraja - bu siz o'zingizni tabiiy ravishda beparvo ruhiy holatdan chiqib, nima qilish kerakligini aniq tushunib, ikkilanmasdan yoki ichki ziddiyatsiz bajarayotganingizni ko'rasisiz.

Biroq, mashqni allaqachon ko'rib chiqqanlar uchun menda bir ogohlantirish bor. Tashqi tomonidan, savdo mashqlari shunchalik sodda ko'rindik, siz nima qilayotganingizning oqibatlarini to'liq anglamasdan oldin buni hozir qilish vasvasasiga tushishingiz mumkin. Qayta ko'rib chiqishingizni qat'iy tavsiya qilaman.

Yangi e'tiqodlarni o'rnatish va yangilariga zid bo'lgan har qanday mavjud e'tiqodlarni o'zgartirishni o'rganish jarayonida ba'zi nozik, ammo chuqur dinamikalar mavjud. Savdo mashqlarining o'zini tushunish oson. E'tiqodingizni o'zgartirish uchun mashqdan qanday foydalanishni tushunish - bu butunlay boshqa masala. Agar siz ushbu va keyingi bobda keltirilgan tushunchalarni tushunmasdan mashqni bajarsangiz, kerakli natijalarga erisha olmaysiz. Muvaffaqiyatning ushbu tamoyillarini qanchalik yaxshi tushunganingizdan qat'i nazar, ongingizni to'liq qabul qilishga o'rgatish uchun sarflashingiz kerak bo'lgan aqliy kuch miqdorini tabiiy deb hisoblamasligingiz ham muhimdir. Bobni eslang, CTA, u ehtimollik tushunchasini yaxshi tushunganiga ishongan, ammo ehtimollik nuqtai nazaridan ishlash qobiliyatiga ega emas. Ko'p odamlar biror narsani tushungandan so'ng, ularning yangi tushunchasiga xos bo'lgan tushuncha avtomatik ravishda o'z shaxsiyatining funktional qismiga aylanadi deb xato qilishadi.

Ko'pincha kontseptsiyani tushunish bu kontseptsiyani funktional darajada birlashtirish jarayonidagi birinchi qadamdir. Bu, ayniqsa, ehtimolliklarni o'zgartirish bilan bog'liq bo'lgan tushunchalarga to'g'ri keladi. Bizning ongimiz tabiiy ravishda "ob'ektiv" bo'lishga yoki "hozirgi vaqtda" qolishga bog'lanmagan. Bu shuni anglatadiki, biz ongimizni shu nuqtai nazaridan fikrlashga faol ravishda o'rgatishimiz kerak. Mashg'ulotlarga qo'shimcha ravishda, har qanday qarama-qarshi e'tiqodlar bo'lishi mumkin. Qarama-qarshi e'tiqodlar sizning ob'ektiv ruhiy holatdan harakat qilish yoki "hozirgi imkoniyatlar oqimini" boshdan kechirish bo'yicha eng yaxshi niyatlariningizni buzishga ta'sir qiladi. Misol uchun, siz bozorlarni o'qishni o'rganish uchun yillar sarfladingiz yoki texnik tizimlarni ishlab chiqish yoki sotib olishga katta miqdorda pul sarfladingiz, shundan keyin nima bo'lishini bilib olishingiz mumkin.

Endi siz kelajakda nima bo'lismeni bilishingiz shart emasligini va hatto bilishga urinish ham ob'ektiv bo'lismeni hozirgi paytda qolish qobiliyatingizni yo'qotishini tushundingiz. Muvaffaqiyatga erishish uchun keyin nima bo'lismeni bilishingiz kerak degan eski e'tiqodingiz va bilishingiz shart bo'limgan yangi tushunchangiz o'tasida to'g'ridan-to'g'ri ziddiyat mavjud. Endi sizning yangi tushunchangiz to'satdan siz "bilish kerak" degan ishonchni mustahkamlash uchun sarflangan vaqt, pul va kuchni zararsizlantiradimi? Bu shunchalik oson bo'lismeni xohlardim. Va ba'zi omadli odamlar uchun bu bo'lismeni mumkin. Agar siz 4-bobda dasturiy ta'minot kodi bilan bog'liq psixologik masofa haqida gapirganimni eslayotgan bo'lsangiz, men ba'zi treyderlar ushbu yangi istiqbollarga shu qadar yaqin bo'lismeni mumkinligini aytdimki, ularga kerak bo'lgan narsa "ah, ha" tajribasini yaratish uchun etishmayotgan qismlarning bir nechtasini yig'ishdir. Biroq, mingdan ortiq treyderlar bilan ishlash tajribamga asoslanib, aytishim mumkinki, ko'pchilik bu istiqbollarga umuman yaqin emas.

Sizdan bo'limganlar uchun savdo haqidagi yangi tushunchalariningizni aqliy faoliyatingizga to'g'ri integratsiya qilish uchun katta miqdordagi aqliy mehnat (katta vaqt davomida) talab qilinishi mumkin. muhit.

Yaxshi xabar shundaki, men 11-bobda taqdim etadigan mashq oxir-oqibat beshta asosiy haqiqatni o'rnatadi va ko'plab mumkin bo'lgan nizolarni hal qiladi, lekin faqat nima qilayotganiningizni va nima uchun buni qilayotganiningizni bilsangizgina. Bu ushbu va keyingi bobning mavzusi.

E'tiqodning kelib chiqishi

Biz e'tiqodlarning tabiatini haqida nimani o'rganishimiz mumkin va bu bilimlardan doimiy ravishda muvaffaqiyatli savdogar bo'lismeni istagimizni uyg'otadigan fikrlashni yaratish uchun qanday foydalanishimiz mumkin? Bu ikkita savolga men ushbu bobda javob berishga e'tibor qaratmoqchiman. Birinchidan, keling, e'tiqodlarimizning kelib chiqishini ko'rib chiqaylik. Esingizda bo'lsa, xotiralar, farqlar va e'tiqodlar energiya shaklida, xususan, tuzilgan energiya shaklida mavjud. Ilgari men ushbu uchta aqliy komponentni tasvirlash uchun birlashtirdim:

1. xotiralar, farqlar va e'tiqodlar jismoniy materiya sifatida mavjud emasligi; 2. o'zimiz va tashqi muhit o'tasida mavjud bo'lgan sabab-natija munosabatlari bu komponentlarni vujudga keltirishi; va 3. sabab-natija munosabatlari qanday teskari bo'lib, biz tashqi muhitda idrok etishimiz mumkin biz nimani o'rgandik.

E'tiqodimizning kelib chiqishini bilish uchun biz xotira va e'tiqod o'tasidagi farqni ko'rsatish uchun ushbu tarkibiy qismlarni ajratishimiz kerak. Buning eng yaxshi usuli - o'zimizni chaqaloq ongida tasavvur qilishdir. Menimcha, bola hayotining boshida uning boshidan kechirgan xotiralari eng sof shaklida mavjud bo'ladi. Bu bilan men uning ko'rgan, eshitgan, hidlagan, qo'llagan yoki tatib ko'rgan xotiralari uning ongida sof hissiy ma'lumot sifatida mavjud bo'lib, biror bir aniq so'z yoki tushunchaga biriktirilmaganligini nazarda tutyapman. Shuning uchun men sof xotirani sensorli ma'lumot sifatida aniqlamoqchiman

asl shaklida saqlanadi. E'tiqod esa, tashqi muhitning o'zini namoyon qilish tabiatи haqidagi tushunchadir.

Kontseptsiya sof hissiy ma'lumotni biz til deb ataydigan belgilar tizimi bilan birlashtiradi. Masalan, ko'pchilik chaqaloqlar ota-onan tomonidan mehr bilan tarbiyalanganda qanday his qilishlari haqida sof xotiraga ega, ammo chaqaloq xotirasida saqlangan sof hissiy ma'lumotlar bilan ba'zi so'zlarni bog'lashni yoki bog'lashni o'rgatmaguncha, u mehr bilan tarbiyalanganda qanday his qilish haqida tushuncha hosil qiladi. "Hayot ajoyib" iborasi tushunchadir. O'z-o'zidan so'zlar mavhum belgilarning ma'nosiz to'plamini tashkil qiladi. Ammo agar bolaga o'rgatilgan bo'lsa yoki bu so'zlarni uning ijobiy zaryadlangan tuyg'ulari bilan bog'lashga qaror qilsa, u holda harflar endi mavhum belgilar to'plami emas va so'zlar endi mavhum ibora emas. "Hayot ajoyib" so'zi mavjudlik tabiatи yoki dunyoning ishlash usuli haqida aniq farqga aylanadi. Xuddi shu qoidaga ko'ra, agar bola o'z ehtiyojlariga nisbatan etarlicha g'amxo'rlik qilmasa, u hissiy og'riqni "Hayot adolatli emas" yoki "Dunyo dahshatli joy" kabi tushunchalar bilan osongina bog'lashi mumkin. Har qanday holatda ham, xotiralarimiz yoki tajribalarimizdan olingen ijobiy yoki salbiy energiya biz tushuncha deb ataydigan so'zlar to'plami bilan bog'langanda, tushuncha kuchga kiradi va natijada haqiqatning tabiatи haqidagi ishonchga aylanadi. Agar siz tushunchalar til doirasida tuzilgan va tajribamizdan quvvatlangan deb hisoblasangiz, nega men e'tiqodlarni "tarkibiy energiya" deb ataganim ayon bo'ladi.

E'tiqod paydo bo'lganda, u nima qiladi? Uning vazifasi nima? Bu savollarni berish qaysidir ma'noda kulgili tuyuladi. Axir, barchamizning e'tiqodimiz bor. Biz doimo o'z e'tiqodlarimizni og'zaki va harakatlarimiz orqali ifodalaymiz. Bundan tashqari, biz doimo boshqa xalqlarning e'tiqodlari bilan o'zaro aloqada bo'lamiz, chunki ular ularni ifodalaydi. Shunga qaramay, agar men so'rasam: "E'tiqod aniq nima qiladi?" Sizning fikringiz bo'sh qolishi ehtimoli bor. Boshqa tomonidan, agar men sizning ko'zlarining, qulqlarining, burunlarining yoki tishlaringizning funktsiyalari haqida so'rasam, javob berishda muammo bo'lmaydi. E'tiqodlar bizning makiyajimizning juda muhim tarkibiy qismlari bo'lganligi sababli (ularning hayotimiz sifatiga ta'siri nuqtai nazaridan), bu, albatta, hayotning eng katta istehzolaridan biri bo'lishi kerak, ular ham kam o'ylangan va tushunilmagan. "Eng kam o'ylangan" deganim, agar tanamizning biror a'zosi bilan bog'liq muammo bo'lsa, tabiiyki, diqqatimizni shu qismga qaratamiz va muammoni hal qilish uchun nima qilishimiz kerakligini o'yaymiz.

Biroq, hayotimiz sifati bilan bog'liq muammolar (masalan, baxtsizlik, norozilik hissi yoki biron bir sohada muvaffaqiyatga erisha olmaslik) bizning e'tiqodlarimizdan kelib chiqishi shart emas. Bunday e'tiborsizlik universal hodisadir. E'tiqodlarning muhim xususiyatlardan biri shundaki, ular biz boshdan kechirayotgan narsalarni o'z-o'zidan ravshan va shubhasiz qiladi.

Darhaqiqat, agar treyder sifatida doimiy muvaffaqiyatga erishish istagi bo'Imaganida, bu mavzuni umuman o'rganishingiz dargumon. Odatda, odamlar o'zlarining e'tiqodlarini o'zlarining qiyinchiliklarining manbai sifatida tekshirishni boshlashlari uchun yillar davomida haddan tashqari umidsizlikka tushish kerak. Biroq, e'tiqodlar bizning shaxsiyatimizning murakkab qismi bo'lsa-da, bu o'z-o'zini tahlil qilish jarayonini shaxsan qabul qilishingiz shart emas. Hech birimiz o'z e'tiqodimiz bilan tug'ilmanimizni ko'rib chiqaylik. Ularning barchasi kombinatsiyalangan usullar bilan olir. Bizning hayotimizga eng chuqur ta'sir ko'rsatadigan ko'plab e'tiqodlar biz tomonidan hatto o'rganilmagan.

iroda erkinligi harakati. Ular boshqa odamlar tomonidan tomizilgan.

Va, ehtimol, hech kimni ajablantirmasa kerak, odatda bizni eng qiyinlashtiradigan e'tiqodlar bizning ongli roziligmizsiz boshqalardan olingan. Bu bilan men juda yoshligmizdan va bizga o'rgatilgan narsaning salbiy oqibatlarini tushuna olmaganimizda ega bo'lgan e'tiqodlarimizni nazarda tutyapman. Bizning e'tiqodimiz manbasidan qat'i nazar, ular tug'ilgandan so'ng, ularning barchasi asosan bir xil ishlaydi. E'tiqodlar tanamizning turli qismlaridan farqli o'laroq, o'z vazifalarini bajarishning o'ziga xos usullariga ega.

Misol uchun, agar siz mening ko'zlarim va sizning ko'zlarimni yoki mening qo'llarimni va sizning qo'llaringizni yoki mening qizil qon tanachalarimni va sizning qizil qon tanachalaringizni solishtirsangiz, ular mutlaqo bir xil emasligini ko'rishimiz mumkin, lekin ularning o'xshash tarzda ishlashiga olib keladigan umumiy xususiyatlarga ega. "Hayot ajoyib" degan e'tiqod ham xuddi "hayot dahshatli" degan e'tiqod kabi o'z vazifasini bajaradi. E'tiqodlarning o'zi har xil va har birining egasining hayot sifatiga ta'siri juda boshqacha bo'ladi, lekin ikkala e'tiqod ham xuddi shunday ishlaydi.

E'tiqodlar VA ULARNING HAYOTIMIZGA TA'SIRI

Keng ma'noda, bizning e'tiqodlarimiz hayotimizni qanday boshdan kechirishimizni shakllantiradi. Yuqorida aytib o'tganimdek, biz hech qanday e'tiqodimiz bilan tug'ilmaganmiz. Ular orttirilgan va ular to'planishi bilan biz o'z hayotimizni o'zimizga ishonishni o'rgangan narsamizni aks ettiradigan tarzda yashaymiz. O'ylab ko'ring, agar siz madaniyat, din yoki siyosiy tizimda tug'ilgan bo'lsangiz, unda siz tug'ilganingiz bilan juda kam umumiylilik mavjud bo'lsa, hayotingiz qanchalik boshqacha bo'lardi. Tasavvur qilish qiyin bo'lishi mumkin, lekin siz hayotning tabiati va dunyo qanday ishlashi haqida ishonishni o'rgangan bo'lar edingiz, hozirgi paytda ishongan narsangizga deyarli o'xshamasligi mumkin. Shunga qaramay, siz ushbu boshqa e'tiqodlarga o'zingizning hozirgi e'tiqodingiz kabi aniqlik darajasida ishonasiz e'tiqodlar.

E'tiqodlar hayotimizni qanday shakllantiradi

1. Ular bizning atrof-muhit ma'lumotlarini idrok etishimiz va talqin qilishimizni shunday boshqaradilar biz ishongan narsaga mos keladi.
2. Ular bizning umidlarimizni yaratadilar. Yodda tutingki, kutish - bu kelajakdagi lahzaga bo'lgan ishonchdir. Biz bilmagan narsani kuta olmasligimiz sababli, kutish - bu biz bilgan kelajakdagi lahzaga prognoz qilingan narsa deb aytishimiz mumkin.
3. Biz qaror qilgan har qanday narsa yoki xatti-harakatlarning tashqi ifodasi biz ishongan narsaga mos keladi.
4. Nihoyat, bizning e'tiqodlarimiz harakatlarimiz natijalariga bo'lgan munosabatimizni shakllantiradi.

E'tiqodlar muhim rol o'ynamaydi, bizning faoliyatimiz haqida ko'p narsa yo'q. Men nima qilmoqchiman

Endi qilishim kerak bo'lgan narsa, men o'zimning birinchi kitobim "*Intizomli savdogar*" da e'tiqodning turli funksiyalarini tasvirlash uchun ishlatgan misolni keltiraman. 1987 yilning bahorida men mahalliy ishlab chiqarilgan "Gotcha Chicago" nomli teledasturni tomosha qillardim. Bu bir-biriga amaliy hazil o'ynagan ba'zi mahalliy mashhurlar haqida edi. Dasturning bir qismida telestansiya Michigan avenyusi bo'ylab piyodalar yo'lagida "Bepul pul. Faqat bugun" degan yozuvni ushlab turish uchun bir odamni yolladi. (Chikago bilan tanish bo'limganlar uchun, Michigan avenyusida ko'plab moda, eksklyuziv univermag va butiklar joylashgan.) Telekanal bu odamga katta miqdorda naqd pul berib, kim so'rasha, pul berishni buyurgan.

Endi, Michigan avenyusi shaharning eng gavjum joylaridan biri ekanligini hisobga olsak va agar ko'chada odamning yonidan o'tgan odamlarning ko'pchiligi belgini o'qiy oladi deb taxmin qilsak, qancha odam uning taklifini qabul qilib, pul so'rangan deb o'ylaysiz? Yo'lidan o'tib, yozuvni o'qigan odamlardan faqat bir kishi to'xtab: "Ajoyib! Avtobus transferini sotib olish uchun chorak bo'lsa maylimi?", dedi.

Aks holda, hech kim bu odamning yoniga ham bormasdi. Oxir-oqibat, odamning hafsalasi pir bo'ldi, chunki odamlar u kutgandek munosabatda bo'lishmadni. U yig'lay boshladi: "Pul xohlaysizmi? Iltimos, mening pulimni oling, men uni tezda bera olmayman". Hamma uning atrofida go'yo u yo'qdek yuraverardi. Darhaqiqat, men bir necha kishi undan qochish uchun o'z yo'lidan ketganini payqadim.

Kostyum kiygan, portfel ko'targan bir kishi yaqinlashganida, u to'g'ridan-to'g'ri uning oldiga borib: "Pul istaysizmi?" dedi. U kishi: "Bugun emas", deb javob berdi. Hozir chindan ham hafsalasi pir bo'lib, "Necha kundan beri shunday bo'layapti? Iltimos, buni qabul qila olasizmi?" u odamga naqd pul bermoqchi bo'lganida. Erkak "Yo'q" deb javob berdi va davom etdi. Bu yerda nima bo'layotgan edi? Nega hech kim (avtobus o'tkazmasiga muhtoj bo'lgan odamdan tashqari) pul so'ramaydi? Agar o'tkinchilarning aksariyati yoki barchasi belgini o'qiydi, lekin pulni olish uchun hech qanday harakat qilmagan deb faraz qilsak, ularning xatti-harakatining bir izohi shundaki, ular shunchaki pulga ahamiyat bermagan.

Hayotimizning qancha qismini pulga intilishga bag'ishlaganini hisobga olsak, bu juda dargumon. Agar biz odamlar bu belgini o'qiy olishi va pul ko'pchiligidan uchun juda muhim ekanligiga rozi bo'lsak, unda bu odamlarga o'zlariga yordam berishga nima to'sqinlik qilishi mumkin edi? Atrof-muhit ko'p odamlar ega bo'lishni xohlaydigan tajribani taqdim etardi: kimdir ularga hech qanday bog'liqliksiz pul berdi. Shunga qaramay, hamma ularni nima kutayotganini bilmay o'tib ketdi. Ular mavjud bo'lgan narsalarni idrok eta olmagan bo'lishi kerak. Buni tasavvur qilish qiyin, chunki belgida "Bepul pul. Faqat bugun" deb aniq yozilgan. Ammo, agar siz ko'pchilik odamlarning "erkin pul mavjud emas" degan e'tiqodi (dunyo qanday ishlashi haqida g'ayratli tushuncha) borligini hisobga olsangiz, buni tasavvur qilish qiyin emas. Agar bo'sh pul haqiqatan ham mavjud bo'lmasa, unda kimdir bu e'tiqod va uning mavjudligini aytadigan belgi o'tasidagi aniq ziddiyatni qanday qilib yarashtirishi mumkin? Bu oson, shunchaki belgili odam aqldan ozgan deb qaror qiling; Agar aslida bo'sh pul bo'lmasa, bunday g'alati xatti-harakat uchun yana nima sabab bo'lishi mumkin? Qarama-qarshilikning o'rnnini bosadigan fikrlash jarayoni quyidagicha bo'lishi mumkin: "Hamma biladiki, hech qanday bog'liqliksiz pul olish kamdan-kam hollarda bo'ladi.

Albatta, shaharning eng gavjum ko'chalaridan birida notanish odamdan emas. Aslida, agar erkak haqiqatan ham bo'lsa

pul berib, u allaqachon mobbing bo'lardi. U hatto hayotini xavf ostiga qo'yishi mumkin. U aqldan ozgan bo'lsa kerak. Men uning atrofida keng yo'l tutganim ma'qul; u nima qilishi mumkinligini kim biladi?" E'tibor bering, tasvirlangan fikrlash jarayonining har bir komponenti bo'sh pul mavjud emas degan ishonchga mos keladi.

1. "Tekin pul" so'zlari atrof-muhit nuqtai nazaridan mo'ljallanganidek qabul qilinmadi va talqin qilinmadi.

2. Aqldan ozgan bo'lishi kerak belgisi bo'lgan odamni hal qilish, xavfni kutish yoki hech bo'Imaganda ehtiyot bo'lish kerak degan tushunchani yaratdi.

3. Belgisi bo'lgan shaxsdan qochish uchun o'z yo'lini maqsadli ravishda o'zgartirish - xavfni kutish bilan mos keladigan harakat.

4. Natijani har bir kishi qanday his qildi?

Har bir insonni alohida-alohida bilmasdan aytish qiyin, lekin yaxshi umumlashma shundaki, ular aqldan ozgan odam bilan uchrashishdan muvaffaqiyatli qochib qutulganliklarini his qilishgan. Qarama-qarshilikdan qochish natijasida paydo bo'lgan yengillik hissi ruhiy holatdir. Esda tutingki, biz o'zimizni qanday his qilamiz (tanamiz va ongimiz orqali oqayotgan ijobiy yoki salbiy zaryadlangan energiyaning nisbiy darajasi) har doim mutlaq haqiqatdir.

Ammo har qanday ruhiy holatni keltirib chiqaradigan e'tiqodlar atrof-muhit nuqtai nazaridan mavjud bo'lgan imkoniyatlarga nisbatan haqiqat bo'imasligi mumkin. Qarama-qarshilikdan xalos bo'lish bu vaziyatda yagona mumkin bo'lgan natija emas edi. Tasavvur qiling-a, agar ular "bepul pul bor" deb ishonishsa, tajriba qanchalik boshqacha bo'lardi. Yuqorida ta'riflangan jarayon xuddi shunday bo'lardi, faqat "tekin pul mavjud" degan ishonchni o'z-o'zidan ravshan va shubhasiz ko'ringandek, xuddi "tekin pul yo'q" degan ishonchni o'z-o'zidan ravshan va shubhasiz ko'ringandek. "Ajoyib, avtobusga o'tish uchun chorak bo'lsin" degan kishi mukammal misol bo'ladi. Men buni ko'rganimda, menda chorak uchun hech kim bor edi. Panhandler - bu bepul pul mavjudligiga aniq ishonadigan kishi. Shu sababli, uning belgini idrok etishi va talqini aynan televideenie tomonidan mo'ljallangan edi.

Uning kutishi va xatti-harakati bo'sh pul borligiga bo'lgan ishonchiga mos edi. Va u natijalarga qanday munosabatda bo'ladi? U chorak oldi, shuning uchun u qoniqish hissini his qildi deb o'layman. Albatta, u bilmagan narsa shundaki, u ko'proq narsaga ega bo'lishi mumkin edi. Bizning stsenariymiz uchun yana bir mumkin bo'lgan natija bor. Keling, "bepul pul yo'q" deb hisoblaydigan, ammo vaziyatga qanday munosabatda bo'lgan odamning faraziy misolini ko'rib chiqaylik. Boshqacha qilib aytganda, ba'zi odamlar shu qadar qiziquvchan va imkoniyatlarga qiziqib qolishlari mumkinki, ular "bepul pul mavjud emas" degan ishonchni vaqtincha to'xtatib qo'yishga qaror qilishadi.

Shunday qilib, bizning taxminiy odamimizning birinchi moyilligi bo'lishi mumkin bo'lgan belgili odamga e'tibor bermaslik o'rniga, u uning oldiga boradi va "Menga o'n dollar bering", deydi. Erkak darrov cho'ntagidan o'n dollarlik qog'oz chiqarib, unga beradi. Endi nima bo'ladi? Uning e'tiqodiga mutlaqo zid bo'lgan kutilmagan voqeani boshdan kechirganida, u o'zini qanday his qiladi? Ko'pchilik uchun bo'sh pul yo'qligiga ishonish, yumshoq qilib aytganda, noxush holatlar tufayli paydo bo'ladi. Eng keng tarqalgan

Bu juda qimmat bo'lgani uchun bizda biror narsaga ega bo'lmashigimiz ayttilmoqda.

Oddiy bola necha marta eshitadi: "Siz baribir o'zingizni kim deb o'ylaysiz? Pul daraxtda o'smaydi, bilasizmi".

Boshqacha qilib aytganda, bu, ehtimol, salbiy zaryadlangan e'tiqoddir. Demak, unga hech qanday salbiy sharhlarsiz va hech qanday salbiy izohlarsiz pulni topshirish tajribasi, ehtimol, sof shodlik holatini keltirib chiqaradi. Darhaqiqat, ko'pchilik shunchalik xursand bo'larki, ular bu baxtni va bu yangi kashfiyotni o'zlar bilgan har bir kishi bilan baham ko'rishga majbur bo'lishadi. Tasavvur qila olamanki, u o'z ishxonasiga qaytadi yoki uyiga qaytadi va u o'zi tanigan odamni uchratganda, og'zidan chiqqan birinchi so'zlar "Bugun men bilan nima bo'lganiga ishonmaysiz" bo'ladi va u uchrashganlarning uning hikoyasiga ishonishlarini juda istasa ham, ular bunga ishonmaydilar. Nega? Chunki ularning tekin pul yo'qligiga ishonishlari uning hikoyasini uning haqiqiyligini inkor etadigan tarzda talqin qilishlariga sabab bo'ladi.

Bu misolni biroz uzoqroqqa olib borsak, agar u ko'proq pul so'rashi mumkin bo'lsa, bu odamning ruhiy holati qanday bo'lishini tasavvur qiling. U sof shodlik holatida. Biroq, uning xayoliga bir fikr paydo bo'lganda yoki u o'z hikoyasini ayтиб beradigan odam ko'proq pul so'rashi mumkin edi, degan fikrni taklif qilsa, uning ruhiy holati darhol salbiy afsuslanish yoki umidsizlik holatiga o'tadi. Nega? U biror narsani o'tkazib yuborish yoki etarli bo'lmashlik nimani anglatishi haqida salbiy zaryadlangan e'tiqodga kirdi. Natijada, u olgan narsasidan xursand bo'lish o'rniga, u nimaga ega bo'lishi mumkin edi, lekin ololmaganiga nola qiladi.

E'tiqodlar VS. HAQIQAT

Ushbu uchta misolda (shu jumladan faraziy) har bir kishi vaziyatning o'ziga xos versiyasini boshdan kechirdi. Agar so'ralsa, har bir kishi o'zi boshidan kechirgan narsalarni o'z nuqtai nazaridan tasvirlab beradi, go'yo bu vaziyat haqiqatining yagona haqiqiy va to'g'ri versiyasidir. Haqiqatning ushbu uchta varianti o'rtasidagi ziddiyat menga hal qilinishi kerak bo'lgan kattaroq falsafiy masalani taklif qiladi. Agar e'tiqodlar jismoniy muhit tomonidan yaratilgan ma'lumotlardan xabardor bo'lishimizni cheklab qo'ysa, shuning uchun biz idrok qilgan narsa biz ishongan narsaga mos keladi, unda haqiqat nima ekanligini qanday bilamiz? Bu savolga javob berish uchun biz to'rtta fikrni ko'rib chiqishimiz kerak: 1. Atrof-muhit o'zini cheksiz kombinatsiyalarda ifodalashi

mumkin. Agar siz tabiatning barcha kuchlarini odamlar tomonidan yaratilgan barcha narsalar bilan o'zaro ta'sir qiladigan barcha kuchlarni birlashtirganda, so'ngra odamlar o'zlarini ifoda etishlari mumkin bo'lgan barcha mumkin bo'lgan usullar bilan yaratilgan kuchlarni qo'shsangiz, natijada haqiqatning bir qator mumkin bo'lgan versiyalari paydo bo'ladi, ular hatto eng aqlli odamni ham engib o'tishlari mumkin.

2. Atrof-muhit o'zini namoyon qilishi mumkin bo'lgan har qanday yo'lni idrok etish qobiliyatiga ega bo'lmagunimizcha, bizning e'tiqodlarimiz atrof-muhit nuqtai nazaridan mumkin bo'lgan narsaning cheklangan versiyasini ifodalaydi, bu bizning e'tiqodlarimizni haqiqat *haqidagi* bayonotga aylantiradi, lekin haqiqatning aniq bayonoti bo'lishi shart emas.

3. Agar siz ikkinchi iborani istisno qilmoqchi bo'lsangiz, o'ylab ko'ring, agar bizning e'tiqodlarimiz jismoniy voqelikni to'g'ri, 100 foiz to'g'ri aks ettirgan bo'lsa, bizning umidlarimiz doimo shunday bo'lar edi.

bajarilgan. Agar bizning umidlarimiz doimo amalga oshsa, biz abadiy qoniqish holatida bo'lardik.

Agar jismoniy voqelik doimo biz kutgandek namoyon bo'ladijan bo'lsa, o'zimizni baxtli, quvnoq, ko'tarinki va to'liq farovonlik tuyg'usidan boshqa qanday his qilishimiz mumkin?

4. Agar siz uchinchi fikrni to'g'ri deb qabul qila olsangiz, u holda xulosa ham to'g'ri bo'ladi. Agar biz qoniqishni boshdan kechirmasak, demak, biz atrof-muhit sharoitlariga nisbatan unchalik mos kelmaydigan e'tiqod yoki e'tiqodlar asosida ishlayotgan bo'lishimiz kerak. Biz ushbu to'rtta fikrni inobatga olgan holda, men endi "Haqiqat nima?" degan savolga javob bera olaman. Javob, nima bo'lishidan qat'iy nazar. Agar e'tiqodlar biz idrok qiladigan narsalarga cheklovlar qo'ysa va atrof-muhit o'zini cheksiz usullar bilan ifodalashi mumkin bo'lsa, u holda e'tiqodlar faqat biz har qanday vaqtda erishmoqchi bo'lgan narsaga nisbatan haqiqiy bo'lishi mumkin. Boshqacha qilib aytganda, bizning e'tiqodimizga xos bo'lgan haqiqatning nisbiy darajasini ularning qanchalik foydali ekanligi bilan o'lchash mumkin. Har birimiz bizni jismoniy muhit bilan o'zaro munosabatda bo'lishga majbur qiladigan yoki undaydigan ichki shakllangan kuchlarga (qiziqish, ehtiyojlar, istaklar, istaklar, maqsadlar va intilishlar) ega. Qiziqishimiz, ehtiyojlarimiz, istaklarimiz, maqsadlarimiz yoki intilishlarimiz ob'ektini amalga oshirish uchun qiladigan muayyan qadamlar to'plami har qanday vaziyatda yoki vaziyatda haqiqat deb hisoblagan narsamizning funktsiyasidir. Bu haqiqat, nima bo'lishidan qat'iy nazar,

belgilaydi:

1. Atrof-muhit nuqtai nazaridan mavjud bo'lgan narsalarga nisbatan biz idrok qiladigan imkoniyatlar, 2. biz idrok qilayotgan narsalarni qanday izohlashimiz, 3.

biz qabul qiladigan qarorlar, 4.

natijalardan umidlarimiz, 5. biz qiladigan

harakatlar va

6. sa'y-harakatlarimiz natijalariga qanday munosabatdamiz.

Har qanday vaqtda, agar biz nimaga erishmoqchi bo'lishimizdan qat'i nazar, qoniqish, baxt yoki farovonlik holatida bo'lsak, bizning haqiqatimiz (biz qanday e'tiqodga ega bo'lishimizdan qat'iy nazar) foydali deb aytga olamiz, chunki yuqorida aytib o'tilganidek, jarayon ishladi. Biz sezgan narsa nafaqat maqsadimizga, balki atrof-muhit nuqtai nazaridan mavjud bo'lgan narsalarga ham mos edi. Biz qabul qilgan ma'lumotni sharhlashimiz natijasida ekologik vaziyat va sharoitga mos keladigan qaror, kutish va harakat paydo bo'ldi. Atrof-muhit (yoki bizning fikrimizcha) tomonidan biz erishmoqchi bo'lgan natijani pasaytiradigan qarshilik yoki qarshi kuch yo'q edi. Natijada, biz o'zimizni qoniqish, baxt va farovonlik holatida topamiz.

Boshqa tomondan, agar biz o'zimizni norozilik, umidsizlik, umidsizlik, chalkashlik, umidsizlik, pushaymonlik yoki umidsizlik holatida topsak, aytishimiz mumkinki, ekologik vaziyat va sharoitlarga nisbatan biz ishlayotgan e'tiqodlar yaxshi yoki umuman ishlamaydi va shuning uchun foydali emas.

Oddiy qilib aytganda, haqiqat har qanday vaqtda biz erishmoqchi bo'lgan narsaga nisbatan ishlaydigan narsaning funktsiyasidir.

10-BOB

E'tiqodlarning SAVDOGA TA'SIRI

Agar tashqi muhit o'zini cheksiz yo'llar bilan ifodalashi mumkin bo'lsa, unda bizning mavjudligimizning tabiatini to'g'risida ega bo'lish mumkin bo'lgan e'tiqodlar soni va turlarida hech qanday cheklov yo'q. Bu o'rghanish uchun juda ko'p narsa borligini aytishning murakkab usuli. Shunga qaramay, insoniyatning tabiatini haqida umumiyligi mulohaza yuritish uchun men shuni aytmoqchimanki, biz hayotimizni ushbu bayonotga mos keladigan tarzda o'tkazmaymiz. Agar deyarli hamma narsaga ishonish mumkinligi rost bo'lsa, nega biz doimo bir-birimiz bilan janjallahish, janjallahishimiz? Nega hammamiz o'z hayotimizni o'zimiz ishonishni o'rgangan narsalarimizni aks ettiradigan tarzda ifodalashimiz mumkin emas? Boshqalarni bizning e'tiqodlarimiz to'g'riligiga ishontirishga va ularning haqiqiyligini inkor etishga bo'lgan tinimsiz urinishimiz ortida nimadir bo'lishi kerak.

E'tibor bering, har bir to'qnashuv, eng kichigidan tortib to eng kattasigacha, eng muhimidan tortib, alohida shaxslar, madaniyatlar, jamiyatlar yoki millatlar o'rtaida bo'ladimi, har doim qarama-qarshi e'tiqodlar natijasidir.

E'tiqodlarimizning qaysi xususiyatlari bizni turli xil e'tiqodlarga toqat qilmaslikka majbur qiladi?

Ba'zi hollarda biz o'z fikrimizni tushunish uchun bir-birimizni o'ldirishga tayyormiz. Mening shaxsiy nazariyam shundan iboratki, e'tiqodlar nafaqat tuzilgan energiya, balki ongli bo'lib ko'rinishdigan energiya, hech bo'limganda ma'lum darajada xabardorlik darajasiga ega.

Aks holda, ichimizdagini tashqaridan tanib olish qobiliyatimizni qanday hisoblay olamiz? Bizning umidlarimiz amalga oshayotganini qanday bilamiz? Ular yo'qligini qanday bilamiz? Biz ishongan narsaga zid bo'lgan ma'lumotlar yoki holatlarga duch kelayotganimizni qanday bilamiz? Menda bor yagona tushuntirish shundaki, har bir alohida e'tiqod qaysidir sifatga ega bo'lishi kerak

ong yoki o'z-o'zini anglash, bu uning o'zi kabi ishlashiga sabab bo'ladi.

Ko'pchililingiz uchun ma'lum darajada xabardorlikka ega bo'lgan energiya g'oyasini qabul qilish qiyin bo'lishi mumkin. Ammo o'llim imkoniyatini qo'llab-quvvatlaydigan individual va jamoaviy tabiatimiz haqida bir nechta kuzatishlar mavjud. Birinchidan, har bir kishi ishonishni xohlaydi. Qanday e'tiqod bo'lishi muhim emas; ishonish tajribasi yaxshi his qiladi. Menimcha, bu ijobji his-tuyg'ular universaldir, ya'ni ular hamma uchun amal qiladi. Aksincha, hech kim kofir bo'lishni yoqtirmaydi; bu yaxshi emas. "Men sizga ishonmayman" desam, butun tanangiz va ongingizda aks-sado beradigan salbiy tuyg'u ham universaldir. Xuddi shu qoidaga ko'ra, hech birimiz o'z e'tiqodimizga qarshi turishni yoqtirmaymiz. Qiyingchilik hujumga o'xshaydi.

Har bir inson, e'tiqodidan qat'i nazar, xuddi shunday javob beradi: odatiy javob - bu bahslashish, o'zimizni himoya qilish (e'tiqodlarimiz) va vaziyatga qarab, orqaga hujum qilish. O'zimizni ifodalaganimizda, biz tinglashni yoqtiramiz. Agar auditoriyamiz e'tibor bermayotganini sezsak, bu qanday his qiladi? Yaxshi emas! Shunga qaramay, menimcha, bu javob universaldir.

Aksincha, nima uchun yaxshi tinglovchi bo'lish juda qiyin? Chunki yaxshi tinglovchi bo'lish uchun biz o'zimizni qanday ifoda etishimiz haqida o'yamasdan tinglashimiz kerak.

gapirayotgan odamni xushmuomalalik bilan yoki qo'pollik bilan to'xtating. To'xtatib qo'yishni kutmasdan tinglay olmasligimiz ortida qanday kuch bor? Bizga o'xshash e'tiqodli odamlar bilan birga bo'lishni yoqtirmaymizmi, chunki u o'zini qulay va xavfsiz his qiladi? Bir-biriga o'xshamaydigan yoki qarama-qarshi e'tiqodli odamlardan qochmaymizmi, chunki bu noqulay yoki hatto tahdid soladi? Xulosa shuki, biz e'tiqodga ega bo'lganimizda, u o'ziga xos hayotga ega bo'lib tuyuladi, bu bizni uning o'xshashligini tan olishimizga va o'ziga jalb qilishga va qarama-qarshi yoki qarama-qarshi bo'lgan har qanday narsadan qaytarilishiga olib keladi.

Mavjud bo'lgan juda ko'p turli xil e'tiqodlarni hisobga oladigan bo'lsak, agar bu jozibadorlik yoki tasalli, qaytarilish yoki tahdid qilish tuyg'ulari universal bo'lsa, unda har bir e'tiqod qandaydir tarzda o'z mavjudligini anglashi kerak va bu ongli, tuzilgan energiya o'ziga xos tarzda o'zini tutishi kerak. hammamiz.

E'tiqodning ASOSIY XUSUSIYATLARI

Sizning aqliy muhitningizda funksional darajadagi savdoga oid beshta asosiy haqiqatni samarali o'rnatish uchun uchta asosiy xususiyatni tushunishingiz kerak:

1. E'tiqodlar o'z hayotini oladi va shuning uchun ularning hozirgi shaklini o'zgartiradigan har qanday kuchga qarshilik ko'rsatadi.
2. Barcha faol e'tiqodlar ifodani talab qiladi.
3. E'tiqodlar biz ularning mavjudligidan ongli ravishda xabardor bo'lishimizdan qat'iy nazar ishlashda davom etadi. bizning ruhiy muhitimiz.

1. E'tiqodlar ularning hozirgi shaklini o'zgartiradigan har qanday kuchga qarshi turadi. Biz e'tiqodlar o'zlarining strukturaviy yaxlitligini qanday saqlab qolishining asosiy dinamikasini tushunmasligimiz mumkin, ammo ular buni hatto haddan tashqari bosim yoki kuchga qaramay qilishlarini kuzatishimiz mumkin. Insoniyat tarixida ko'plab misollar mavjud bo'lib, ular biron bir masala yoki sababga bo'lgan e'tiqodlari shunchalik kuchli bo'lganki, ular o'z e'tiqodlarini buzadigan tarzda o'zlarini ifoda etishdan ko'ra, haqoratlarga, qyinoqlarga va o'limga chidashni afzal ko'rganlar. Bu, albatta, e'tiqodlar qanchalik kuchli bo'lishi mumkinligini va ular o'zgartirish yoki buzishga bo'lgan har qanday urinishlarga qanchalik qarshilik ko'rsatishi mumkinligini ko'rsatadi.

E'tiqodlar energiya yoki kuchning bir turidan tashkil topganga o'xshaydi, ular tabiiy ravishda har qanday boshqa kuchga qarshilik ko'rsatadi, bu ularning mavjud bo'lmagan shaklidan boshqa har qanday shaklda mavjud bo'lishiga olib keladi. Bu ularni o'zgartirish mumkin emasligini anglatadimi? Mutlaqo yo'q! Bu shunchaki ular bilan qanday ishlashni tushunishimiz kerakligini anglatadi. E'tiqodlarni o'zgartirish mumkin, lekin ko'pchilik o'ylaydigan tarzda emas. Men ishonamanki, bir marta e'tiqod shakllangan bo'lsa, uni yo'q qilib bo'lmaydi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bizning bir yoki bir nechta e'tiqodlarimiz mavjudligini to'xtatib qo'yadigan yoki umuman mavjud bo'lmagandek bug'lanishiga olib keladigan hech narsa qila olmaymiz. Bu fikr fizikaning asosiy qonuniga asoslanadi. Albert Eynshteyn va boshqa ilmiy jamoatchilik fikriga ko'ra, energiyani yaratish ham, yo'q qilish ham mumkin emas; uni faqat o'zgartirish mumkin.

Agar e'tiqodlar energiya bo'lsa - uning mavjudligidan xabardor bo'lgan tizimli, ongli energiya - demak, fizikaning xuddi shu printsipi e'tiqodlarga nisbatan qo'llanilishi mumkin, ya'ni agar biz ularni yo'q qilishga harakat qilsak, u ishlamaydi. Agar kimdir yoki biror narsa sizni yo'q qilishga urinayotganini bilsangiz, qanday javob bergan bo'lardingiz? Siz o'zingizni himoya qilasiz, qarshi kurashasiz va, ehtimol, tahdidni bilmaganingizdan ham kuchliroq bo'lar edingiz. Har bir individual e'tiqod biz o'zligimiz deb hisoblaydigan narsaning tarkibiy qismidir.

Agar tahdid qilinsa, har bir alohida e'tiqod barcha qismlarning birgalikdagi munosabatiga mos keladigan tarzda javob berishini kutish oqilona emasmi? Xuddi shu tamoyil, agar biz ayniqsa muammoli e'tiqod yo'qdek harakat qilsak, to'g'ri bo'ladi. Agar siz bir kuni ertalab uyg'ongan bo'lsangiz va siz bilgan hamma sizni mensimasa va o'zingizni yo'qdek tutsa, qanday javob bergan bo'lardingiz? Ehtimol, ko'p vaqt o'tmay, siz kimnidir ushladingiz va uni sizni tan olishga majburlash uchun uning yuziga tushasiz. Shunga qaramay, agar ataylab e'tibor berilmasa, har bir alohida e'tiqod xuddi shunday harakat qiladi. U bizning ongli fikrlash jarayonimiz yoki xatti-harakatlarimizga o'z mavjudligini majburlash yo'lini topadi. Bizning e'tiqodlarimiz bilan ishlashning eng oson va eng samarali usuli bu energiyani tortib olish orqali ularni yumshoq yoki harakatsiz qilishdir. Men bu jarayonni deaktivatsiya deb atayman. Deaktivatsiyadan so'ng, e'tiqodning asl tuzilishi saqlanib qoladi, shuning uchun texnik jihatdan u o'zgarmadi. Farqi shundaki, e'tiqod endi energiyaga ega emas. Energiya bo'lmasa, u bizning ma'lumotni idrok etishimizga yoki xatti-harakatlarimizga kuch sifatida ta'sir qilish potentsialiga ega emas. Mana shaxsxi misol: yoshligimda menga Santa Klausga ham, Tish Perisiga ham ishonishni o'rgatishgan. Mening aqliy tizimimda bu ikkalasi ham hozirda faol bo'limgan, funktsional bo'limgan e'tiqodlarning mukammal namunasidir.

Biroq, ular harakatsiz bo'lsalar ham, ular hali ham mening aqliy tizimimda mavjud, faqat hozir ular energiyasiz tushunchalar sifatida mavjud. Oxirgi bobdan eslayotgan bo'lsangiz, men e'tiqodlarni hissiy tajriba va energiyali kontseptsiyani tashkil etuvchi so'zlarning kombinatsiyasi deb ta'riflaganman. Energiyani kontseptsiyadan ajratib olish mumkin, ammo tushunchaning o'zi asl shaklida saqlanib qoladi. Biroq, energiyasiz, bu yo'q! T.gCI h-15 th? Mening ma'lumotni idrok etishim yoki xatti-harakatlarimga qarab harakat qilish maqsadga muvofiq emas. Xo'sh, men shu yerda o'tirib, kompyuterimga yozib o'tirganimda, kimdir yonimga kelib, Santa Klaus eshik oldida turganini aytса, men bu ma'lumotni qanday aniqlab, izohlagan bo'lardim deb o'ylaysiz? Men buni ahamiyatsiz yoki hazil deb hisoblardim, albatta. Ammo, agar men besh yoshda bo'lginimda va onam menga Santa Klaus old eshik oldida ekanligini aytса, uning so'zlari meni bir zumda musbat zaryadlangan ulkan energiya omboriga urgan bo'lardi, bu meni sakrab yugurishga majbur qiladi.

iloji boricha tezroq old eshikka.

Hech narsa meni to'xtata olmasdi. Men yo'limdagi har qanday to'siqni engib o'tgan bo'lardim. Bir paytlar ota-onam menga Santa Klaus yo'qligini aytishdi. Albatta, mening birinchi munosabatim ishonchsizlik edi. Men ularga ishonmadim, ishonishni ham xohlamadim. Oxir-oqibat, ular meni ishontirishdi. Biroq, meni ishontirish jarayoni mening Santa Klausga bo'lgan ishonchimni yo'q qilmadi yoki uning endi yo'q bo'lishiga olib kelmadi; bu faqat e'tiqoddan barcha energiyani oldi. E'tiqod dunyo qanday ishlashi haqida ishlamaydigan, faol bo'limgan tushunchaga aylantirildi. Men bu energiya qayerga ketganiga ishonchim komil emas, lekin bilamanki, ba'zilari

Bu Santa Klaus yo'q degan e'tiqodga o'tdi.

Endi mening ruhiy tizimimda mavjud bo'lgan dunyoning tabiat haqida ikkita qarama-qarshi farq bor: biri, Santa mavjud; ikki, Santa mavjud emas. Ularning orasidagi farq ular tarkibidagi energiya miqdorida. Birinchisi deyarli energiyaga ega emas; ikkinchisi energiyaga ega. Demak, funktsional nuqtai nazardan qarama-qarshilik yoki ziddiyat yo'q. Men taklif qilamanki, agar bitta e'tiqodni nofaol qilish mumkin bo'lsa, unda barcha e'tiqodlar hozirgi shaklini o'zgartiradigan har qanday kuchga qarshilik ko'rsatishiga qaramay, har qanday e'tiqodni faolsizlantirish mumkin. E'tiqodlarimizni samarali o'zgartirishning siri tushunishda va shuning uchun biz haqiqatan ham e'tiqodimizni o'zgartirmayotganimizga ishoshishda; biz shunchaki energiyani bir kontseptsiyadan boshqa kontseptsiyaga o'tkazamiz, bu bizga o'z istaklarimizni amalga oshirish yoki maqsadlarimizga erishishda yordam berishda foydaliroq deb topamiz.

2. *Barcha faol e'tiqodlar ifodani talab qiladi.* E'tiqodlar ikkita asosiy toifaga bo'linadi: faol va nofaol. Ularning orasidagi farq oddiy. Faol e'tiqodlar quvvatlanadi; ular bizning ma'lumotni qabul qilishimizga va xatti-harakatlarimizga kuch sifatida harakat qilish uchun etarli energiyaga ega. Faol bo'Imagan e'tiqod buning aksidir. Bu har qanday sabablarga ko'ra endi energiyaga ega emas yoki shunchalik kam energiyaga egaki, u endi biz ma'lumotni qanday qabul qilishimiz yoki o'zimizni qanday ifodalashimizda kuch bo'la olmaydi. Men barcha faol e'tiqodlar o'z ifodasini talab qiladi deganimda, men bizning ruhiy muhitimizdagi har bir e'tiqod bir vaqting o'zida o'zini namoyon qilishni talab qiladi, deb aytmoqchi emasman. Misol uchun, agar sizdan bugungi dunyoda nima bo'layotgani haqida o'ylashingizni so'rasam, "noto'g'ri" so'zi sizni bezovta qiladigan yoki bezovta qiladigan narsalarni aks ettiruvchi dunyoning tabiat haqidagi fikrlarni keltirib chiqaradi. Albatta, dunyoning holati haqida sizni bezovta qiladigan hech narsa bo'lmasa. Gap shundaki, agar biror narsa noto'g'ri deb o'ylagan bo'lsangiz, men savol berishdan oldin bu g'oyalar haqida o'ylamagan edingiz; lekin men qilgan lahzada, bu masalalar bo'yicha sizning e'tiqodlaringiz bir zumda ongli fikrlash jarayonining birinchi qatoriga ko'chdi. Aslida, ular tinglashni talab qilishdi. Men aytamanki, e'tiqodlar ifoda etilishini "talab qiladi", chunki biror narsa bizni e'tiqodimizga kirishga majbur qilganda, biz ajralib chiqadigan energiya to'lqinini to'xtata olmayotgandek tuyuladi. Bu, ayniqsa, biz juda ishtiyoqli his qiladigan hissiy jihatdan nozik masalalar yoki e'tiqodlarga to'g'ri keladi. Siz shunday deb so'rashingiz mumkin: "Nima uchun men o'z e'tiqodlarimni ifoda etishni xohlayman?" Bir nechta sabablar bo'lishi mumkin. Siz bu odam siz mutlaqo rozi bo'Imagan yoki hatto mutlaqo bema'ni bo'lgan narsani aytayotgan stsenariyni ko'rib chiqing. Haqiqatingizni aytasizmi yoki o'zingizni tutasizmi? Bu sizning bunday vaziyatda nima to'g'ri ekanligi haqidagi e'tiqodingizga bog'liq bo'ladi. Agar sizning e'tiqodlaringiz gapirishni o'rinsiz deb hisoblasa va bu e'tiqodlar qarama-qarshi bo'lganlardan ko'ra ko'proq energiyaga ega bo'lsa, ehtimol siz o'zingizni ushlab turasiz va ochiq bahslashmaysiz.

Siz bu odamga (xo'jayinga) qarab, rozilik bildirgan holda boshingizni qimirlatgan bo'lishingiz mumkin. Ammo fikringiz rozimi? Eng muhimi, sizning fikringiz jimmi? Mutlaqo yo'q! Taqdim etilgan masalalar bo'yicha sizning pozitsiyangiz xo'jayin aytgan har bir fikrga samarali qarshi turadi. Boshqacha qilib aytganda, sizning e'tiqodlaringiz hali ham o'z ifodasini talab qiladi, lekin ular tashqi (atrof-muhitda) ifoda etilmaydi, chunki boshqa e'tiqodlar qarshi vosita sifatida ishlaydi; kuch. Biroq, ular tez orada chiqish yo'lini topadilar, shunday emasmi? Vaziyatdan chiqib ketganingizdan so'ng, siz, ehtimol

"tushirish" yo'lini toping yoki hatto bahsning o'z tomonini chiqarib tashlang. Siz, ehtimol, kimgadir sabr-toqatli bo'lganizingizni tasvirlab berasiz, deb o'ylagan har bir kishiga hamdardlik bilan qulq soladi. Bu bizning e'tiqodlarimiz tashqi muhit bilan ziddiyatli bo'lganida qanday ifoda etilishini talab qilishiga misoldir. Ammo bir yoki bir nechta e'tiqodlarimiz niyatlarimiz, maqsadlarimiz, orzularimiz, istaklarimiz yoki istaklarimiz bilan ziddiyatli bo'lsa nima bo'ladi? Bunday mojaroning oqibatlari bizning savdomizga katta ta'sir ko'rsatishi mumkin. Biz allaqachon bilib olganimizdek, e'tiqodlar tashqi muhit qanday namoyon bo'lishida farqlarni yaratadi. Farqlar, ta'rifiga ko'ra, chegaralardir.

Boshqa tomondan, inson ongi biz ishonishni o'rgangan barcha narsalarning yig'indisidan kattaroqdek tuyuladi. Inson ongining bu "kattaroq" sifati bizga e'tiqodimiz tomonidan o'rnatilgan chegaralar ichida yoki tashqarisida, biz tanlagan har qanday yo'nalishda fikr yuritish qobiliyatini beradi.

Bizning e'tiqodimiz chegarasidan tashqarida fikrlash odatda ijodiy fikrlash deb ataladi.

Agar biz biron bir e'tiqodni so'roq qilishni ataylab tanlaganimizda (biz bilgan narsamizni so'roq qilsak) va chin dildan javob olishni xohlasak, biz ongimizni "ajoyib g'oya", "ilhom" yoki ko'rib chiqilayotgan masalaga "yechim" olish uchun tayyorlaymiz. Ijodkorlik, bv ta'rif, nimanidir keltirib chiqaradi - biz (ta'rif bo'yicha, avtomatik ravishda) aqliy ongimizda mavjud bo'lgan har qanday narsadan tashqarida bo'lgan g'oyalar yoki fikrlarni e'tiqod yoki xotira sifatida qabul qilamiz.

Bilishimcha, ijodkorlar, ixtirochilar yoki diniy yoki ilmiy jamoalar o'rtasida ijodiy tarzda yaratilgan ma'yolumotlarning qayerdan kelib chiqishi to'yg'yrisida konsensus yo'q. Biroq, men bilgan narsa shundaki, ijodkorlik cheksiz va chegarasiz ko'rindi. Agar fikrlash usullarida cheklovlar mavjud bo'lsa, biz ularni hali topa olmadik. So'nggi 50 yil ichida texnologiya qanday hayratlanarli darajada rivojlanganligini ko'rib chiqing. Insoniyat evolyutsiyasidagi har bir ixtiro yoki rivojlanish, o'zları ishonishni o'rgangan chegaralardan tashqarida fikrlashga tayyor bo'lgan odamlarning ongida tug'ilgan. Agar barchamiz ijodiy fikrlash qobiliyatiga ega bo'lsak (va men bunga ishonaman), demak, men "ijodiy tajriba" deb ataydigan narsaga duch kelish imkoniyatimiz ham bor. Men ijodiy tajribani har qanday yangi yoki bizning e'tiqodlarimiz chegaralaridan tashqarida bo'lgan tajriba deb ta'riflayman. Bu yangi manzara bo'lishi mumkin - biz ilgari hech qachon ko'rмаган narsa, lekin atrof-muhit nuqtai nazaridan har doim mavjud edi.

Yoki biz yangi tovush, hid, ta'm yoki teginishni his qilishimiz mumkin. Ijodiy tajribalar, masalan, ijodiy fikrlar, ilhom, taxminlar va yorqin g'oyalar kutilmagan hodisa sifatida paydo bo'lishi mumkin yoki bizning ongli yo'nalishimiz natijasi bo'lishi mumkin. Ikkala holatda ham, biz ularni boshdan kechirganimizda, biz katta psixologik dilemmaga duch kelishimiz mumkin. Ijodiy hodisa, fikr yoki tajriba ko'rinishida bo'lsin, bizni bir yoki bir nechta e'tiqodlarimizga to'g'ridan-to'g'ri qarama-qarshi bo'lgan narsaga jalb qilishimiz yoki xohlashimizni keltirib chiqarishi mumkin. Fikrni tushuntirish uchun bola va it misoliga qaytaylik. Eslatib o'tamiz, bola itlar bilan bir nechta og'riqli tajribalarni boshdan kechirgan. Birinchi tajriba atrof-muhit nuqtai nazaridan haqiqiy edi. Boshqalar esa, uning ongi ma'lumotni qanday qayta ishlaganligi natijasi edi (birlashma va og'riqdan qochish mexanizmlari faoliyatiga asoslangan). Yakuniy natija shundaki, u har safar itga duch kelganida qo'rquvni boshdan kechiradi. Faraz qilaylik, bola bolaligida kichkina edi

uning birinchi salbiy zaryadlangan tajribasi bor edi.

U o'sib ulg'ayganida va xotiralari bilan aniq so'z va tushunchalarni bog'lashni boshlaganida, u itlarning tabiati haqida ishonch hosil qiladi. U "Barcha itlar xavfli" kabi e'tiqodni qabul qilgan deb taxmin qilish oqilona bo'lar edi. "Hammasi" so'zini ishlatish bilan bolaning e'tiqodi barcha itlardan qochishiga ishonch hosil qiladigan tarzda tuzilgan. Uning bu e'tiqodni shubha ostiga qo'yishga asosi yo'q, chunki har bir tajriba uning asoslilagini tasdiqladi va mustahkamladi. Biroq, u (va sayyoradagi barcha odamlar) ijodiy tajribaga moyil. Oddiy sharoitlarda bola itga duch kelmasligiga ishonch hosil qilish uchun hamma narsani qiladi. Ammo kutilmagan va kutilmagan narsa yuz bersa nima bo'ladi? Faraz qilaylik, bola ota-onasi bilan sayr qilmoqda va buning natijasida o'zini xavfsiz va himoyalangan his qiladi. Aytaylik, u va uning ota-onasi ko'r burchakka keldi va boshqa tomonda nima borligini ko'ra olmaydi. Ular bola bilan bir xil yoshdag'i bir nechta bolalar itlar bilan o'ynashayotgan va bundan tashqari, ular juda xursand bo'lgan sahnaga duch kelishadi. Bu ijodiy tajriba. Bola itlarning tabiati to'g'risida ishonadigan narsa haqiqat emasligi haqidagi shubhasiz ma'lumotlarga duch keladi. Endi nima bo'ladi? Birinchidan, tajriba bolaning ongli yo'nalishida emas edi. U o'zi haqiqat deb hisoblagan narsaga zid bo'lgan ma'lumotlarga o'zini bajonidil fosh qilishga qaror qilmagan. Biz buni tasodifiy ijodiy tajriba deb atashimiz mumkin, chunki tashqi muhit uni o'zi ishonmagan boshqa imkoniyatlarga qarshi turishga majbur qildi.

Ikkinchidan, boshqa bolalarning itlar bilan o'ynayotganini ko'rish va zarar ko'rmaslik tajribasi uni tashlaydi ongini chalkashlik holatiga keltiradi.

Chalkashlik tugagach, ya'ni u hamma itlar ham xavfli emasligi ehtimolini qabul qila boshlaganida, bir nechta stsenariylar mumkin. O'z yoshidagi boshqa bolalarni (u kim bilan aniqligini aniqlay olardi) itlar bilan o'ynayotganini ko'rish, bolani boshqa bolalar kabi bo'lismi va itlar bilan dam olishni xohlashimi qaror qilishi mumkin. Agar shunday bo'lsa, bu tasodifiy ijodiy uchrashuv uni ilgari mumkin deb o'ylamagan tarzda (itlar bilan muloqotda) o'zini namoyon qilishga jalb qildi. Darhaqiqat, bu tushuncha shunchalik imkonsiz ediki, bu haqda o'ylash uning xayoliga ham kelmagan edi. Endi u nafaqat o'ylaydi, balki xohlaydi. U o'z xohish-istiklariga mos keladigan tarzda o'zini namoyon qila oladimi? Bu savolga javob energiya dinamikasi masalasiadir.

Bolaning ichida bir-biri bilan to'g'ridan-to'g'ri qarama-qarshi bo'lgan, ifoda etish uchun raqobatlashadigan ikkita kuch bor: uning "barcha itlar xavfli" degan ishonchi va boshqa bolalarga o'xshab zavqlanish istagi. Keyingi safar u itga duch kelganida nima qilishi, qaysi biri ko'proq energiyaga ega ekanligi aniqlanadi: uning ishonchi yoki xohishi. Uning "Barcha itlar xavfli" degan e'tiqodidagi energiya intensivligini hisobga olsak, uning e'tiqodi istagidan ko'ra ko'proq energiyaga ega bo'lismi oqilona taxmin qilishimiz mumkin. Agar shunday bo'lsa, u it bilan keyingi uchrashuvini juda xafa qiladi. Garchi u itga tegishni yoki uni erkalashni xohlasa ham, u bilan hech qanday munosabatda bo'lolmasligini bilib oladi. Uning e'tiqodidagi "hamma" so'zi falaj qiluvchi kuch bo'lib, uning istagini amalga oshirishga to'sqinlik qiladi.

U uylantirmoqchi bo'lgan it xavfli emasligini va unga zarar keltirmasligini yaxshi bilishi mumkin;

lekin energiya muvozanati uning xohishi foydasiga hal qilmaguncha, u buni erkalay olmaydi. Agar bola chin dildan itlar bilan muloqot qillishni xohlasa, u qo'rquvini engishi kerak bo'ladi. Bu shuni anglatadiki, u barcha itlar xavfli ekanligiga bo'lgan e'tiqodini o'chirib qo'yishi kerak, shunda u o'z xohishiga ko'proq mos keladigan itlar haqidagi e'tiqodni to'g'ri o'rnatishi mumkin. Biz bilamizki, itlar o'zlarini turli yo'llar bilan ifodalashlari mumkin: mehribon va muloyimlikdan tortib yomon va yomongacha. Biroq, foizda juda kam itlar o'rtacha va yomon toifaga kiradi. O'g'il farzand asrab olish uchun yaxshi e'tiqod shunday bo'ladi: "Ko'pchilik itlar do'stona, ammo ba'zilari yomon va yomon bo'lishi mumkin".

Bu e'tiqod unga qaysi itlar bilan o'ynashi va qaysi itlardan qochish kerakligini ko'rsatadigan xususiyatlar va xatti-harakatlarni tan olishni o'rganishga imkon beradi. Biroq, eng muhimi, bola qo'rquvini engib o'tish uchun "barcha itlar xavfli" degan ishonchdagi "barcha" ni qanday qilib o'chirib qo'yishi mumkin? Esda tutingki, barcha e'tiqodlar ularning hozirgi shaklini o'zgartiradigan har qanday kuchga tabiiy ravishda qarshilik ko'rsatadi, lekin yuqorida aytib o'tganimdek, to'g'ri yondashuv e'tiqodni o'zgartirishga urinish emas, balki undan energiyani tortib olish va bu energiyani bizning maqsadlarimizga mos keladigan boshqa e'tiqodga yo'naltirishdir. "Hammasi" so'zi ifodalangan tushunchani faolsizlantirish uchun bola it bilan ijobiy zaryadlangan tajriba yaratishi kerak; bir nuqtada, u qo'rquvini bosib o'tishi va biriga tegishi kerak bo'ladi. Buni qilish boladan ancha vaqt davomida katta kuch talab qilishi mumkin. Jarayonning boshida uning itlar haqidagi yangi tushunchasi unga itning huzurida, uzoqda bo'lishiga va qochib ketmasligiga imkon beradigan darajada kuchli bo'lishi mumkin. Biroq, it bilan har bir uchrashuv, hatto uzoqda bo'lsa ham, salbiy oqibatlarga olib kelmaydi, uning "barcha itlar xavfli" degan ishonchidan ko'proq salbiy energiyani tortib oladi. Oxir-oqibat, har bir yangi ijobiy tajriba unga o'zi va it o'tasidagi bo'shliqni asta-sekin yopish imkonini beradi, shunda u haqiqatan ham unga tegishi mumkin. Energiya dinamikasi nuqtai nazaridan, agar uning istagi barcha itlar xavfli ekanligiga ishonishidan kamida bir daraja kuchliroq bo'lsa, u itga tegishi mumkin bo'ladi.

U haqiqatan ham itga tegsa, u "barcha" tushunchasidan qolgan salbiy energiyaning katta qismini tortib oladi va uni yangi tajribasini aks ettiruvchi e'tiqodga o'tkazadi.

Garchi bu unchalik keng tarqalgan bo'limasa-da, turli sabablarga ko'ra yuqorida tavsiflangan jarayondan o'zlarini qasddan o'tkazishga undaydigan odamlar bor. Biroq, ular dinamikadan ongli ravishda xabardor bo'imasligi mumkin. Bunday kattalikdagi bolalik qo'rquvini boshdan kechirgan odamlar, odatda, bir necha yillar davomida buni qanday qilib amalga oshirganliklarini aniq bilmagan holda, tasodifiy qilishadi (agar ular malakali mutaxassislardan yordam so'ramasa va ololmasa). Keyinchalik, kattalar sifatida, agar ulardan so'ralsa yoki o'tmishini eslatuvchi vaziyatga duch kelsalar (masalan, itlardan qo'rqqan bolani kuzatish), ular o'zlarini boshdan kechirgan jarayonni odatda "Men itlardan qo'rqqanimni eslayman, lekin men undan o'sganman" deb tavsiflaydi. Birinchi stsenariyning yakuniy natijasi shundaki, bola itlarning tabiatiga bo'lgan chekllovli e'tiqodini faolsizlantirish orqali qo'rquvini yengib chiqdi. Bu unga o'zini ma'qul ko'radigan va aks holda imkonsiz bo'lgan tarzda ifoda etishga imkon berdi. Bolaning itlar bilan beixtiyor ijodiy tajribasi natijasida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan ikkinchi stsenariy, u itlar bilan o'ynash imkoniyatiga qiziqmaydi.

it. Boshqacha qilib aytganda, u boshqa bolalar kabi bo'lish yoki itlar bilan muloqot qilish haqida qayg'urolmaydi. Bunday holda, uning barcha itlar xavfli ekanligiga ishonishi va barcha itlar xavfli emasligini yangi anglashi uning ruhiy muhitida qarama-qarshi tushunchalar sifatida mavjud bo'ladi.

Bu ikki faol e'tiqod bir-biri bilan to'g'ridan-to'g'ri ziddiyatlari bo'lsa, ikkalasi ham ifodani talab qiladigan faol qarama-qarshilik deb ataydigan narsaga misoldir. Bu misolda, birinchi e'tiqod bolaning ruhiy muhitida asosiy darajada mavjud bo'lib, katta miqdordagi salbiy zaryadlangan energiyaga ega. Ikkinci e'tiqod ko'proq yuzaki darajada bo'lib, juda kam ijobiy zaryadlangan energiyaga ega. Ushbu vaziyatning dinamikasi qiziqarli va juda muhim. Biz e'tiqodlar bizning ma'lumotni idrok etishimizni nazorat qilishini aytdik. Oddiy sharoitlarda bola itlar bilan o'zaro aloqada bo'lish imkoniyatini ko'r-ko'rona o'tkazgan bo'lardi, lekin ular bilan o'ynagan boshqa bolalarni ko'rish tajribasi uning ruhiy muhitida itlarning hammasi ham xavfli emasligi haqida ijobiy zaryadlangan tushunchani yaratdi; ba'zilari do'stona munosabatda bo'lishlari mumkin. Biroq, u "barcha itlar xavfli" degan e'tiqodida "barcha" ni o'chirish uchun hech narsa qilmagan va men bilganimdek, e'tiqodlarni faolsizlantirish qobiliyati yo'q.

o'zlari.

Natijada, e'tiqodlar bizning ruhiy muhitimizda ular tug'ilgandan to o'limimizgacha mavjud bo'ladi, agar biz ularni ongli ravishda o'chirish uchun choralar ko'rmasak. Biroq, bu stsenariyda bolada hech qanday xohish yo'q va shuning uchun qo'rquvni engib o'tish uchun motivatsiya yo'q. Shu sababli, bola faol qarama-qarshilikda qoladi, bunda uning barcha itlar xavfli emasligiga bo'lgan minimal e'tiqodi unga it bilan o'ynash imkoniyatini idrok etish qobiliyatini beradi, lekin uning barcha itlar xavfli ekanligiga kuchli ishonchi unga har safar itga duch kelganida ma'lum darajada qo'rquvni boshdan kechirishiga olib keladi (balki qo'rquv etarli emas, chunki u qo'rquvdan qochib qutulishi mumkin, ammo bu erda qo'rquv paydo bo'ladi, lekin bu erda qo'rquv paydo bo'ladi). Albatta, qo'rquv juda ko'p noqulaylik tug'dirishi uchun etarli).

Vaziyatni "ko'rish" va natijada vaziyat xavfli emasligini bilish, lekin ayni paytda qo'rquvdan o'zimizni harakatsiz his qilish qobiliyati, agar biz ijodiy fikrlash natijasida kashf etgan narsamiz yoki tasodifiy ijodiy tajribadan anglab yetgan narsamiz ruhiy muhitimizda hukmron kuchga aylanish uchun etarli energiyaga ega emasligini tushunmasak, juda hayratlanarli bo'lishi mumkin. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bizning yangi xabardorligimiz yoki kashfiyotimiz ma'lumotni idrok etishda ishonchli kuch sifatida harakat qilish uchun etarli energiyaga ega bo'lishi mumkin va shu bilan bizni ko'rinas bo'lgan imkoniyatlarni idrok etishga majbur qiladi; lekin u bizning xatti-harakatlarimizga ishonchli kuch sifatida harakat qilish uchun etarli kuchga ega bo'lmasligi mumkin. Ushbu bayonotni aytayotganda, men harakat qilish yoki o'zimizni ifodalash uchun biror narsani kuzatish uchun zarur bo'lgan energiya miqdoridan ko'ra ko'proq energiya talab qilinadi, degan taxmindan kelib chiqib harakat qilyapman. Boshqa tomonidan, yangi tushuncha va kashfiyotlar, agar ichimizda ular bilan ziddiyatga olib keladigan hech narsa bo'lmasa, bir zumda va qiyinchiliksiz hukmron kuchga aylanadi. Ammo agar qarama-qarshi e'tiqodlar mavjud bo'lsa va biz qarama-qarshi kuchlarni faolsizlantirishni istamasak (biroz kuch sarflasak), ayniqsa ular salbiy zaryadlangan bo'lsa, biz aniqlagan narsaga amal qilish hech bo'limganda kurash bo'ladi va, ehtimol, imkonsizdir. Men ta'riflaganim, deyarli har bir treyder hal qilishi kerak bo'lgan psixologik dilemma. Aytaylik, siz ehtimollik tabiatini qattiq tushundingiz

va, natijada, siz keyingi savdo shunchaki ehtimoliy natijaga ega bo'lgan bir qator savdolar bo'yicha yana bir savdo ekanligini "bilasiz". Shunga qaramay, siz hali ham keyingi savdoni amalga oshirishdan qo'rquyotganingizni yoki oldingi boblarda muhokama qilgan bir nechta qo'rquvga asoslangan savdo xatolariga moyil ekanligingizni ko'rasiz. Yodingizda bo'lsin, qo'rquvning asosiy sababi bozor ma'lumotlarini tahdid sifatida aniqlash va talqin qilish potentsialidir.

Bozor ma'lumotlarini tahdidli deb talqin qilish potentsialimizning manbai nima? Bizning umidlarimiz!

Bozor biz kutgan narsaga to'g'ri kelmaydigan ma'lumotni ishlab chiqarganda, yuqoriga va pastga tikkalar xavfli sifatga ega bo'lib ko'rindi (salbiy zaryadlanadi). Natijada, biz qo'rquv, stress va xavotirni boshdan kechiramiz. Bizning umidlarimizning asosiy manbai nima? Bizning e'tiqodlarimiz.

E'tiqodlarning tabiatи haqida hozir tushungan narsangizdan kelib chiqqan holda, agar siz savdo qilayotganingizda hali ham salbiy ruhiy holatni boshdan kechirayotgan bo'lsangiz, siz ehtimoliy natijalar haqida "bilgan" narsangiz va ruhiy muhitingizdagi boshqa biror narsa uchun bahslashayotgan (ifoda qilishni talab qiladigan) har qanday boshqa e'tiqodlar o'tasida ziddiyat bor deb taxmin qilishingiz mumkin. Shuni yodda tutingki, barcha faol e'tiqodlar, hatto biz xohlamasak ham, ifoda etishni talab qiladi. Ehtimollar bo'yicha o'ylash uchun siz bozordagi har bir lahma noyob ekanligiga yoki aniqrog'i, har bir chekka o'ziga xos natijaga ega ekanligiga ishonishingiz kerak. Funktsional darajada har bir chekka o'ziga xos natijaga ega ekanligiga ishonganingizda (bu boshqa e'tiqodlarsiz boshqa e'tiqodlarsiz dominant e'tiqod ekanligini anglatadi), siz savdo paytida qo'rquv, stress va xavotirdan xoli ruhiy holatni boshdan kechirasisz. Bu, albatta, boshqa yo'l bilan ishlay olmaydi. Noyob natija biz allaqachon boshdan kechirgan narsa emas, shuning uchun biz allaqachon bilishimiz mumkin bo'lgan narsa emas. Agar u ma'lum bo'lsa, uni noyob deb ta'riflab bo'lmaydi.

Keyinchalik nima bo'lishini bilmaligingizga ishonsangiz, bozordan aynan nimani kutmoqdasiz? Agar siz "bilmayman" desangiz, siz mutlaqo haqsiz. Agar biror narsa sodir bo'lishiga ishonsangiz va pul ishslash uchun nima ekanligini aniq bilishingiz shart bo'limasa, unda bozor ma'lumotlarini tahdidli va og'riqli deb aniqlash va izohlash imkoniyati qayerda? Agar siz "Hech kim yo'q" desangiz, siz yana mutlaqo haqsiz. Mana, e'tiqodlar qanday ifodani talab qilishiga yana bir misol. Keling, bolaning it bilan birinchi uchrashuvi juda ijobji tajriba bo'lgan vaziyatni ko'rib chiqaylik. Natijada, u itlar bilan muloqot qilishda mutlaqo muammoga duch kelmaydi (bu masalada har qanday it), chunki u do'stona bo'limagan itni uchratmagan. Shuning uchun, u itning har qanday zarar etkazishi yoki og'riqni boshdan kechirishi mumkinligi haqida tushunchaga ega emas (energetik e'tiqod).

So'zlarni xotiralari bilan bog'lashni o'rganar ekan, ehtimol u "barcha itlar do'stona va qiziqarli" degan fikrga ega bo'ladi. Shuning uchun, har safar it o'z tushuncha maydoniga kirganda, bu e'tiqod ifodasini talab qiladi. Do? bilan fi kimning nuqtai nazaridan qaraganda, bu go'yo tuyuladi
bu bola beparvolik bilan tashlab ketish munosabatiga ega.

Agar siz bolani bir kun kelib uni tishlab olishiga ishontirmoqchi bo'lsangiz, agar u ehtiyyotkor bo'limasa, uning ishonchi uni yo chegirmaga olib keladi yoki sizning maslahatingizni butunlay e'tiborsiz qoldiradi. Uning javobi "Bo'lishi mumkin emas!" yoki "Bu men bilan sodir bo'lishi mumkin emas". Aytaylik, hayotining qaysidir davrida u yolg'iz qolishni xohlaydigan notanish itga yaqinlashadi. It baqiradi. Ogohlantirish e'tiborsiz qoladi va it bolaga hujum qiladi. Bolaning e'tiqod tizimi nuqtai nazaridan, u shunchaki bor edi

ijodiy tajriba. Bu tajriba uning "barcha itlar do'stona" degan ishonchiga qanday ta'sir qiladi?

Endi u birinchi misoldagi bola kabi barcha itlardan qo'rqadimi?

Afsuski, bu savollarga javoblar kesilmaydi va quritilmaydi, chunki bunday vaziyatda paydo bo'ladigan itlar bilan hech qanday aloqasi bo'limgan boshqa e'tiqodlar, shuningdek, ifodani talab qiladigan e'tiqodlar bo'lishi mumkin. Misol uchun, agar bu bolada xiyonatga bo'lgan ishonch juda rivojlangan bo'lsa-chi (u kuchli hissiy og'riqni boshdan kechirishga sabab bo'lgan juda muhim vaziyatlarda ba'zi muhim odamlar tomonidan xiyonat qilgan deb hisoblaydi). Agar u bitta itning hujumini umuman itlarning "xiyonati" bilan bog'lasa (mohiyatida itlarga bo'lgan ishonchiga xiyonat), unda u hamma itlardan osongina qo'rqib ketishi mumkin edi.

Uning dastlabki e'tiqodidagi barcha ijobjiy energiya bir zumda manfiy zaryadlangan energiyaga aylanishi mumkin edi. Bola bu o'zgarishni "Bir it menga xiyonat qila olsa, har qanday it ham xiyonat qilishi mumkin" kabi ratsionalizatsiya bilan oqlashi mumkin edi. Biroq, menimcha, bu ekstremal va juda kam ehtimolli hodisa.

Ehtimol, uning asl e'tiqodidagi "barchasi" so'zi bir zumda o'chiriladi va energiya itlarning asl tabiatini yaxshiroq aks ettiruvchi yangi e'tiqodga o'tadi. Bu yangi tajriba energiya o'zgarishiga sabab bo'ldi, bu esa uni itlarning tabiatini haqida biror narsani o'rganishga majbur qildi, u aks holda mumkin deb hisoblashni rad etdi.

Uning itlarning do'stona munosabatiga bo'lgan ishonchi saqlanib qolmoqda. U hali ham itlar bilan o'ynaydi, lekin u endi ongli ravishda do'stlik yoki do'stlik belgilarini izlash orqali o'z ixtiyorini qo'llaydi. O'ylaymanki, bizning mavjudligimizning tabiatini haqidagi asosiy haqiqat bozordagi har bir lahzada, shuningdek, evervdav hayotda biz biladigan (o'xshashlik) va biz bilmaydigan yoki bila olmaydigan elementlarga ega, chunki biz buni hali boshdan kechirmaganmiz. Biz ongimizni noyob natijani kutishga faol ravishda o'rgatmagunimizcha, biz faqat o'zimiz bilgan narsalarni boshdan kechirishda davom etamiz; qolgan hamma narsa (biz bilgan va kutgan narsalarimizga mos kelmaydigan boshqa ma'lumotlar va imkoniyatlar) bizdan o'tib ketadi, sezilmaydi, diskontlanadi, buzib tashlanadi, to'g'ridan-to'g'ri rad etiladi yoki hujumga uchraydi. Agar siz bilishingiz shart emasligiga chinakam ishonsangiz, ehtimollar (bozor nuqtai nazari) haqida o'ylaysiz va bozor o'zining har qanday muayyan yo'nalishda harakat qilish potentsiali haqida taklif qilayotgan har qanday narsani bloklash, chegirma qilish, buzish, rad etish yoki hujum qilish uchun hech qanday sababga ega bo'lmaisiz. Agar siz ushbu bayonotda nazarda tutilgan ruhiy erkinlik sifatini boshdan kechirmasangiz va bu sizning xohishingiz bo'lsa, unda siz har bir lahzaning o'ziga xosligiga ishonish uchun ongingizni o'rgatishda faol rol o'ynashingiz kerak va boshqa narsa uchun bahslashadigan boshqa har qanday e'tiqodni faolsizlantirishingiz kerak. Bu jarayon birinchi stsenariydagи bola boshidan o'tkazgan jarayondan farq qilmaydi va o'z-o'zidan sodir bo'lmaydi. U itlar bilan qo'rmasdan muloqot qilishni xohladi, lekin buning uchun u yangi e'tiqodni yaratishi va qarama-qarshi bo'lganlarni faolsizlantirishi kerak edi. Bu muvaffaqiyatga erishish siri

treyder sifatida doimiy muvaffaqiyat.

3. E'tiqodlar bizning ruhiy muhitimizda ularning mavjudligidan ongli ravishda xabardor bo'lishimizdan qat'i nazar, ishlashda davom etadi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, bu e'tiqod bizning ma'lumotni idrok etishimizga yoki bizning fikrimizga ta'sir qilishi uchun biz faol ravishda eslab qolishimiz yoki biron bir e'tiqodga ongli ravishda kirishimiz shart emas.

xulq-atvor. Bilaman, biz hatto eslay olmaydigan narsa hayotimizga ta'sir qilishi mumkinligiga "ishonish" qiyin. Ammo bu haqda o'ylab ko'rsangiz, hayotimiz davomida o'rgangan narsalarimizning aksariyati ongsiz yoki ongsiz darajada saqlanadi. Agar men sizdan mashinani ishonch bilan haydashingiz uchun o'rganishingiz kerak bo'lgan har bir aniq mahoratni eslab qolishingizni so'rasam, ehtimol siz o'rganish jarayonida diqqatni jamlashingiz va diqqat qilishingiz kerak bo'lgan barcha narsalarni eslay olmaysiz. Birinchi marta o'smirga haydashni o'rgatish imkoniga ega bo'lganimda, o'rganishim kerak bo'lgan ko'p narsa borligidan, jarayonning qancha qismini o'zim qabul qilganimdan va endi ongli darajada o'ylamaganimdan hayratda qoldim. Ehtimol, bu xususiyatni ko'rsatadigan eng yaxshi misol, spirtli ichimliklar ta'sirida mashina haydaydigan odamlardir. Har qanday kechayu kunduzda minglab odamlar shunchalik ko'p ichishganki, ular A nuqtadan B nuqtasiga qanday haydaganliklarini ongli ravishda bilmasliklari mumkin. Haydash qobiliyati va uning haydash qobiliyatiga bo'lgan ishonch uyg'ongan ongdan ko'ra avtomatik ravishda ancha chuqurroq darajada ishlashini hisobga olmasak, bu qanday mumkinligini tasavvur qilish qiyin. Albatta, bu mast haydovchilarning ma'lum bir foizi baxtsiz hodisalarga duchor bo'lishadi, ammo avtohalokat darajasini mast holda haydagan odamlarning taxminiy soni bilan solishtirganda, boshqa ko'p baxtsiz hodisalar yo'qligi diqqatga sazovordir. Darhaqiqat, mast haydovchi uxlab qolganda yoki biror narsa ongli qaror va tezkor reaksiyani talab qilganda, ehtimol, baxtsiz hodisaga olib kelishi mumkin. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, haydash shartlari shundayki, odamning ongsiz qobiliyatlari bilan ishslash etarli emas.

O'ZINI BAHOLASH VA SAVDO

Bu xususiyat bizning savdoga qanday taalluqligi ham juda chuqurdir. Savdo muhiti bizga boylik to'plash uchun cheksiz imkoniyatlar maydonini taqdim etadi. Ammo pul mavjud bo'lganligi va biz uni olish imkoniyatini sezishimiz, bu bizda (individual ravishda) cheksiz o'z-o'zini baholash tuyg'usiga ega ekanligimizni anglatmaydi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, biz o'zimiz uchun qancha pulni xohlayotganimiz, biz qanchalik mavjudligini his qilayotganimiz va haqiqatan ham o'zimizga arziyidigan yoki loyiq ekanligimizga ishonishimiz o'tasida katta tafovut bo'lishi mumkin. Har bir inson o'zini o'zi qadrlash tuyg'usiga ega. Bu tuyg'uni ta'riflashning eng oson yo'lli - muvaffaqiyat va farovonlikning to'planishi yoki erishilishi tarafdori yoki qarshi bo'lishi mumkin bo'lgan har qanday faol e'tiqodni, ham ongli, ham ongli ravishda sanab o'tishdir. Keyin musbat zaryadlangan e'tiqodlarning energiyasini salbiy zaryadlangan e'tiqodlarning energiyasiga moslang. Agar sizda muvaffaqiyat va farovonlik uchun bahslashadigan salbiy zaryadlangan energiyadan ko'ra ko'proq ijobiy zaryadlangan energiya bo'lsa, unda siz o'zingizni ijobiy baholash tuyg'usiga egasiz. Aks holda, siz o'zingizni baholashning salbiy tuyg'usiga ega bo'lasiz. Ushbu e'tiqodlarning bir-biri bilan o'zaro ta'sir qilish dinamikasi men buni aniq ko'rsatayotganimdek oddiy emas. Darhaqiqat, bu juda murakkab bo'lishi mumkinki, uni tartibga solish va tartibga solish uchun yillar davomida murakkab aqliy mehnat talab qilinishi mumkin. Siz bilishingiz kerak bo'lgan narsa shundaki, har qanday ijtimoiy muhitda o'sish va muvaffaqiyatga yoki katta miqdordagi pul to'plashga qarshi bahslashadigan ba'zi salbiy e'tiqodlarga ega bo'lmaslik deyarli mumkin emas.

Ushbu o'z-o'zini sabotaj qiladigan e'tiqodlarning aksariyati uzoq vaqt davomida unutilgan va ongsiz darajada ishlaydi, ammo biz ularni unutgan bo'lishimiz ularning faolsizlanganligini anglatmaydi. Qanday qilib biz o'zimizni sabotaj qiladigan e'tiqodlarga ega bo'lamic? Afsuski, bu juda oson. Ehtimol, eng keng tarqalgan usul - bolaning ota-onasi yoki o'qituvchisi xohlamagan biron bir faoliyat bilan shug'ullanishi va bola tasodifan o'zini jarohatlaydi. Ko'pgina ota-onalar bolaga o'z fikrlarini bildirish uchun bunday vaziyatga javob berishadi: "Agar bunga loyiq bo'lmasang, bu (qanday og'riqni boshdan kechirayotgan bo'lsang ham) senga ham bo'lmasdi" yoki "Menga itoatsizlik qilding va nima bo'lganini qara, Xudo seni jazoladi". Bunday gaplarni aytish yoki eshitish bilan bog'liq muammo shundaki, bola kelajakdagi har qanday jarohatni xuddi shu bayonotlar bilan bog'lashi va natijada u muvaffaqiyatga, baxtga yoki muhabbatga loyiq bo'Imagan noloyiq odam bo'lishi kerak degan ishonchni shakllantirishi mumkin. Biz o'zimizni aybdor his qiladigan har qanday narsa o'zimizni qadrlashimizga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Odatda aybdorlik yomon odam bo'lismi bilan bog'liq va ko'pchilik yomon odamlar jazolanishi kerak, albatta mukofotlanmasligi kerak deb hisoblashadi. Ba'zi dinlar bolalarga ko'p pulga ega bo'lismi xudojo'y yoki ruhiy emasligini o'rgatadi. Ba'zi odamlar ma'lum yo'llar bilan pul ishlashni noto'g'ri deb hisoblashadi, garchi bu jamiyat nuqtai nazaridan mutlaqo qonuniy va axloqiy bo'lishi mumkin. Shunga qaramay, siz biron bir narsani o'rganishni eslay olmasligingiz mumkin, bu sizning muvaffaqiyatingizga imkon qadar zid bo'lishi mumkin, ammo bu siz o'rgangan narsangiz endi ta'sir qilmaydi degani emas. Bu ongsiz o'z-o'zini sabotaj e'tiqodlari bizning savdomizda o'zini namoyon qilish usuli odatda diqqatni jamlash yoki konsentratsiyani buzish shaklida bo'ladi, natijada har qanday miqdordagi savdo xatolariga olib keladi, masalan, sotish uchun xarid qilish yoki aksincha, yoki sizni ekranni tark etishga majbur qiladigan chalg'ituvchi fikrlarga berilish, faqat katta savdoni o'tkazib yuborganingizni qaytib kelganingizda bilish uchun.

Men turli darajadagi izchil muvaffaqiyatlarga erishgan ko'plab treyderlar bilan ishladim, lekin ular o'z kapitalini qo'lga kiritishda ma'lum chegaralarni buzib o'tolmasligini aniqladim. Ular korporativ dunyoda ko'plab rahbar ayollar boshdan kechiradigan shisha shiftga o'xshash ko'rinas, ammo juda haqiqiy to'siqni topdilar. Har safar bu savdogarlar to'siqni urganlarida, bozor sharoitidan qat'i nazar, ular sezilarli darajada pastga tushishni boshdan kechirdilar. Biroq, nima bo'lganligi haqida so'ralganda, ular odatda o'zlarining to'satdan omadsizliklarini aynan shu - omad yoki bozorning injiqliklarida ayplashdi. Qizig'i shundaki, ular odatda, ba'zan bir necha oy davomida doimiy ravishda o'sib boruvchi kapital egri chizig'ini yaratdilar va sezilarli pasayish har doim ularning kapital egri chizig'idagi bir joyda sodir bo'ldi.

Men bu psixologik hodisani "salbiy zonada" deb ta'riflayman. Treyder "zonada" bo'lganida uning hisob raqamlariga pul qanday sehrli tarzda oqishi mumkin bo'lsa, agar u hal qilinmagan o'z-o'zini baholash muammolari uning ma'lumot va xatti-harakatlarini idrok etishiga sirla ravishda ta'sir qiladigan salbiy zonada bo'lsa, u xuddi shunday osonlik bilan chiqib ketishi mumkin. Men bu erda o'z-o'zini baholashning tobora kengayib borayotgan ijobji tuyg'usiga qarshi bahslashadigan har qanday e'tiqodni faolsizlanirishingiz kerakligini nazarda tutmayapman, chunki siz buni qilmaysiz. Ammo siz bunday e'tiqodlarning mavjudligidan xabardor bo'lishingiz kerak va ular o'zlarini ifoda eta boshlaganlarida kompensatsiya qilish uchun savdo rejimingizda aniq qadamlar qo'ying.

11-BOB

SAVDOVCHI O'YLASH

Agar siz menden savdoni eng oddiy ko'rinishiga qadar distillashimni so'rasangiz, men buni raqamlarni aniqlash o'yini deb aytardim. Biz naqshlarni aniqlash, xavfni aniqlash va qachon foyda olishni aniqlash uchun bozor tahlilidan foydalanamiz. Savdo yo ishlaydi yoki yo'q. Qanday bo'lmasin, biz keyingi savdoda o'lishni davom ettiramiz. Bu juda oddiy, lekin bu, albatta, oson emas. Aslida, savdo, ehtimol siz muvaffaqiyat qozonishga harakat qiladigan eng qiyin narsadir. Buning sababi aql-idroknii talab qilgani uchun emas; aksincha! Ammo, chunki siz qanchalik ko'p bilaman deb o'ylasangiz, muvaffaqiyatingiz shunchalik kam bo'ladi.

Savdo qilish qiyin, chunki siz bilishingiz shart bo'limgan holatda ishlappingiz kerak, garchi sizning tahlileringiz ba'zida "mukammal" to'g'ri bo'lib chiqishi mumkin. Bilish shart bo'limgan holatda ishlash uchun siz o'z taxminlaringizni to'g'ri boshqarishingiz kerak. O'z umidlariningizni to'g'ri boshqarish uchun siz beshta asosiy haqiqatga shubhasiz ishonishingiz uchun ruhiy muhitiningizni qayta tiklashingiz kerak. Ushbu bobda men sizga bozor haqidagi ushbu haqiqatlarni aqliy muhitiningda funksional darajada birlashtiradigan savdo mashqlarini beraman. Bu jarayonda men sizni treyder rivojlanishining uch bosqichidan o'taman.

Birinchi bosqich - *mexanik* bosqich. Ushbu bosqichda siz:

1. Cheklanmagan muhitda ishlash uchun zarur bo'lgan o'ziga ishonchni shakllantirish.
2. Savdo tizimini mukammal bajarishni o'rganing.
3. Aqlningizni ehtimollar (beshta asosiy haqiqat) bo'yicha fikrlashga o'rgating.
4. Savdogar sifatida izchilligingizga kuchli, buzilmas ishonch hosil qiling.

Ushbu birinchi bosqichni tugatganingizdan so'ng, siz savdoning *sub'ektiv* bosqichiga o'tishingiz mumkin. Ushbu bosqichda siz bozor harakatining tabiatini haqida o'rgangan narsangizdan o'zingiz xohlagan narsani qilish uchun foydalanasiz. Ushbu bosqichda juda ko'p erkinlik mavjud, shuning uchun siz oxirgi bobda aytib o'tgan har qanday hal etilmagan o'z-o'zini baholash muammolarining natijasi bo'lgan savdo xatolariga moyilligingizni qanday kuzatishni o'rganishingiz kerak bo'ladi. Uchinchi bosqich - *intuitiv* bosqich. Intuitiv savdo - rivojlanishning eng ilg'or bosqichidir. Bu qora kamarga ega bo'lishning savdo ekvivalenti jang san'atlari.

Farqi shundaki, siz intuitiv bo'lishga harakat qila olmaysiz, chunki sezgi o'z-o'zidan paydo bo'ladi. Bu biz oqilona darajada bilgan narsadan kelib chiqmaydi. Bizning ongimizning oqilona qismi o'zi tushunmaydigan manbadan olingen ma'lumotlarga ishonmaydi. Biror narsa sodir bo'lishini his qilish, bilishning bir shakli bo'lib, biz oqilona biladigan narsalardan juda farq qiladi. Men ko'plab treyderlar bilan ishlaganman, ular tez-tez keyingi voqealar haqida juda kuchli intuitiv tuyg'uga ega edilar, faqat

izchil, boshqa harakat yo'nalishi uchun bahslashdi o'z oqilona qismi bilan duch bo'lish. Albatta, agar ular o'zlarining sezgilariga ergashganlarida, ular juda qoniqarli natijaga erishgan bo'lardi. Buning o'rniga, ular bilan yakunlangan narsa odatda juda qoniqarsiz edi, ayniqsa ular iloji boricha tushungan narsalar bilan solishtirganda. Siz intuitiv bo'lishga harakat qilishingiz mumkinligini bilishimning yagona yo'li bu sizning intuitiv impulslarining qabul qilish va harakat qilish uchun eng qulay bo'lgan ruhiy holatni o'rnatishtdir.

MEXANIK BOSQICH

Savdoning mexanik bosqichi sizni doimiy natijalarni yaratishga majbur qiladigan savdo ko'nikmalarini (ishonch, ishonch va ehtimollik haqida fikr yuritish) yaratish uchun maxsus ishlab chiqilgan. Men barqaror natijalarni doimiy ravishda o'sib boruvchi kapital egri chizig'i sifatida aniqlayman, faqat kichik pasayishlar ishlamagan qirralarning tabiiy natijasidir. Savdoda yutuq koeffitsientini sizning foydangizga qo'yadigan namunani topishdan tashqari, doimiy ravishda o'sib borayotgan aktsiyadorlik egri chizig'iga erishish, men ushbu kitobda tasvirlab bergen qo'rquv, eyforiya yoki o'z-o'zini baholashga asoslangan savdo xatolariga yo'l qo'yishingiz mumkin bo'lgan har qanday moyillikni muntazam ravishda yo'q qilish funktsiyasidir. Xatolarni bartaraf etish va o'z-o'zini baholash tuyg'usini kengaytirish tabiatan psixologik ko'nikmalarini egallashni talab qiladi.

Ko'nikmalar psixologikdir, chunki ularning har biri o'zining sof ko'rinishida oddiy e'tiqoddir. Esda tutingki, biz faoliyat yuritadigan e'tiqodlar bizning ruhiy holatimizni aniqlaydi va tajribalarimizni biz allaqachon haqiqat deb hisoblagan narsalarni doimo mustahkamlaydigan tarzda shakllantiradi. E'tiqodning qanchalik to'g'ri ekanligini (atrof-muhit sharoitlariga nisbatan) uning bizga qanchalik yaxshi xizmat qilishi bilan aniqlash mumkin; ya'ni maqsadlarimizni qondirishga yordam berish darajasi.

Agar treyder sifatida izchil natijalarga erishish sizning asosiy maqsadingiz bo'lsa, unda "*Men doimiy ravishda muvaffaqiyatl savdogarman*" degan ishonchni (o'zgarishga qarshi turadigan va ifoda etishni talab qiladigan ongli, quvvatlangan tushuncha) yaratish sizning hislar, talqinlar, taxminlar va harakatlaringizni ishonchni qondiradigan va natijada ob'ektiv ravishda boshqaradigan asosiy energiya manbai bo'lib xizmat qiladi. "*Men doimiy muvaffaqiyatlifreyderman*" degan hukmron ishonchni yaratish izchil muvaffaqiyatning bir necha tamoyillariga rioya qilishni talab qiladi. Ushbu tamoyillarning ba'zilari, shubhasiz, savdoga oid ba'zi e'tiqodlaringizga to'g'ridan-to'g'ri zid keladi. Agar shunday bo'lsa, unda sizda mavjud bo'lgan narsa istak bilan to'g'ridan-to'g'ri ziddiyatli e'tiqodlarning klassik namunasidir.

Bu erda energiya dinamikasi itlar bilan o'ynashdan qo'rqlaydigan boshqa bolalar kabi bo'lishni xohlagan bola uchun bo'lganidan farq qilmaydi. U o'zini hech bo'lmaganda dastlab deyarli imkonsiz deb bilgan tarzda ifoda etishni xohladi. Uning xohishini qondirish uchun u faol o'zgarish jarayoniga qadam qo'yishi kerak edi. Uning texnikasi oddiy edi: u bor e'tiborini o'zi erishmoqchi bo'lgan narsaga qaratishga imkon qadar harakat qildi va asta-sekin qarama-qarshi e'tiqodni faolsizlantirdi va o'z xohishiga mos keladigan ishonchni mustahkamladi.

Bir nuqtada, agar bu sizning xohishingiz bo'lsa, unda siz o'zingizni o'zgartirish jarayoniga qadam qo'yishingiz kerak bo'ladi

doimiy g'olibga aylanadi. Shaxsiy o'zgarish haqida gap ketganda, eng muhim tarkibiy qismlar - bu sizning o'zgarishga tayyorligingiz, niyatingizning ravshanligi va xohishingizning kuchi. Oxir-oqibat, bu jarayonning ishlashi uchun siz boshqa sabablar yoki savdo uchun asoslashdan ko'ra izchillikni tanlashingiz kerak. Agar ushbu ingredientlarning barchasi etarli darajada mavjud bo'lsa, unda siz qanday ichki to'siqlarga duch kelsangiz ham, oxir-oqibat siz xohlagan narsa g'alaba qozonadi.

O'zingizni kuzating

Muvofiqlikni yaratish jarayonidagi birinchi qadam nima o'ylayotganingizni, gapiroayotganingizni va qilayotganingizni payqashni boshlashdir. Nega? Chunki biz savdogar sifatida o'ylagan, aytgan yoki qiladigan har bir narsa bizning ruhiy tizimimizga hissa qo'shadi va shuning uchun ham ba'zi bir ishonchni mustahkamlaydi. Izchil bo'lish jarayoni psixologik xususiyatga ega bo'lganligi sababli, turli xil psixologik jarayonlarga e'tibor berishni boshlashingiz ajablanarli emas. Oxir oqibat, g'oya o'z fikrlaringiz, so'zlariningiz va harakatlaringizning ob'ektiv kuzatuvchisi bo'lishni o'rganishdir. Savdo xatosiga yo'l qo'ymaslik uchun birinchi himoya chizig'ingiz bu haqda o'ylashdir. Albatta, oxirgi himoya chizig'i o'zingizni harakatda ushlab turishdir. Agar siz ushbu jarayonlarning kuzatuvchisi bo'lishga o'zingizni bag'ishlamasangiz, sizning tushunishingiz har doim tajribadan keyin keladi, odatda siz chuqur pushaymon va umidsizlik holatida bo'lganingizda.

O'zingizni ob'ektiv kuzatish, o'zingiz haqingizda hukm qilmasdan buni qilishni anglatadi. Ba'zilaringiz uchun hayotingiz davomida boshqa odamlardan ko'rgan qo'pol va tanqidiy munosabatni inobatga olgan holda buni qilish unchalik oson bo'lmasligi mumkin. Natijada, odam tezda har qanday xatoni hissiy og'riq bilan bog'lashni o'rganadi. Hech kim hissiy og'riq holatida bo'lishni yoqtirmaydi, shuning uchun biz odatda imkon qadar uzoq vaqt davomida xato sifatida aniqlashni o'rganganimizni tan olmaymiz.

Kundalik hayotimizda xatolarga duch kelmaslik, odatda, savdogarlar sifatida xatolarimizga qarshi turishdan qochsak, xuddi shunday halokatli oqibatlarga olib kelmaydi. Misol uchun, men qavat savdogarlar bilan ishlayotganimda, ular qanchalik xavfli vaziyatda ekanliklarini ko'rsatish uchun ishlatadigan o'xshatish, ulardan Buyuk Kanyon ustidagi ko'priidan o'tayotganlarini tasavvur qilishlarini so'rashdir. Ko'priknинг kengligi ular savdo qiladigan shartnomalar soniga bevosita bog'liq. Masalan, bitta shartnoma bo'yicha treyder uchun ko'prik juda keng, masalan, 20 fut. Kengligi 20 fut bo'lgan ko'prik sizga xatolarga toqat qilish imkonini beradi, shuning uchun siz har bir qadamda haddan tashqari ehtiyyot bo'lishingiz yoki diqqatni jamlashingiz shart emas. Shunday bo'lsa-da, agar siz tasodifan qoqilib, chetidan o'tib ketsangiz, kanyon poliga tushish bir milya bo'ladi.

To'siqsiz, yerdan bir chaqirim pastda joylashgan tor ko'priidan qancha odat o'tishini bilmayman, lekin taxminimcha, nisbatan kam. Xuddi shunday, fyuchers birjalarida savdo qilish bilan bog'liq tavakkalchiliklarni kam odat o'z zimmasiga oladi. Shubhasiz, bir qavatlari savdogar bir kilometr balandlikdagi ko'priidan qulashdan farqli o'laroq, o'ziga katta zarar etkazishi mumkin. Ammo bitta shartnoma bo'yicha treyder o'zini noto'g'ri tomonidan topishi mumkin bo'lgan xatolar, noto'g'ri hisob-kitoblar yoki g'ayri oddiy zo'ravon bozor harakatlariga keng toqat qila oladi. Boshqa tomonidan, men o'z hisobi bo'yicha savdolar bilan ishlagan eng yirik treyderlardan biri, o'ttacha 500 ta g'aznachilik obligatsiyalari fyucherslari.

vaqt. U ko'pincha mingdan ortiq shartnomalar o'rniga qo'yadi.

1000 ta T-obligatsiya shartnomasining pozitsiyasi har bir tik uchun 31 500 dollarni tashkil qiladi (obligatsiya shartnomasi bo'yicha amalga oshirishi mumkin bo'lgan eng kichik qo'shimcha narx o'zgarishi). Albatta, T-obligatsiyalari fyucherslari juda o'zgaruvchan bo'lishi mumkin va bir necha soniya ichida har ikki yo'nalishda bir nechta tiklarni sotishi mumkin.

Savdogarlar pozitsiyasining kattaligi oshgani sayin, Grand Canyon ustidagi ko'prikimizning kengligi torayadi. Katta obligatsiyalar sotuvchisi bo'lsa, ko'prik ingichka simning o'lchamiga toraygan. Shubhasiz, u juda muvozanatli va har bir qadamiga diqqatni jamlagan bo'lishi kerak. Kichkina noto'g'ri qadam yoki shamol uni simdan yiqilib tushishiga olib kelishi mumkin. Keyingi bekat, bir mil pastga. Endi, u savdo chuqurida bo'lganida, o'sha mayda noto'g'ri qadam yoki shamolning shamoli chalg'ituvchi fikrga teng. Hammasi shu, faqat bir fikr yoki boshqa biror narsa, bu erda u o'zini bir yoki ikki soniyaga yo'qotishiga imkon beradi. O'sha chalg'ituvchi daqiqada u o'z pozitsiyasini yo'qotish uchun so'nggi qulay imkoniyatini qo'ldan boy berishi mumkin.

Uni savdodan olib tashlash uchun etarli hajmga ega bo'lgan keyingi narx darajasi bir nechta tics bo'lishi mumkin, bu katta yo'qotishlarni keltirib chiqarishi yoki uni bozorga katta yutuqli savdoni qaytarishga majbur qilishi mumkin. Agar izchil natijalarga erishish xatolarni yo'q qilish funktsiyasi bo'lsa, xatoni tan olmasangiz, maqsadingizga erishishda katta qiyinchiliklarga duch kelasiz, deb aytish kamtarlikdir. Shubhasiz, bu juda kam odam qila oladigan narsa va bu doimiy g'oliblar nima uchun juda kam ekanligini tushuntiradi.

Darhaqiqat, xatoni tan olmaslik tendentsiyasi butun insoniyatga shu qadar keng tarqalganki, bu inson tabiatining o'ziga xos xususiyati deb taxmin qilishga olib kelishi mumkin. Men bunday bo'lishiga ishonmayman va biz xato qilish, noto'g'ri hisoblash yoki xato qilish uchun o'zimizni masxara qilish yoki o'zimizni kamroq o'ylash qobiliyati bilan tug'ilganimizga ishonmayman. Xato qilish hayotning tabiiy funktsiyasidir va biz quyidagi nuqtaga etgunimizcha shunday bo'lib qoladi:

1. bizning barcha e'tiqodlarimiz istaklarimiz bilan mutlaqo mos keladi

va 2. barcha e'tiqodlarimiz atrof-muhit nuqtai nazaridan ishlaydigan narsalarga to'liq mos keladigan tarzda tuzilgan.

Shubhasiz, agar bizning e'tiqodlarimiz atrof-muhit nuqtai nazaridan ishlaydigan narsalarga mos kelmasa, xato qilish ehtimoli yuqori, agar muqarrar bo'lmasa. Maqsadimizga to'g'ri keladigan qadamlar to'plamini sezsa olmaymiz. Eng yomoni, biz xohlagan narsaning mavjud bo'lmasligini yoki biz xohlagan miqdorda yoki biz xohlagan vaqtida mavjud bo'lmasligini sezsa olmaymiz.

Boshqa tomondan, bizning maqsadlarimizga zid bo'lgan e'tiqodlar natijasi bo'lgan xatolar har doim ham ko'rinnaydi yoki aniq emas. Biz bilamizki, ular qarama-qarshi kuchlar bo'lib, bizning ongimizda haqiqatning o'z versiyalarini ifodalaydi va ular buni ko'p jihatdan qilishlari mumkin.

Aniqlash eng qiyin narsa bu diqqatni bir lahzalik chalg'itishga yoki diqqatni jamlashga olib keladigan chalg'ituvchi fikrdir. Sirdan qaraganda, bu unchalik ahamiyatli bo'lmasligi mumkin. Biroq, kanyon ustidagi ko'prik o'xshashligida bo'lgani kabi, xavf ostida ko'p narsa bo'lganda, diqqatni jamlash qobiliyatining biroz pasayishi ham halokatli nisbatlarda xatolikka olib kelishi mumkin. Bu tamoyil savdo, sport tadbirlari yoki kompyuter dasturlash bo'ladimi, amal qiladi. Bizning niyatimiz aniq va har qanday qarama-qarshi energiya bilan kamaymasa, bizning maqsadimiz

Diqqatni jamlash qobiliyati kattaroq bo'ladi va maqsadimizga erishish ehtimoli shunchalik yuqori bo'ladi.

Ilgari men g'alabaga bo'lgan munosabatni bizning sa'y-harakatlarimizni ijobiy kutish, deb ta'riflaganman, biz erishgan natijalar bizning rivojlanish darajamiz va yaxshiroq qilish uchun nimani o'rganishimiz kerakligining mukammal aksidir. "Mutlaqo zo'r" sportchilar va ijrochilarni boshqalardan ajratib turadigan narsa bu ularning xato qilishdan q'rqmasliklaridir. Ular qo'rmasliklarining sababi shundaki, ular xatoga yo'l qo'yganlarida o'zlar haqida kamroq o'ylash uchun asos yo'q, ya'ni ular mo'ljallangan o'jasiga tegish uchun qulay fursatni kutayotgan sher kabi ongli fikrlash jarayonining tiklanishini kutayotgan manfiy zaryadlangan energiya rezervuari yo'q. O'zini tanqid qilmasdan, xatolaridan tezda chiqib ketish qobiliyatiga nima sabab bo'ladi?

Bir tushuntirish, ular juda g'ayrioddii ota-onalar, o'qituvchilar va murabbiylar bilan o'sgan bo'lishi mumkin, ular o'zlarining so'zlar va misollari bilan ularga noto'g'ri hisob-kitoblari va xatolarini chinakam sevgi, mehr va qabul bilan tuzatishga o'rgatishgan. Men "juda g'ayrioddii" deyman, chunki ko'pchiligidan aksincha tajriba bilan o'sganmiz. Biz xatolarimiz yoki noto'g'ri hisoblarimizni g'azab, sabrsizlik va aniq tan olmaslik bilan tuzatishga o'rgatilgan. Nahotki, buyuk sportchilarning xatolarga oid o'tmishdagi ijobiy tajribalari, xatolar shunchaki o'zlarini o'sishi va takomillashtirish uchun harakatlarini yo'naltirishlari kerak bo'lgan yo'lni ko'rsatadi, degan ishonchga ega bo'lishlari mumkinmi? Bunday e'tiqod bilan, salbiy zaryadlangan energiya manbai va o'z-o'zini qoralaydigan fikrlar uchun hech qanday manba yo'q.

Biroq, o'z xatti-harakatlarimizga ko'plab salbiy munosabatni boshdan kechirgan qolganlarimiz, tabiiyki, xatolar haqida: "Xatolardan qochish kerak", "Agar men xato qilsam, menda nimadir noto'g'ri bo'lishi kerak", "Men xato qilsam kerak" yoki "Agar men xato qilsam, men yomon odam bo'lishim kerak". Esda tutingki, har bir fikr, so'z va ish o'zimizga bo'lgan ishonchimizni mustahkamlaydi. Agar qayta-qayta salbiy o'zimizni tanqid qilish orqali biz o'zimizni "qo'l bola" ekanligimizga ishonch hosil qilsak, bu e'tiqod fikrlarimizda o'zini namoyon qilish yo'lini topadi va bu bizni chalg'itishga va chalg'itishga olib keladi; so'zlarimiz bo'yicha, o'zimiz yoki boshqalar haqida (agar biz ularda bir xil xususiyatlarni ko'rsak) bizning e'tiqodimizni aks ettiradigan narsalarni aytishimizga sabab bo'ladi; va bizning harakatlarimiz bo'yicha, bu bizni ochiqdan-ochiq o'zimizni sabotaj qiladigan yo'llar bilan tutishimizga olib keladi. Agar siz doimiy g'olib bo'imoqchi bo'lsangiz, xatolar ko'pchilik tomonidan tutilgan salbiy zaryadlangan kontekstda bo'lishi mumkin emas.

Siz o'zingizni ma'lum darajada kuzatib borishingiz kerak va agar siz xatoga yo'l qo'ysangiz, hissiy og'riqni boshdan kechirishingiz mumkin bo'lsa, buni qilish qiyin bo'ladi.

Agar bu potentsial mavjud bo'lsa, sizda ikkita tanlov mavjud:

1. Siz xatoga yo'l qo'yish nimani anglatishini anglatuvchi ijobiy e'tiqodlarning yangi to'plamini o'zlashtirish ustida ishлаshingiz mumkin, shu bilan birga, boshqacha fikr bildiradigan yoki xato qilganingiz uchun o'zingiz haqingizda kamroq o'ylashga olib keladigan har qanday salbiy e'tiqodlarni faolsizlantirishingiz mumkin.
2. Agar siz ushbu birinchi tanlovni nomaqbul deb topsangiz, siz o'zingizning savdo rejimining o'rnatishingiz orqali xatolarga yo'l qo'yishingiz mumkin.

Bu shuni anglatadiki, agar siz savdo qilmoqchi bo'lsangiz va o'zingizni nazorat qilmasangiz, lekin shu bilan birga barqaror natijalarni xohlasangiz, faqat mexanik bosqichda savdo qilish dilemmani hal qiladi.

Aks holda, xatolar bilan bog'liq salbiy zaryadlangan energiyadan xalos bo'lganiningizdan so'ng, o'zingizni qanday kuzatishni o'rganish nisbatan oddiy jarayondir. Aslida, bu oson. Siz qilishingiz kerak bo'lgan yagona narsa nima uchun o'zingizni nazorat qilishni xohlayotganingizni hal qilishdir, ya'ni birinchi navbatda aniq maqsadni ko'zda tutishingiz kerak. Maqsadingiz aniq bo'lsa, shunchaki e'tiboringizni nima deb o'ylayotganingiz, aytganingiz yoki qilayotgan narsangizga qarata boshlang.

Maqsadingizga yoki maqsadingizga erishish uchun bosqichma-bosqich qadamlarga e'tibor qaratmaganingizni sezsangiz, fikrlaringizni, so'zlariningizni yoki harakatlariningizni erishmoqchi bo'lgan narsangizga mos keladigan tarzda yo'naltirishni tanlang. Zarur bo'lganda tez-tez yo'naltirishni davom eting. Bu jarayonda qanchalik irodali ishtirot etsangiz, ayniqsa, agar siz buni ma'lum darajada ishonch bilan bajara olsangiz, qarama-qarshi e'tiqodlarga hech qanday qarshilik ko'rsatmasdan, maqsadlaringizga mos keladigan tarzda ishlash uchun erkin aqliy tizimni tezroq yaratasziz.

O'Z-O'ZINI TARTIBIYOTNING ROLI

Men hozirgina tasvirlagan jarayonni *o'z-o'zini tarbiyalash deb atayman*. Men o'z-o'zini tarbiyalashni maqsad yoki istak bizning ruhiy muhitimizning boshqa tarkibiy qismlari (e'tiqodlari) bilan ziddiyatli bo'lsa, diqqatimizni maqsadimiz yoki xohishimiz ob'ektiga yo'naltirish uchun (iloji boricha) aqliy texnika sifatida aniqlayman. Ushbu ta'rifga e'tibor berishingiz kerak bo'lgan birinchi narsa, o'z-o'zini tarbiyalash yangi aqliy asosni yaratish usulidir. Bu shaxsiy xususiyat emas; odamlar o'z-o'zini tarbiyalash bilan tug'ilmaydi. Aslida, buni qanday ta'riflaganimni o'ylab ko'rsangiz, intizom bilan tug'ilishning iloji yo'q. Biroq, shaxsiy o'zgarish jarayonida qo'llaniladigan usul sifatida, har kim o'z-o'zini tarbiyalashni tanlashi mumkin. Mana mening hayotimdagি misol, bu texnika qanday ishlashining asosiy dinamikasini ko'rsatadi. 1978 yilda I

Men yuguruvchi bo'lishni xohlayman, deb qaror qildi.

Oldingi sakkiz yilni juda faol hayot tarzida o'tkazganimdan tashqari, asosiy motivatsiyam nima ekanligini aniq eslay olmayman. Men hech qanday sport yoki sevimli mashg'ulot bilan shug'ullanmaganman, agar siz televizor ko'rishni sevimli mashg'ulot deb aytmasangiz. Ilgari o'rta maktabda ham, kollejning bir qismida ham sport bilan, ayniqsa, xokkey bilan juda faol bo'lganman. Biroq, kollejni tugatgandan so'ng, mening hayotim men kutganimdan butunlay boshqacha tarzda rivojlandi. Bu menga yoqmadni, lekin o'sha paytda men bu haqda hech narsa qilishga ojizlikni his qildim. Bu harakatsizlik davriga olib keldi, bu mening qattiq tushkunlikka tushganimni aytishning yaxshi usuli. Shunga qaramay, men to'satdan yuguruvchi bo'lishni xohlashimga nima turtki bo'lganiga ishonchim komil emas (balki men qiziqishimni uyg'otgan biron bir teledasturni ko'rganman).

Ammo men eslayman, motivatsiya juda kuchli edi. Shunday qilib, men tashqariga chiqdim va o'zimga yugurish poyabzali sotib oldim, ularni kiyib oldim va yugurish uchun chiqdim. Men kashf etgan birinchi narsa, men buni qila olmasligim edi. Menda ellik-o'ltmisht metrdan ortiq yugurish uchun jismonan chidam yo'q edi. Bu juda hayratlanarli edi. Men hatto yuz metrga ham yugura olmasligimni anglamasdim va ishonmasdim ham. Buni anglash shunchalik tushkunlikka tushdiki, men ikki yoki uch hafta davomida yana yugurishga urinmadim.

Keyingi safar ham men ellik-olymish metrdan ortiq yugura olmadim. Ertasi kuni yana urinib ko'rdim, albatta, xuddi shunday natija.

Jismoniy holatim yomonlashganidan shunchalik tushkunlikka tushdimki, yana to'rt oy yugurmadim. Endi, 1979 yilning bahori. Men yana bir bor yuguruvchi bo'lishga ahd qildim, lekin shu bilan birga, o'zimning muvaffaqiyatim yo'qligidan juda xafa bo'ldim. Men o'z dilemma haqida o'ylar ekanman, mening muammolarimdan biri mening ishslash maqsadim yo'qligida ekanligi xayolimga keldi. Yuguruvchi bo'lishni xohlayotganimni aytish ajoyib edi, lekin bu nimani anglatadi? Men haqiqatan ham bilmasdim; u juda noaniq va mavhum edi. Ishlashim uchun yanada aniqroq narsaga ega bo'lishim kerak edi.

Shunday qilib, yoz oxirigacha besh milya masofani bosib o'tishga qaror qildim. O'sha paytda besh milya engib bo'lmashdek tuyuldi, lekin men buni uddalay olaman, deb o'ylash juda ko'p ishtyoq uyg'otdi. Bu ishtyoqning ortishi menga o'sha haftada to'rt marta yugurishim uchun etarli turki berdi. Ushbu birinchi haftaning oxirida, hatto ozgina mashq qilish mening chidamliligidan va har safar bir oz uzoqroq yugurish qobiliyatimni oshirganini bilib hayratda qoldim. Bu ishtyoqni yanada oshirdi, shuning uchun men tashqariga chiqdim va yugurish kundaligi sifatida foydalanish uchun svetomat va bo'sh kitob sotib oldim. Men ikki millik yo'lni o'rnatdim va har chorak milni belgiladim. Kundalikda men sanani, masofani, vaqtimni va har safar yugorganimda o'zimni qanday his qilganimni kiritdim. Endi men tom ma'noda keyingi muammolar to'plamiga duch kelgunimcha, besh milya yo'ldaman deb o'yladim.

Eng kattasi, har safar tashqariga chiqib, yugurishga qaror qilganimda, ongimni to'ldiradigan qarama-qarshi va chalg'ituvchi fikrlar edi. Men buni qilmashlik uchun topilgan sabablar sonidan (va intensivligidan) hayratda qoldim: "Tashqarida issiq [yoki] sovuq", "Yomg'ir yog'ayotganga o'xshaydi", "Men oxirgi marta yugorganimdan beri biroz charchadim (uch kun oldin bo'lsa ham)," "Men buni boshqa hech kim bilmaydi" yoki "bu televidenieda ko'p vaqt o'tmay" ketdi). Men bu qarama-qarshi aqliy energiya bilan kurashishning boshqa yo'lini bilmashdim, bundan tashqari, ongli e'tiborimni nimaga erishmoqchi bo'lganimga yo'naltirish. Men yoz oxirigacha besh milyagacha borishni juda xohlardim. Men ba'zida mening xohishim mojarordan kuchliroq ekanligini aniqladim. Natijada men poyafzalimni kiyib, aslida tashqariga chiqdim va yugurishni boshladim. Biroq, ko'pincha, mening qarama-qarshi va chalg'ituvchi fikrlar meni o'rnida qolishimga sabab bo'ldi. Darhaqiqat, boshlang'ich bosqichlarda men vaqtning uchdan ikki qismini qarama-qarshi energiyadan o'ta olmadim deb hisoblayman.

Men duch kelgan navbatdagi muammo shu ediki, men bir mil yugurishim mumkin bo'lgan nuqtaga yaqinlasha boshlaganimda, men o'zimdan shunchalik hayajonlandimki, meni besh milyagacha olib borish uchun qo'shimcha mexanizm kerak bo'lib qoldi. Men ikki yoki uch mil yugurishim mumkin bo'lgan darajaga yetganidan so'ng, men o'zimdan shunchalik mammun bo'lamanki, besh millik maqsadimni amalga oshirishga ehtiyoj sezmayman deb o'yladim. Shunday qilib, men o'zim uchun qoida qildim. Siz buni besh milya qoidasi deb atashingiz mumkin. "Agar men yugurish uchun poyabzalimni kiyib, tashqariga chiqishga muvaffaq bo'lsam, meni undan qaytarishga urinayotgan qarama-qarshi fikrlarga qaramay, men oxirgi marta yugorganimdan kamida bir qadam uzoqroq yugurishga qaror qildim." Agar men bir qadam oldinga yugursam, hammasi yaxshi edi, lekin nima bo'lishidan qat'iy nazar, bir qadamdan kam bo'lishi mumkin emas edi. Ma'lum bo'lishicha, men bu qoidani hech qachon buzmaganman va yozning oxiriga kelib, men besh milyagacha etib bordir

Ammo keyin, men u erga etib borgunimcha, haqiqatan ham qiziqarli va umuman kutilmagan voqeа sodir bo'ldi. Besh millik maqsadimni amalga oshirishga yaqinlashar ekanman, asta-sekin qarama-qarshi fikrlar tarqala boshladi. Oxir-oqibat ular umuman yo'q edi. O'sha paytda men yugurishni istasam, buni hech qanday ruhiy qarshilik, ziddiyat yoki raqobatlashuvchi fikrlarsiz bajarishim mumkinligini angladim. Bu qanchalik qiyin bo'lganini hisobga olib, men hayratda qoldim (hech bo'limganda). Natija: men keyingi 16 yil davomida muntazam ravishda yugurishni davom ettirdim. Qiziq bo'lishi mumkin bo'lganlar uchun, men hozir unchalik yugurmayman, chunki besh yil oldin yana xokkey o'ynashni boshlashga qaror qildim.

Xokkey juda mashaqqatli sport turi. Ba'zida haftasiga to'rt marta o'ynayman. Mening yoshimni (*u'j dan katta*) va sport talab qiladigan mashaqqat darajasini hisobga olsak, tiklanishim uchun odatda bir yoki ikki kun kerak bo'ladi, bu esa boshqa yugurish uchun ko'p joy qoldirmaydi. Endi, agar siz ushbu tajribalarni qabul qilsangiz va ularni e'tiqodlarning tabiatи haqida biz tushunadigan narsalar kontekstiga qo'ysangiz, bir qator narsalar mavjud.

kuzatishimiz mumkin:

1. Dastlab, yuguruvchi bo'lish istagim ruhiy tizimimda hech qanday tayanch asosga ega emas edi. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, mening xohishimga mos keladigan boshqa energiya manbai (energetik tushuncha talab qiluvchi ifoda) yo'q edi.
2. Men aslida bu yordamni yaratish uchun nimadir qilishim kerak edi. "Men yuguruvchiman" degan ishonchni shakllantirish uchun men yangi e'tiqodga mos keladigan bir qator tajribalarni yaratishim kerak edi. Esda tutingki, biz o'ylagan, aytgan yoki qiladigan har bir narsa bizning ruhiy tizimimizga qandaydir ishonchga energiya beradi. Men har safar qarama-qarshi fikrni boshdan kechirganimda va o'z maqsadimga muvaffaqiyatli qaytadan e'tibor qaratishga muvaffaq bo'lganimda, meni yugurish poyafzaliga o'tkazishga va eshikdan chiqishga ishonchim komil bo'lganida, men "men yuguruvchiman" degan ishonchga kuch qo'shdim. Va eng muhimi, men beixtiyor boshqa yo'l bilan bahslashadigan barcha e'tiqodlardan energiyani tortib oldim. Men beixtiyor aytaman, chunki qarama-qarshi e'tiqodlarni aniqlash va yo'q qilish uchun maxsus ishlab chiqilgan turli xil texnikalar mavjud, ammo o'sha paytda men o'zim boshdan kechirayotgan transformatsiya jarayonining asosiy dinamikasini tushunmadim. Shunday ekan, bunday usullardan foydalanish xayolimga ham kelmagan bo'lardi.
3. Endi men (ruhiy nuqtai nazardan) o'zimni yuguruvchi sifatida ifoda eta olaman, chunki "men yuguruvchiman". O'sha g'ayratli kontseptsiya endi mening shaxsiyatimning amaldagi qismidir. Men birinchi marta yugurishni boshlaganimda, menda yugurish haqida bir nechta qarama-qarshi e'tiqodlar bor edi. Natijada, menga bfCCITic One uchun o'z-o'zini tarbiyalash texnikasi kerak edi. Endi menga o'z-o'zini tarbiyalash kerak emas, chunki "bHn" a. rj^iicr" 'c "Kim L - Agar bizning odamlarimiz maqsadlarimiz yoki istaklarimiz bilan to'liq moslashganda, qarama-qarshi energiya manbai bo'lmaydi. Agar qarama-qarshi energiya manbai bo'lmasa, unda chalg'ituvchi fikrlar, bahonalar, ratsionalizatsiyalar, asoslar yoki xatolar (ongli yoki ongsiz) manbalari yo'q.
4. E'tiqodlarni o'zgartirish mumkin va agar bir e'tiqodni o'zgartirish mumkin bo'lsa, unda siz haqiqatan ham ularni o'zgartirmayotganingizni, faqat energiyani bir tushunchadan ikkinchisiga o'tkazayotganingizni tushunsangiz, har qanday e'tiqodni o'zgartirishingiz mumkin. (O'zgarishga qaratilgan e'tiqod shakli o'zgarmasligicha qoladi.) Shunday ekan, aqliy tizimingizda bir-biriga mutlaqo zid bo'lgan ikkita e'tiqod yonma-yon bo'lishi mumkin. Lekin agar siz chizgan bo'lsangiz

energiya bir e'tiqoddan chiqib, ikkinchisini to'liq quvvatlantirsa, funksional nuqtai nazardan qarama-qarshilik yo'q; faqat energiya sizning ruhiy holatingizga, ma'lumotni idrok etishingiz va talqin qilishingizga va xatti-harakatlaringizga kuch sifatida ta'sir qilish qobiliyatiga ega bo'lishiga ishonish. Endi mexanik ravishda savdo qilishning yagona maqsadi o'zingizni doimiy muvaffaqiyatli treyderga aylantirishdir. Agar sizning ruhiy muhitingizda "*Men doimiy ravishda muvaffaqiyatli savdogarman*" degan ishonchni shakllantirish tamoyillariga zid bo'lgan biror narsa bo'lsa, unda siz ushbu tamoyillarni o'zingizning shaxsiyatining ustun va ishlaydigan qismi sifatida birlashtirish uchun o'z-o'zini tarbiyalash texnikasidan foydalanishingiz kerak bo'ladi. Prinsiplar "siz kimsiz"ga aylangandan so'ng, sizga o'z-o'zini tarbiyalash kerak bo'lmaydi, chunki "bardoshli bo'lish" jarayoni oson kechadi. Esda tutingki, izchillik yutuqli savdoni qo'yish qobiliyati bilan bir xil emas, hatto bu masala bo'yicha yutuqli savdolar qatori, chunki yutuqli savdoni qo'yish mutlaqo hech qanday mahorat talab qilmaydi. Siz qilishingiz kerak bo'lgan yagona narsa - to'g'ri taxmin qilish, bu tanga tashlash natijasini taxmin qilishdan farq qilmaydi, izchillik esa, erishlgandan so'ng, boshqa yo'l bilan "bo'lish"ingizga imkon bermaydigan ruhiy holatdir. Siz izchil bo'lishga harakat qilishingiz shart emas, chunki bu sizning shaxsiyatining tabiiy funksiyasi bo'ladi. Haqiqatan ham, agar siz sinab ko'rishingiz kerak bo'lsa, bu sizning doimiy muvaffaqiyat tamoyillarini ustun, ziddiyatli e'tiqodlar sifatida to'liq birlashtirmaganligingizdan dalolat beradi. Misol uchun, xavfingizni oldindan belgilash "bardoshli bo'lish" jarayonidagi qadamdir. Agar xavf-xataringizni oldindan belgilash uchun biron bir alohida harakat kerak bo'lsa, agar siz buni amalga oshirishni ongli ravishda o'zingizga eslatishingiz kerak bo'lsa, har qanday qarama-qarshi fikrlarni boshdan kechirsangiz (mohiyatida, sizni undan voz kechishga urinish) yoki o'zingizni xavf-xataringizni oldindan belgilamagan savdo bilan shug'ullanayotgan bo'lsangiz, demak, bu tamoyil sizning shaxsiyatining ustun va ishlaydigan qismi emas. Bu "siz kimligingiz" emas. Agar shunday bo'lsa, xavfingizni oldindan belgilamaslik xayolingizga ham kelmagan bo'lardi. Agar mojaroning barcha manbalari o'chirilgan bo'lsa, boshqa yo'l bilan "bo'lish" imkoniyati yo'q. Bir vaqtlar kurash deyarli oson bo'lmaydi. O'sha paytda, boshqalarga siz juda intizomli bo'lib tuyulishi mumkin (chunki siz ularga qiyin bo'lgan ishni bajarishingiz mumkin, hatto imkonsiz bo'lsa ham), lekin haqiqat shundaki, siz umuman intizomga ega emassiz; Siz shunchaki istaklaringiz, maqsadlaringiz yoki maqsadlaringizga mos keladigan tarzda o'zingizni tutishga majbur qiladigan turli xil e'tiqodlar to'plamidan ishlayapsiz.

IZDARLIKGA E'tiqodni yaratish

"*Men izchil g'olibman*" degan ishonchni shakllantirish - asosiy maqsad, lekin mening yuguruvchi bo'lish niyatim kabi, uni bosqichma-bosqich jarayonga ajratmasdan amalga oshirish uchun juda keng va mavhum. Shunday qilib, men qiladigan narsa bu e'tiqodni eng kichik aniqlanadigan qismlarga ajratish va keyin sizga har bir qismni ustun e'tiqod sifatida birlashtirish rejasini berishdir. Quyidagi kichik e'tiqodlar "Tadbirkor g'olib bo'lish" degan ma'noni anglatuvchi asosiy tuzilmani ta'minlovchi 185 blokli "*Tijoratchi kabi o'ylash*" binosidir.

MEN DOIMIY G'OLIBMAN CHUNKI:

- 1. Men o'z qirralarimni ob'ektiv ravishda aniqlayman.**
- 2. Men har bir savdoning xavfini oldindan belgilayman.**
- 3. Men tavakkalchilikni butunlay qabul qilaman yoki savdodan voz kechishga tayyorman.**
- 4. Men cheksiz va ikkilanmasdan harakat qilaman.**
- 5. Bozor pulni menga taqdim etgani uchun men o'zim to'layman.**
- 6. Men xatolarga moyilligimni doimiy ravishda kuzatib boraman.**
- 7. Men izchil muvaffaqiyatning ushbu tamoyillarining mutlaq zarurligini tushunaman va shuning uchun men ularni hech qachon buzmang.**

Bu e'tiqodlar izchillikning ettita tamoyilidir. Ushbu printsiplarni aqliy tizimingizga funktional darajada integratsiya qilish uchun siz ularga mos keladigan bir qator tajribalarni ataylab yaratishingiz kerak. Bu itlar bilan o'ynashni xohlagan boladan yoki mening yuguruvchi bo'lish istagimdan farq qilmaydi.

Bola it bilan o'ynashdan oldin, itga yaqinlashish uchun bir necha marta urinib ko'rdi.

Oxir-oqibat, uning aqliy tizimidagi energiya muvozanati o'zgarganda, u hech qanday ichki qarshiliksiz itlar bilan o'ynashi mumkin edi. Yuguruvchi bo'lish uchun ichimdagи hamma narsaga qaramay, yugurish tajribasini yaratishim kerak edi. Oxir-oqibat, energiya o'zimning yangi ta'rifim foydasiga tobora ko'proq o'zgarib borar ekan, yugurish mening shaxsiyatimning tabiiy ifodasiga aylandi.

Shubhasiz, bu erda biz erishmoqchi bo'lgan narsa yuguruvchi bo'lish yoki itni erkalashdan ko'ra ancha murakkabroq, ammo jarayonning asosiy dinamikasi bir xil. Biz aniq maqsad bilan boshlaymiz.

Mustahkamlikning birinchi tamoyili "Men o'z qirralarimni ob'ektiv ravishda aniqlayman" degan ishonchdir. Bu erda asosiy so'z *ob'ektivdir*. Ob'ektiv bo'lish bozor ma'lumotlarini og'riqli yoki eyforik nuqtai nazaridan aniqlash, talqin qilish va shuning uchun idrok etish imkoniyati yo'qligini anglatadi.

Ob'ektiv bo'lishning yo'li - bu sizning umidlaringizni betaraf saqlaydigan e'tiqodlardan tashqarida harakat qilish va har doim noma'lum kuchlarni hisobga olishdir. Esingizda bo'lsin, siz ongingizni ob'ektiv bo'lishga va "hozirgi imkoniyatlar oqimiga" e'tibor qaratishga o'rgatishingiz kerak. Bizning ongimiz tabiiy ravishda bunday fikrlash uchun mos emas, shuning uchun ob'ektiv kuzatuvchi bo'lish uchun siz bozor nuqtai nazaridan fikr yuritishni o'rganishingiz kerak. Bozor nuqtai nazaridan, har doim narx harakati bo'yicha harakat qilishni kutayotgan noma'lum kuchlar (savdogarlar) mavjud. Shuning uchun, bozor nuqtai nazaridan, "har bir lahza haqiqatan ham noyobdir", garchi bu lahza sizning xotira bankingizda ro'yxatdan o'tgan bir lahzaga o'xshab ko'rinishi, ovozi yoki hissiyotiga o'xshasa ham.

Bir zumda qaror qabul qilsangiz yoki keyin nima bo'lishini bilasiz deb o'ylasangiz, siz avtomatik ravishda to'g'ri bo'lishni kutasiz. Biroq, siz bilgan narsa, hech bo'limganda ratsional fikrlash darajasida, faqat sizning noyob o'tmishingizni hisobga olishi mumkin, bu bozor nuqtai nazaridan haqiqatda sodir bo'layotgan narsalarga hech qanday aloqasi bo'lmasligi mumkin. Shu nuqtada, sizning kutganiningizga mos kelmaydigan har qanday bozor ma'lumotlari og'riqli deb ta'riflanishi va talqin qilinishi mumkin. Og'riqni boshdan kechirmaslik uchun,

Sizning ongingiz ongli va ongsiz og'riqdan qochish mexanizmlari bilan siz kutgan narsa va bozor taklif qilayotgan narsalar o'rtasidagi har qanday farqni avtomatik ravishda qoplaydi. Siz boshdan kechiradigan narsa odatda "xayol" deb ataladi. Xayol holatida siz "hozirgi fursat oqimi" ga ob'ektiv ham, bog'liq ham emassiz.

Buning o'rniga, siz barcha odatiy savdo xatolariga yo'l qo'yishga moyil bo'lasiz (ikkilanish, quroldan sakrash, xavfingizni oldindan belgilamaslik, o'z xavfingizni aniqlash, lekin yo'qotishdan bosh tortish va savdoning kattaroq mag'lubiyatga uchrashiga yo'l qo'ymaslik, yutuqli savdodan tezda chiqib ketish, yutuqli savdodan hech qanday foyda olmaslik, g'alaba qozongan savdoning yutqazuvchiga aylanishiga yo'l qo'yish, to'xtatuvchiga aylanish, to'xtash nuqtasiga aylanish. bozor sizning foydangizga qayta savdo qilish yoki sizning kapitalingizga nisbatan juda katta pozitsiyani sotish). Bozor haqidagi beshta asosiy haqiqat sizning umidlaringizni neytrallashtiradi, fikringizni "hozirgi imkoniyatlar oqimi" ga qaratadi (hozirgi lahzani o'tmishingiz bilan bog'lash orqali) va shuning uchun bu xatolarga yo'l qo'yishingiz mumkin. Savdo xatolarini to'xtatsangiz, o'zingizga ishonishni boshlaysiz. O'zingizga bo'lgan ishonch hissi oshgani sayin, o'zingizga bo'lgan ishonch hissi ham oshadi. Ishonchingiz qanchalik katta bo'lsa, savdolaringizni amalga oshirish shunchalik oson bo'ladi (bron yoki ikkilanmasdan chekkangizda harakat qiling).

Beshta haqiqat, shuningdek, savdo xatarlarini chin dildan qabul qiladigan ruhiy holatni yaratadi.

Xatarlarni chin dildan qabul qilsangiz, har qanday natija bilan xotirjam bo'lasiz. Har qanday natija bilan xotirjam bo'lganingizda, siz o'zingizni har qanday "hozirgi daqiqada" bozor sizga taklif qilayotgan narsani (uning nuqtai nazaridan) idrok etish va harakat qilish uchun tayyor bo'ladiqan beparvo, ob'ektiv ruhiy holatni boshdan kechirasiz. Birinchi maqsad, "men o'z qirralarimni ob'ektiv ravishda aniqlayman" degan hukmron e'tiqod sifatida birlashishdir. Endi muammo shundaki, u erga qanday borish mumkin? Qanday qilib o'zingizni bozor nuqtai nazaridan doimiy ravishda o'ylay oladigan odamga aylantirasiz? Transformatsiya jarayoni sizning xohishingiz va sizning xohishingiz ob'ektiga (o'z-o'zini tarbiyalash) qayta e'tibor berishga tayyorligingizdan boshlanadi. Istak - bu kuch. Bu siz hozirda savdoning tabiatini to'g'risida to'g'ri deb hisoblagan biror narsa bilan mos kelishi yoki rozi bo'lishi shart emas.

To'g'ridan-to'g'ri aniq maqsadga qaratilgan aniq istak juda kuchli vositadir. Siz o'zingizning shaxsingizning butunlay yangi versiyasini yoki o'lchamini yaratish uchun o'zingizning xohishingizdan foydalanishingiz mumkin; ikki yoki undan ortiq qarama-qarshi tushunchalar o'rtasida energiya almashinuv; yoki xotiralarining kontekstini yoki qutblarini salbiydan ijobjiga o'zgartiring. Ishonchim komilki, siz "Bir qarorga keling" degan naqlni yaxshi bilasiz. "Fikrimizni shakllantirish" ning ma'nosi shundaki, biz nimani xohlashimizni shunchalik aniqlik bilan (mutlaqo shubhasiz) va shunchalik ishonch bilan hal qilamizki, ichki yoki tashqi tomonidan hech narsa bizning yo'limizga to'sqinlik qilmaydi. Agar bizning qat'iyatimiz orqasida etarlicha kuch bo'lsa, aqliy tuzilishimizda deyarli bir zumda katta o'zgarishlarni boshdan kechirishimiz mumkin.

Ichki ziddiyatlarni faolsizlantirish vaqt funktsiyasi emas; bu funktsiyaga yo'naltirilgan istak (garchi biz haqiqatan ham qaror qabul qiladigan nuqtaga erishish uchun juda ko'p vaqt kerak bo'lishi mumkin). Aks holda, haddan tashqari aniqlik va ishonch bo'lmasa, o'z-o'zini tarbiyalash texnikasi vaqt o'tishi bilan ishni juda yaxshi bajaradi (agar siz, albatta, undan foydalanishga tayyor bo'lsangiz). U erga borish uchun siz "o'z qaroringizni qabul qilishingiz" kerak.

iloji boricha ko'proq ishonch va ravshanlik bilan, har qanday narsadan ko'ra, siz o'zingizning savdolaringizdan izchillikni (ishonch, ishonch va xolislik holatini) xohlaysiz. Bu zarur, chunki agar siz ko'pchilik treyderlarga o'xshab qolsangiz, siz juda kuchli qarama-qarshi kuchlarga qarshi turasiz. Misol uchun, agar siz katta harakatni qo'lga kiritish eyforiyasidan xalos bo'lish, oilangiz va do'stлaringizni hayratda qoldirish, qahramon bo'lish, tasodifiy mukofotlarga odatlanish, o'z bashoratlaringiz haqida to'g'ri bo'lish yoki boshqa sabablarga ko'ra savdo qilgan bo'lsangiz, unda siz bu boshqa motivatsiyalarning kuchini topasiz, bu sizni mashq qilishda qiyinlashtirbgina qolmay, balki harakat qilishda juda qiyin bo'lishi mumkin. Sizni mashqni umuman bajarishingizga xalaqit beradigan darajada kuchli bo'ling. Boshqa bolalar kabi bo'lishni va itlar bilan muloqot qilishni xohlamagan bolani eslaysizmi? Aslini olganda, u barcha itlar xavfli emas, degan minimal zaryadlangan ijobjiy e'tiqodi bilan barcha itlar xavfli ekanligi haqidagi asosiy, salbiy e'tiqodi o'rtasidagi faol ziddiyat bilan yashashga qaror qildi. U do'stona itlarni idrok etish qobiliyatiga ega edi, lekin ayni paytda ular bilan muloqot qilish imkonsiz deb topdi. Agar u buni o'zgartirishni xohlamasa, bu ikki e'tiqod o'rtasidagi energiya nomutanosibligi butun hayoti davomida xuddi shunday bo'lib qoladi.

Hatto bu jarayonni boshlash uchun siz izchillikni shunchalik xohlashingiz kerakki, barqarorlikni keltirib chiqaradigan e'tiqodlarni birlashtirish jarayoniga mos kelmaydigan savdo uchun mavjud bo'lgan barcha boshqa sabablar, motivatsiyalar yoki kun tartibidan voz kechishga tayyor bo'lasiz. Agar siz ushbu jarayonni siz uchun amalga oshirishni istasangiz, aniq, kuchli istak mutlaq shartdir.

MASHQ: SAVDO VA KAZINO KABINI O'RGANISH

Ushbu mashqning maqsadi - bu o'yin avtomatining dastagini tortishdan unchalik farq qilmaydigan oddiy ehtimollar (raqamlar) o'yini ekanligiga o'zingizni ishontirishdir. Mikro darajada, individual qirralarning natijalari mustaqil hodisalar va bir-biriga bog'liq holda tasodifiydir.

Makro darajada, bir qator savdolar bo'yicha natijalar izchil natijalar beradi. Ehtimollar nuqtai nazaridan, bu shuni anglatadiki, siz o'yin mashinasida o'ynagan odam bo'lish o'rniga, treyder sifatida kazino bo'lishingiz mumkin, agar:

1. muvaffaqiyatga erishish ehtimolini sizning foydangizga hal qiluvchi ustunlikka egasiz;
2. tegishli tarzda savdo qilish haqida o'ylashingiz mumkin (beshta asosiy haqiqat); va
3. siz bir qator savdolar orqali qilishingiz kerak bo'lgan hamma narsani qilishingiz mumkin. Keyin, kazinolar kabi, siz o'yinga egalik qilasiz va doimiy g'olib bo'lasiz.

MASHQNI SOZLASH

Bozor tanlang.

Savdo qilish uchun bitta faol sotiladigan aktsiya yoki fyuchers shartnomasini tanlang. Uning nima bo'lishi muhim emas, agar u likvid bo'lsa va har bir savdo uchun kamida uch yuzta aktsiya yoki uchta fyuchers shartnomasini sotish uchun marja talablarini qoplay olasiz.

Chetni belgilaydigan bozor o'zgaruvchilari to'plamini tanlang. Bu siz istagan har qanday savdo tizimi bo'lishi mumkin. Siz tanlagan savdo tizimi yoki metodologiyasi matematik, mexanik yoki vizual (narx jadvallaridagi naqshlar asosida) bo'lishi mumkin. Tizimni shaxsan loyihalashirasizmi yoki uni boshqa birovdan sotib olasizmi, muhim emas, eng yaxshi yoki toyg'iri tizimni topish yoki ishlab chiqishda ko'yp vaqt talab qilishingiz yoki juda sinchkovlik qilishingiz shart emas. Ushbu mashq tizimni ishlab chiqish bilan bog'liq emas va bu sizning tahlilii qobiliyatingizni sinab ko'rish emas. Aslida, siz tanlagan o'zgaruvchilar ko'pchilik treyderlar standartlariga ko'ra o'rtacha hisoblanishi mumkin, chunki bu mashqni bajarishdan nimani o'rganishingiz haqiqatan ham pul ishlappingizga bog'liq emas.

Agar siz ushbu mashqni ta'lif xarajati deb hisoblasangiz, u sizga eng foydali tomonlarni topish uchun sarflashingiz mumkin bo'lgan vaqt va kuch miqdorini kamaytiradi. Sizni qiziqtirganlar uchun men qanday tizim yoki o'zgaruvchilardan foydalanish kerakligi haqida hech qanday aniq tavsiyalar bermayman, chunki bu kitobni o'qiyotganlarning ko'pchiligi texnik tahlil bo'yicha yaxshi o'qitilgan deb o'layman. Agar sizga qo'shimcha yordam kerak bo'lsa, ushbu mavzu bo'yicha yuzlab kitoblar, shuningdek, sizga o'z g'oyalarini sotishga tayyor bo'lgan tizim sotuvchilari mavjud. Biroq, agar siz buni o'zingiz qilishga chinakam urinib ko'rgan bo'lsangiz, lekin tizimni tanlashda hali ham muammolarga duch kelsangiz, markdouglas.com yoki tradinginthezone.com orqali men bilan bog'lanishingiz mumkin va men ba'zi tavsiyalar beraman. Siz tanlagan qaysi tizim quyidagi xususiyatlarga mos kelishi kerak.

Savdoga kirish. Sizning chekkangizni aniqlash uchun foydalanadigan o'zgaruvchilar mutlaqo aniq bo'lishi kerak. Tizim sizning ustunligingiz bor-yo'qligi haqida hech qanday sub'ektiv qarorlar yoki mulohazalar qabul qilishingizni talab qilmasligi uchun ishlab chiqilgan bo'lishi kerak. Agar bozor tizimingizning qattiq o'zgaruvchilariga mos keladigan tarzda moslashtirilgan bo'lsa, unda sizda savdo bor; bo'lmasa, sizda savdo yo'q. Davr! Boshqa hech qanday begona yoki tasodifiy omillar tenglamaga kira olmaydi.

Stop-Loss Chiqish. Xuddi shu shartlar ishlayotgan savdodan chiqish uchun ham amal qiladi. Sizning metodologiyangiz sizga savdo ishlayaptimi yoki yo'qligini bilish uchun qancha tavakkal qilishingiz kerakligini *aniq* aytib berishi kerak. Har doim eng maqbul nuqta bor, bunda savdoning ishlaymasligi ehtimoli shu qadar kamayadi, ayniqsa foyda potentsiali bilan bog'liq holda, siz o'z yo'qotishlarigizni qabul qilganingiz va keyingi bosqichda harakat qilish uchun fikringizni aniqlaganingiz ma'qul. Savdoda tavakkal qilishga tayyor bo'lgan ixtiyoriy dollar miqdoridan foydalanish o'rniga, bozor tuzilmasi ushbu optimal nuqta qayerda ekanligini aniqlasin. Qanday bo'lmasin, qaysi tizimni tanlasangiz, u mutlaqo aniq bo'lishi kerak, sub'ektiv qaror qabul qilishni talab qilmaydi.

Shunga qaramay, hech qanday begona yoki tasodifiy o'zgaruvchilar tenglamaga kira olmaydi.

Vaqt muddati. Sizning savdo metodologiyangiz sizga mos keladigan istalgan vaqt oralig'ida bo'lishi mumkin, ammo sizning barcha kirish va chiqish signallaringiz DUSCCi Hi cne bir xil vaqt oralig'ida bo'lishi kerak. Misol uchun, agar siz 30 daqiqalik chiziqli diagrammada ma'lum bir qo'llab-quvvatlash va qarshilik naqshini aniqlaydigan o'zgaruvchilardan foydalansangiz, u holda sizning xavf va foyda maqsadli hisob-kitoblarining ham 30 daqiqalik vaqt oralig'ida aniqlanishi kerak. Biroq, bir vaqt oralig'ida savdo qilish sizni boshqa vaqt oralig'ini filtr sifatida ishlashiningza to'sqinlik qilmaydi. Misol uchun, sizda faqat asosiy tendentsiya yo'nalishi bo'yicha savdolarni amalga oshirishni ko'rsatadigan qoida filtr sifatida bo'lishi mumkin. "Trend sizning do'stingizdir" degan qadimgi savdo aksiomasi mavjud. Bu, agar mavjud bo'lsa, asosiy tendentsiya yo'nalishi bo'yicha savdo qilganingizda muvaffaqiyatga erishish ehtimoli yuqori ekanligini anglatadi. Darhaqiqat, muvaffaqiyatga erishish ehtimoli eng yuqori bo'lgan eng past xavfli savdo, yuqori tendentsiyadagi bozorda dips (qo'llab-quvvatlash) sotib olayotganda yoki pasayib borayotgan bozorda mitinglarni (qarshilik) sotganatingizda sodir bo'ladi. Ushbu qoida qanday ishlashini ko'rsatish uchun, aytaylik, siz 30 daqiqalik vaqt oralig'ida qo'llab-quvvatlash va qarshilik naqshlarini aniqlashning aniq usulini o'zingizning ustuningiz sifatida tanladingiz. Qoida shundaki, siz faqat asosiy tendentsiya yo'nalishi bo'yicha savdolarni amalga oshirasiz. Trend bo'lgan bozor bu yuqori tendentsiyadagi bozor uchun yuqori va pastroq ko'rsatkichlar qatori va pasayib borayotgan bozor uchun bir qator pastroq va pastroq ko'rsatkichlar qatori sifatida aniqlanadi. Vaqt oralig'i qanchalik uzoq bo'lsa, tendentsiya shunchalik ahamiyatlidir, shuning uchun kundalik chiziqli grafikdagi trendli bozor 30 daqiqali shtrixli grafikdagi trendli bozorga qaraganda muhimroqdir. Shunday qilib, kundalik chiziqli diagrammadagi tendentsiya 30 daqiqali chiziqli diagrammadagi trenddan ustun bo'ladi va asosiy tendentsiya hisoblanadi.

Asosiy tendentsiya yo'nalishini aniqlash uchun kundalik chiziqli diagrammada nima sodir bo'layotganiga qarang. Agar tendentsiya har kuni o'sib borayotgan bo'lsa, siz faqat 30 daqiqalik diagrammada sizning chekkangiz qo'llab-quvvatlash sifatida belgilagan narsaga sotuv yoki orqaga qaytishni qidirasiz. Bu yerda siz xaridorga aylanasiz. Boshqa tomondan, agar tendentsiya har kuni pasaysa, siz 30 daqiqali grafikda sotuvchi bo'lish uchun sizning chegarangiz qarshilik darajasi sifatida belgilaydigan darajada mitingni qidirasiz. Maqsadingiz pasayib borayotgan bozorda u kun davomida qanchalik to'planishi mumkinligini va hali ham uzoqroq tendentsiya simmetriyasini buzmasligini aniqlashdir. Rivojlanayotgan bozorda sizning maqsadingiz uzoqroq tendentsiyaning simmetriyasini buzmasdan, kun davomida qancha sotilishini aniqlashdir. Ushbu kunlik qo'llab-quvvatlash va qarshilik nuqtalari bilan bog'liq bo'lgan xavf odatda juda kam, chunki siz savdo ishlarayotganligini aytish uchun bozorni ulardan juda uzoqqa borishiga ruxsat berishingiz shart emas.

Foyda olish. Ishoning yoki ishonmang, doimiy muvaffaqiyatlari treyder bo'lishni o'rganishingiz kerak bo'lgan barcha ko'nikmalardan daromad olishni o'rganish, ehtimol, eng qiyini. Tenglamaga ko'plab shaxsiy, ko'pincha juda murakkab psixologik omillar, shuningdek, bozor tahlilining samaradorligi kiradi. Afsuski, ushbu murakkab masalalar matritsasini saralash ushbu kitob doirasidan tashqariga chiqadi. Men buni stolda pul qoldirganingiz uchun o'zingizni kaltaklashga moyil bo'lganlar dam olishlari va dam olishlari uchun ta'kidlayman. Boshqa barcha ko'nikmalarni o'zlashtirganingizdan keyin ham, bu ko'nikmaga ega bo'lishingiz uchun juda ko'p vaqt ketishi mumkin. Umidsizlikka tushmang. Buning yo'li bor

hech bo'limganda barqarorlikning beshinchi tamoyilining maqsadiga javob beradigan foyda olish rejimini o'rnatish ("Bozor pulni menga taqdim etgani uchun men o'zimga to'layman").

Agar siz o'zingizni doimiy g'olib ekanligingizga ishonch hosil qilmoqchi bo'lsangiz, unda siz ushbu e'tiqodga mos keladigan tajribalarni yaratishingiz kerak bo'ladi. E'tiqod ob'ekti doimiy ravishda g'alaba qozonganligi sababli, yituqli savdoda qanday foyda olishingiz juda muhim. Bu mashg'ulotning yagona qismi bo'lib, unda siz nima qilayotganiningizni ma'lum darajada ixtiyoriy olasiz. Asosiy shart shundaki, g'alaba qozongan savdoda siz bozor sizning yo'nalishingizda qanchalik uzoqqa borishini hech qachon bilmaysiz.

Bozorlar kamdan-kam hollarda to'g'ridan-to'g'ri yuqoriga yoki pastga tushadi. (1999 yilning kuzida NASDAQ Internet-aksiyalarining aksariyati bu bayonotdan yaqqol istisno edi.) Odatda, bozorlar yuqoriga ko'tariladi va keyin yuqoriga ko'tarilishning bir qismini qaytaradi; yoki pastga tushing va keyin pastga qarab harakatning bir qismini qaytaring. Ushbu proportsional reiracerr ^ nts g'alaba qozongan savdoda qolishni juda qiyinlashtirishi mumkin. Bozor hali ham sizning savdongizning asl yo'nalishi bo'yicha harakatlanish potentsialiga ega bo'lganda, savdongizning asl yo'nalishi bo'yicha har qanday keyingi harakatlanish potentsiali, agar mavjud bo'limsa ham, sezilarli darajada pasayganda, orqaga qaytish potentsialiga ega bo'lgan oddiy orqaga qaytish o'tasidagi farqni aniqlash uchun siz nihoyatda murakkab va ob'ektiv tahlilchi bo'lishingiz kerak bo'ladi.

Agar bozor sizning yo'nalishingizda qanchalik uzoqqa borishini hech qachon bilmasangiz, qachon va qanday qilib daromad olasiz? Qachon degan savol sizning bozorni o'qish va uning to'xtab qolishi mumkin bo'lgan joylarni tanlash qobiliyatining funktsiyasidir. Buni ob'ektiv ravishda amalga oshirish qobiliyati yo'q bo'lsa, psixologik nuqtai nazardan eng yaxshi harakat yo'nalishi o'z pozitsiyangizni uchdan biriga (yoki chorakka) bo'lish va bozor sizning foydangizga harakat qilganda pozitsiyani kengaytirishdir. Agar siz fyuchers shartnomalari bilan savdo qilsangiz, bu sizning savdo uchun minimal pozitsiyangiz kamida uchta (yoki to'rt) shartnomalarini yaxshilab va muntazam ravishda tahlil qilardim. Men kashf qilgan narsalardan biri shundaki, men kamdan-kam hollarda yo'qotish evaziga savdodan to'xtab qolganman, bozor avvaliga hech bo'limganda mening yo'nalishimga o'tmagan. O'rtacha har o'nta savdodan faqat bittasi mening yo'nalishimga bormagan darhol mag'lub bo'lgan. Oxir-oqibat yutqazgan savdolarning qolgan 25-30 foizidan bozor odatda meni qayta ko'rib chiqishdan va to'xtatishdan oldin uch yoki to'rtta tikka bilan mening yo'nalishimga o'tdi. Hisoblab ko'rdimki, agar bozor menga har safar o'sha uch-to'rtta tikka bergenida, asl mavqeimning kamida uchdan bir qismini olib qo'yishni odat qilib olsam, yil oxirida to'plangan yutuq harajatlarimni to'lashda katta yo'lni bosib o'tadi. Men haq edim. Bugungi kunga qadar, bozor menga ozgina bo'lsa, men har doim hech qanday shubhasiz yoki ikkilanmasdan, g'alaba qozongan pozitsiyaning bir qismini olib qo'yaman. olish.

Bu qancha bo'lishi bozorga bog'liq; har bir holatda har xil miqdor bo'ladi. Misol uchun, G'aznachilik obligatsiyalari fyucherslarida men to'rtta tikka olganimda o'z pozitsiyamning uchdan bir qismini olib qo'yaman. S&P fyucherslarida men bir yarimdan ikki to'liq ballgacha foyda olish uchun uchdan birini olib qo'yaman. Obligatsiyalar savdosida men odatda savdo ishlayaptimi yoki yo'qligini bilish uchun olti ticdan ko'proq xavf tug'dirmayman. sifatida uch shartnomalarida savdo foydalani-

Misol uchun, bu qanday ishlaydi: Agar men bir pozitsiyaga kirsam va bozor menga kamida to'rtta tik bermasdan darhol menga qarshi chiqsa, men 18 tik yo'qotish uchun savdodan to'xtab qolaman, lekin men ta'kidlaganimdek, bu tez-tez sodir bo'lmaydi. Ko'proq, savdo mag'lub bo'lishdan oldin oz miqdorda mening foydasiga ketadi. Agar bu mening foydamga kamida to'rtta tikka bo'lsa, men bu to'rtta tikni bitta shartnomada olaman. Men nima qildim, boshqa ikkita shartnomaga bo'yicha umumiy riskimni 10 tikkaga kamaytirdim. Agar bozor meni oxirgi ikki shartnomadan to'xtatib qo'ysa, savdo bo'yicha sof yo'qotish faqat 8 tic. Agar men oxirgi ikkita shartnomada to'xtab qolmasam va bozor mening yo'nalishimga qarab harakat qilsa, men oldindan belgilangan foyda maqsadi bo'yicha pozitsiyaning keyingi uchdan bir qismini olaman.

Bu uzoqroq vaqt oralig'idagi qo'llab-quvvatlash yoki qarshilikka yoki oldingi muhim yuqori yoki past ko'rsatkichlarga asoslangan. Ikkinci uchdan birida foyda olganimda, stop-lossni ham asl kirish nuqtasiga o'tkazaman. Endi men pozitsiyaning oxirgi uchdan bir qismiga nima bo'lishidan qat'i nazar, savdodan sof foyda oldim.

Boshqacha qilib aytganda, endi menda "xavfsiz imkoniyat" bor. Men yetarlicha ta'kidlay olmayman va nashriyotchi ushbu sahifadagi so'zlarni "xavfsiz imkoniyat" holatini boshdan kechirish qanchalik muhimligini ta'kidlash uchun etarlicha katta qila olmaydi. Agar siz "xavfsiz imkoniyat" mavjud bo'lgan vaziyatni o'rnatganingizda, to'xtash joyidan yuqoriga yoki pastga harakatlanish kabi juda g'ayrioddiy narsa sodir bo'lmasa, yo'qotishning iloji yo'q. Agar oddiy sharoitda yo'qotishning iloji bo'lmasa, savdo-sotiqda bo'sh, beparvo kayfiyatda bo'lish qanday his qilishini boshdan kechirasiz. Bu fikrni tasvirlash uchun, siz g'alaba qozongan savdoda ekanligingizni tasavvur qiling; bozor sizning yo'nalishingizda juda muhim harakat qildi, lekin siz hech qanday foyda olmadingiz, chunki u yanada oldinga boradi deb o'yladingiz.

Biroq, oldinga borishning o'rniga, bozor sizning dastlabki kirish nuqtangizga yoki juda yaqin joyda savdo qiladi.

Siz vahima qilasiz va natijada savdoni tugatasiz, chunki siz bir paytlar g'alaba qozongan savdoning yutqazuvchiga aylanishiga yo'l qo'yemoqchi emassiz. Ammo siz chiqib ketganingizdan so'ng, bozor yutuqli savdoga qaytadi. Agar siz o'zingizni xavf-xatarsiz vaziyatga solib qo'yib, bir oz daromadga ega bo'lsangiz, vahima qo'zg'ashingiz yoki bu borada stress yoki xavotirni his qilishingiz dargumon. Menda hali ham lavozimimning uchdan bir qismi qolgan. Endi nima? Men bozorning to'xtashi mumkin bo'lgan joyni qidiraman.

Bu odatda uzoqroq vaqt oralig'ida sezilarli darajada yuqori yoki past bo'ladi. Men o'sha nuqtani uzoq pozitsiyada yoki shu nuqtadan yuqorida qisqa pozitsiyada tugatish uchun buyurtma beraman. Men buyurtmalarimni faqat tepada yoki pastda joylashtiraman, chunki savdodan so'nggi tikni siqib chiqarish menga ahamiyat bermaydi.

Yillar davomida men buni qilishga urinish bunga loyiq emasligini tushundim. Siz e'tiborga olishingiz kerak bo'lgan yana bir omil - bu xavf-mukofot nisbati. Risk-mukofot nisbati - bu daromad potentsialiga nisbatan qancha tavakkal qilishingiz kerak bo'lgan dollar qiymati. Ideal holda, sizning risk-mukofot nisbati kamida 3: 1 bo'lishi kerak, ya'ni siz har uch dollarlik foyda uchun faqat bir dollarni xavf ostiga qo'yasiz. Agar sizning ustunligingiz va savdolaringizni kengaytirish usuli sizga 3: 1 tavakkal-mukofot nisbatini bersa, sizning yutuqli savdo foizingiz 50 foizdan kam bo'lishi mumkin va siz doimo pul ishlaysiz. 3:1 risk va mukofot nisbati ideal hisoblanadi. Biroq, ushbu mashqning maqsadlari uchun uning nima ekanligi muhim emas va siz qanchalik samarali bo'lishingiz muhim emas, agar siz buni qilsangiz. Bozorda pul mavjud bo'lganda, o'zingizni oqilona daromad darajasida to'lash uchun qo'lingizdan kelganini qiling. Siz olib tashlagan savdoning har bir qismi

g'olib sizning doimiy g'olib ekanligingizga ishonchingizga hissa qo'shadi. Oxir oqibat barcha raqamlar yaxshi moslashadi, chunki sizning izchil bo'lish qobiliyatingizga bo'lgan ishonchingiz kuchayadi.

Namuna o'lchamlari bo'yicha savdo. Oddiy treyder so'nggi savdo natijalari bo'yicha amalda yashaydi yoki o'ladi (hissiy). Agar u g'olib bo'lsa, u mammuniyat bilan keyingi savdoga boradi; agar shunday bo'lmasa, u o'z chekkasining hayotiyligiga shubha qila boshlaydi. Qaysi o'zgaruvchilar ishlashini, qanchalik yaxshi ishlashini va nima ishlamasligini bilish uchun bizga tasodifiy o'zgaruvchilarni hisobga olmaydigan tizimli yondashuv kerak. Bu shuni anglatadiki, biz muvaffaqiyat yoki muvaffaqiyatsizlik ta'rifini odatiy treyderning cheklangan savdo-sotiq nuqtai nazaridan 20 yoki undan ko'p savdolar namunasi hajmiga kengaytirishimiz kerak. Siz qaror qilgan har qanday chegara cheklangan miqdordagi bozor o'zgaruvchilari yoki bozorning yuqoriga yoki pastga harakat qilish potentsialini o'lchaydigan o'zgaruvchilar o'rtasidagi munosabatlarga asoslanadi. Bozor nuqtai nazaridan, savdoni boshlash yoki olib tashlash potentsialiga ega bo'lgan har bir treyder narx harakatida kuch sifatida harakat qilishi mumkin va shuning uchun bozor o'zgaruvchisi hisoblanadi. Hech qanday ustun yoki texnik tizim har bir treyderni va uning savdoni qo'yish yoki olib tashlash sabablarini hisobga olmaydi. Natijada, chekkani belgilaydigan bozor o'zgaruvchilarining har qanday to'plami barcha imkoniyatlarning faqat cheklangan qismini qamrab oluvchi juda suyuq narsaning suratiga o'xshaydi. Har qanday o'zgaruvchilar to'plamini bozorga qo'llaganingizda, ular uzoq vaqt davomida juda yaxshi ishlashi mumkin, ammo bir muncha vaqt o'tgach, ularning samaradorligi pasayganini ko'rishingiz mumkin. Buning sababi, barcha ishtirokchilar (bozor) o'rtasidagi o'zaro ta'sirning asosiy dinamikasi o'zgarib bormoqda. Yangi treyderlar bozorga nima yuqori va nima past va boshqalar haqida o'zlarining noyob g'oyalari bilan keladi savdogarlar ketishadi.

Asta-sekin, bu o'zgarishlar bozor qanday harakatlanishining asosiy dinamikasiga ta'sir qiladi. Hech qanday surat (qattiq o'zgaruvchilar to'plami) bu nozik o'zgarishlarni hisobga olmaydi. Siz bozor harakatining asosiy dinamikasidagi ushbu nozik o'zgarishlarning o'rnini to'ldirishingiz va hali ham namunaviy o'lchamlarda savdo qilish orqali izchil yondashuvni saqlab qolishingiz mumkin. Sizning namunangiz o'zgaruvchilariningizga adolatli va adekvat testni berish uchun etarlicha katta bo'lishi kerak, lekin ayni paytda ularning samaradorligi pasaysa, siz haddan tashqari pul yo'qotishdan oldin uni aniqlashingiz uchun etarlicha kichik bo'lishi kerak. Men kamida 20 ta savdoring namunaviy hajmi ushbu talablarning ikkalasiga ham javob berishini aniqladim.

Sinov. Ushbu spetsifikatsiyalarga mos keladigan o'zgaruvchilar to'plamiga qaror qilganingizdan so'ng, ularning qanchalik yaxshi ishlashini ko'rish uchun ularni sinab ko'rishingiz kerak. Agar sizda buni amalga oshirish uchun tegishli dasturiy ta'minot mavjud bo'lsa, ehtimol siz protseduralar bilan tanish bo'lgansiz. Agar sizda sinov dasturiy ta'minoti bo'lmasa, o'zgaruvchilariningizni sinovdan o'tkazishingiz yoki test xizmatini yollashingiz mumkin. Agar sizga sinov xizmati bo'yicha tavsiya kerak bo'lsa, men bilan markdouglas.com yoki tradinginthezone.com orqali murojaat qiling. Qanday bo'lmasin, shuni yodda tutingki, mashg'ulotning maqsadi savdodan qanday qilib xolisona (bozor nuqtai nazaridan) fikr yuritishni o'rganish uchun vosita sifatida foydalanish, go'yo siz kazino operatorisiz. Ayni paytda tizimingizning yakuniy ishlashi unchalik muhim emas, lekin yutuq va yo'qotish nisbati (yutilgan savdolar soniga nisbatan yutuqli savdolar soni) yo'lida nimani kutishingiz mumkinligi haqida yaxshi tasavvurga ega bo'lishingiz muhim.

namuna o'lchamingiz uchun).

Riskni qabul qilish. Ushbu mashqning talabi shundan iboratki, siz o'zingizning 20 ta savdo namunangizdagi har bir savdoda sizning xavf-xataringiz nima ekanligini oldindan bilishingizdir. Siz bilganingizdek, xavfni bilish va xavfni qabul qilish ikki xil narsadir. Ushbu mashqda o'zingiz olib borayotgan xavfning dollar qiymati bilan imkon qadar qulay bo'lisingizni xohlayman. Jismoniy mashqlar 20 ta savdo namunasi hajmidan foydalanishni talab qilganligi sababli, potentsial xavf barcha 20 ta savdoda yo'qotishingiz mumkin. Bu, shubhasiz, eng yomon stsenariy. Bu siz 20 ta savdoning barchasida g'alaba qozonishingiz mumkin bo'lgan hodisa, demak, bu unchalik katta emas. Shunga qaramay, bu imkoniyat. Shuning uchun siz mashqni barcha 20 ta savdoda yo'qotish xavfini (dollar qiymatida) qabul qila oladigan tarzda o'rnatishingiz kerak.

Misol uchun, agar siz S&P fyucherslari bilan savdo qilmoqchi bo'lsangiz, sizning ustuningiz savdo ishlayaptimi yoki yo'qligini bilish uchun har bir shartnoma uchun uchta to'liq ballni xavf ostiga qo'yishni talab qilishi mumkin. Mashq qilish har bir savdo uchun kamida uchta shartnomani sotishni talab qilganligi sababli, agar siz katta shartnomalardan foydalansangiz, har bir savdo uchun xavfning umumiylar dollar qiymati 2250 dollarni tashkil qiladi. Agar siz barcha 20 ta savdoda yo'qotsangiz, to'plangan dollar xavfi 45 000 dollarni tashkil qiladi, bu mashqda 45 000 dollarni xavf ostiga qo'yish sizga qulay emas.

Agar siz qulay bo'lmasangiz, S&P mini shartnomalari (E-Mini) savdosi orqali xavfning dollar qiymatini kamaytirishingiz mumkin. Ular yirik shartnomalar qiymatining beshdan bir qismini tashkil etadi, shuning uchun har bir savdo uchun xavfning umumiylar dollar qiymati 450 dollarga tushadi va barcha 20 ta savdo uchun to'plangan xavf 9000 dollarni tashkil qiladi. Agar siz aktsiyalarni sotayotgan bo'lsangiz, xuddi shu narsani qilishingiz mumkin: barcha 20 ta savdolar uchun jami to'plangan xavf bilan qulay bo'lgan nuqtaga yetguningizcha, har bir savdo uchun aktsiyalar sonini kamaytirishni davom eting. Sizdan nima qilishingizni istamayman, bu sizning qulaylik darajangizni qondirish uchun belgilangan xavf parametrlaringizni o'zgartirishdir.

Agar tadqiqotingiz asosida siz S&Pda uch ballli xavf optimal masofa ekanligini aniqlagan bo'lsangiz, bozorga o'z o'rnida qolishning hojati yo'qligini aytish uchun sizning chekkangiz bilan savdo qilishiga ruxsat berishingiz kerak, keyin uni uchta nuqtada qoldiring. Ushbu o'zgaruvchini faqat texnik tahlil nuqtai nazaridan kafolatlangan holda o'zgartiring. Agar siz o'z pozitsiyangiz hajmini kamaytirish uchun barcha imkoniyatlarni ishga solgan bo'lsangiz va siz hali ham 20 ta savdoda yo'qotishning to'plangan dollar qiymatidan rozi emasligingizni aniqlasangiz, men sizga simulyatsiya qilingan brokerlik xizmati bilan mashq qilishni tavsija qilaman. Simulyatsiya qilingan brokerlik xizmati bilan savdolarni o'tkazish va o'chirish jarayoniga oid hamma narsa, shu jumladan to'ldirish va brokerlik bayonotlari, haqiqiy brokerlik firmasi bilan bir xil bo'ladi, faqat savdolar bozorga kiritilmagan. Natijada, sizda xavf ostida hech qanday pul yo'q. Simulyatsiya qilingan brokerlik xizmati real vaqt rejimida, real bozor sharoitida mashq qilish uchun ajoyib vositadir; shuningdek, savdo tizimini oldinga sinovdan o'tkazish uchun ajoyib vositadir. Boshqalar ham bo'lishi mumkin, lekin men biladigan yagona xizmat bu

Audittrack.com.

Mashq qilish. Ta'riflangan spetsifikatsiyalarga mos keladigan o'zgaruvchilar to'plamiga ega bo'lganingizda, siz har bir savdoning qanday ishlashini aniqlash uchun qancha xarajat qilishini aniq bilasiz, sizda foyda olish rejangiz bor va siz namunaviy o'lchamingiz uchun yutuq-yo'qotish nisbati sifatida nimani kutishingiz mumkinligini bilasiz.

mashqni boshlashga tayyor. Qoidalar oddiy: tizimingizni aynan siz yaratganingizdek savdo qiling.

Bu shuni anglatadiki, siz o'zingizning chekkangizning kamida keyingi 20 ta hodisasini - nafaqat keyingi savdo yoki keyingi bir nechta savdoni, balki nima bo'l shidan qat'iy nazar, barcha 20 ta savdoni o'z zimmangizga olishingiz kerak. To'ylig namuna oylchamini tugatmaguningizcha, siz chetga chiqa olmaysiz, boshqa omillardan foydalana olmaysiz yoki ta'ysir qila olmaysiz yoki chekkangizni belgilaydigan o'yzgaruvchilarni o'yzgartira olmaysiz. Mashqni sizning chekkangizni, nisbatan belgilangan koeffitsientlarni va namunaviy o'lchamingizda har bir savdoni amalga oshirish majburiyatini aniqlaydigan qat'iy o'zgaruvchilar bilan o'rnatish orqali siz kazino qanday ishlashini takrorlaydigan savdo rejimini yaratdingiz.

Nima uchun kazinolar tasodifiy natijaga ega bo'lgan voqealardan bo'yicha doimiy pul ishlashadi? Chunki ular bir qator voqealarda koeffitsientlar ularning foydasiga bo'l shini bilishadi. Ular, shuningdek, qulay koeffitsientlarning afzalliklarini tushunish uchun har bir tadbirda ishtirok etishlari kerakligini bilishadi. Ular ushbu individual voqealarning har birining natijasini oldindan bashorat qilishga urinib, qaysi qo'lni, rulet g'ildiragini yoki zarni tashlashni tanlash va tanlash jarayoni bilan shug'ullana olmaydi. Agar siz beshta asosiy haqiqatga ishonsangiz va savdo bu shunchaki ehtimollik o'yini ekanligiga ishonsangiz, u o'yin mashinasining dastagini tortishdan unchalik farq qilmaydi, unda siz bu mashq oson bo'l shini tushunasiz - hech qanday qiyinchiliksiz, chunki sizning namunaviy o'lchamingizdagagi har bir savdoni amalga oshirish majburiyatini bajarish istagi va savdoning ehtimollik xususiyatiga bo'lgan ishonchingiz to'liq uyg'un bo'ladi.

Natijada, qo'rquv, qarshilik yoki chalg'ituvchi fikrlar bo'l maydi. Sizga nima qilish kerak bo'lsa, buni qilish kerak bo'lganda, hech qanday shubhasiz yoki ikkilanmasdan qilishingizga nima xalaqt berishi mumkin? Hech narsa!

Boshqa tomonidan, agar bu sizning xayolingizga kelmagan bo'lsa, bu mashq ehtimolliklarda ob'ektiv fikrlash istagingiz va sizning ichingizdagagi bu istak bilan ziddiyatli barcha kuchlar o'tasida to'qnashuvni keltirib chiqaradi. Ushbu mashqni bajarishdagagi qiyinchilik miqdori ushbu ziddiyatlarning mavjudligi darajasiga to'g'ridan-to'g'ri mutanosib bo'ladi. U yoki bu darajada siz avvalgi xatboshida tasvirlaganimning teskarisini boshdan kechirasiz. Agar siz ushbu mashqni bajarishga birinchi urinishlaringizni deyarli imkonsiz deb bilsangiz hayron bo'l mang. Bu mojarolarni qanday hal qilish kerak? O'zingizni kuzatib boring va maqsadingizga qayta e'tibor qaratish uchun o'z-o'zini tarbiyalash texnikasidan foydalaning. Beshta asosiy haqiqatni va izchillikning ettita tamoyilini yozing va savdo qilayotganingizda ularni doimo oldingizda saqlang.

Ularni o'zingizga tez-tez, ishonch bilan takrorlang. Har safar siz ushbu haqiqatlar yoki printsiplarga mos kelmaydigan biror narsa o'ylayotganingizni, gapirayotganingizni yoki qilayotganingizni sezsangiz, ziddiyatni tan oling.

Qarama-qarshi kuchlar mavjudligini inkor etishga urinmang. Ular haqiqatning o'z versiyalari uchun bahslashadigan (tushunarli) sizning psixikangizning bir qismidir. Bu sodir bo'lganda, aynan nimaga erishmoqchi ekanligingizga e'tiboringizni qarating. Agar sizning maqsadingiz ob'ektiv fikrlash bo'lsa, assotsiatsiya jarayonini buzing (shunda siz "hozirgi imkoniyat oqimida" qolishingiz mumkin); noto'g'ri bo'l sh, pulni yo'qotish, yo'qotish va stolda pul qoldirish qo'rquvlarini bosib o'ting (shunda siz xato qilishni to'xtatib, o'zingizga ishonishni boshlaysiz), shunda nima qilish kerakligini aniq bilib olasiz. Savdo rejimining qoidalariga iloji boricha amal qiling. Beshta asosiy haqiqatga e'tibor qaratgan holda, sizning qoidalarining talab qiladigan narsani aniq bajarish, oxir-oqibat savdoning haqiqiy tabiatini haqidagi barcha nizolarni hal qiladi. Har safar, albatta, qilasiz

beshta asosiy haqiqatdan birini tasdiqlaydigan narsa, siz qarama-qarshi e'tiqodlardan energiya olib, ehtimolliklarga va izchil natijalarga erishish qobiliyatingizga bo'lgan ishonchga energiya qo'shasiz. Oxir-oqibat, sizning yangi e'tiqodlaringiz shunchalik kuchli bo'ladiki, maqsadlaringizga mos keladigan tarzda o'ylash va harakat qilish uchun ongli ravishda harakat qilish kerak bo'lmaydi.

Hech qanday qiyinchiliksiz, qarshiliksiz yoki qarama-qarshi fikrlarsiz, mexanik tizimingiz talab qiladigan narsani qilishdan chalg'itmasdan, kamida 20 yoki undan ortiq savdolardan iborat bitta namunaviy o'lchamdan o'tish imkoniga ega bo'lsangiz, ehtimolliklarda o'ylash sizning shaxsingizning funktsional qismi ekanligini aniq bilib olasiz. Shunda va shundan keyingina siz savdoning yanada rivojlangan sub'ektiv yoki intuitiv bosqichlariga o'tishga tayyor bo'lasiz.

Yakuniy eslatma

Rejangizga og'ishmay, chalg'ituvchi fikrlarsiz yoki harakat qilishda ikkilanmasdan, kamida bitta namunaviy savdo hajmidan o'tishingiz uchun qancha vaqt ketishini oldindan taxmin qilmaslikka harakat qiling. Qancha vaqt kerak bo'lsa, shuncha vaqt ketadi. Agar siz professional golfchi bo'lishni xohlasangiz, belanchakdagi harakatlarning aniq kombinatsiyasi mushaklaringiz xotirasiga shunchalik singib ketgunga qadar o'zingizni 10 000 yoki undan ortiq golf to'plarini urishga bag'ishlash odatiy hol emas edi va bu haqda ongli ravishda o'ylashingiz shart emas. U erda golf to'plarini uraganingizda, siz kimgadir qarshi haqiqiy o'yin o'ynamaysiz yoki katta turnirda g'alaba qozonmaysiz. Siz buni qilasiz, chunki siz ko'nikmalarni egallash va amaliyot sizga g'alaba qozonishingizga yordam beradi.

Treyder sifatida doimiy g'olib bo'lishni o'rganish bundan farq qilmaydi. Men sizga katta farovonlik tilayman va "omad" deb aytaman, lekin agar siz tegishli ko'nikmalarni egallash ustida ishlasangiz, sizga omad kerak bo'lmaydi.

MUNOSABAT SO'ROV

1. Savdogar sifatida pul ishlash uchun siz bozorda nima qilishini bilishingiz kerak.

Roziman rozi emasman

2. Ba'zan men o'zimni zarar ko'rmasdan savdo qilishning bir yo'li bo'lishi kerak deb o'layman.

Roziman rozi emasman

3. Treyder sifatida pul ishlash, birinchi navbatda, tahlil qilish funktsiyasidir.

Roziman rozi emasman

4. Yo'qotishlar savdoning muqarrar tarkibiy qismidir.

Roziman rozi emasman

5. Mening riskim har doim savdoga kirishdan oldin aniqlanadi.

Roziman rozi emasman

6. Mening fikrimcha, har doim bozor nima qilishi mumkinligini aniqlash bilan bog'liq xarajat bor.

Roziman rozi emasman

7. Agar g'olib bo'llishiga ishonchim komil bo'lmasa, keyingi savdoni o'tkazish bilan ham bezovta qilmagan bo'lardim.

Roziman rozi emasman

8. Savdogar bozorlar va ular o'zini qanday tutishi haqida qanchalik ko'p bilib olsa, unga o'z savdolarini amalga oshirish osonroq bo'ladi.

Roziman rozi emasman

9. Mening metodologiyam menga qanday bozor sharoitida savdoga kirish yoki undan chiqish kerakligini aniq aytib beradi.

Roziman rozi emasman

10. Men o'z pozitsiyamni o'zgartirish uchun aniq signalga ega bo'lsm ham, buni qilish juda qiyin.

Roziman rozi emasman

11. Men doimiy muvaffaqiyatga erishgan davrlarni boshdan kechirdim, keyin odatda o'z kapitalim keskin pasayib ketdi.

Roziman rozi emasman

12. Savdoni birinchi marta boshlaganimda, men o'zimning savdo metodologiyamni tasodify deb ta'riflagan bo'lardim, bu juda ko'p og'riqlar orasida qandaydir muvaffaqiyatni anglatadi.

Roziman rozi emasman

13. Men tez-tez bozorlar shaxsan menga qarshi ekanligini his qilaman.

Roziman rozi emasman

14. Qanchalik "qo'yib yuborishga" harakat qilsam ham, o'tmishdag'i hissiy yaralarni orqamdan qoldirish juda qiyin.

Roziman rozi emasman

15. Menda pulni boshqarish falsafasi bor, u bozor uni mavjud bo'lganda har doim bozordan bir oz pul olib chiqish tamoyiliga asoslanadi.

Roziman rozi emasman

16. Treyderning ishi bozorlar xulq-atvoridaq imkoniyatlarni ifodalovchi naqshlarni aniqlash va keyin bu naqshlar o'tmishtdagidek o'zini namoyon qiladimi yoki yo'qligini aniqlash xavfini aniqlashdir.

Roziman rozi emasman

17. Ba'zan o'zimni bozor qurban ni ekanligimni his qilolmayman.

Roziman rozi emasman

18. Men savdo qilganimda, odatda, bir vaqt oralig'iда diqqatimni jamlashga harakat qilaman. Qo'shilaman

Qo'shilmayman 19. Muvaffaqiyatli savdo ko'pchilikning imkoniyatlaridan ancha yuqori darajada aqliy moslashuvchanlikni talab qiladi.

Roziman rozi emasman

20. Bozor oqimini aniq his qiladigan paytalarim bor; ammo, Men ko'pincha qiyinchilik bu his-tuyg'ular ustida harakat bor.

Roziman rozi emasman

21. Ko'p vaqtlar borki, men foydali savdo bilan shug'ullanaman va men ko'chirish asosan tugaganini bilaman, lekin men hali ham daromadimni olmayman.

Roziman rozi emasman

22. Savdoda qancha pul ishlamasam ham, men kamdan-kam hollarda qoniqish hosil qilaman va o'zimga ega bo'lismumkinligini his qilaman. ko'proq qildi.

Roziman rozi emasman

23. Men savdoga qo'yganimda, men ijobiy munosabatda bo'lganimni his qilaman. Men savdodan topishim mumkin bo'lgan barcha pullarni ijobiy tarzda kutaman.

Roziman rozi emasman

24. Treyderning vaqt o'tishi bilan pul to'plash qobiliyatining eng muhim komponenti - bu o'zining izchilligiga ishonishdir.

Roziman rozi emasman

25. Agar sizga bir zumda bitta savdo ko'nikmasiga ega bo'lish istagi paydo bo'lsa, qaysi mahoratni tanlagan bo'lardingiz?

26. Ko'pincha uyqusiz tunlarni bozor tashvishi bilan o'tkazaman.

Roziman rozi emasman

27. O'tkazib yuborishdan qo'rqqaningiz uchun hech qachon savdo qilishga majbur bo'lganmisiz?

Ha Yo'q

28. Garchi bu tez-tez sodir bo'lmasa-da, men kasblarim mukammal bo'lishini juda yaxshi ko'raman. Men mukammal qo'ng'iroq qilganimda, u shunchalik yaxshi his qiladiki, u men yo'q bo'lgan barcha vaqtlarni to'ldiradi.

Roziman rozi emasman

29. Siz hech qachon amalga oshirmagan savdolarni rejalashtirayotgan va hech qachon rejalashtirmagan savdolarni amalga oshirayotganiningizni ko'rganmisiz?

Ha Yo'q

30. Ko'pchilik treyderlar nima uchun pul ishlamasligini yoki qilgan narsasini saqlab qololmasligini bir necha jumla bilan tushuntiring.