

بخش اول:

مقدمه



فصل ۱ چرا این کتاب را نوشته‌ام؟

هنگامی که نوشتن این کتاب را شروع کردم، در تابستان سال ۱۹۸۲م، معاملات قرارداد آتی تقریباً در تمامی ابعاد در حال رشدی انفجار گونه بود. نشانه‌های آن، مبادلات و قراردادهای جدید، مشاوره و خدمات بیش‌تر، افزایش تنوع آثار و نشریات، سیستم‌های تکنیکال پیچیده‌تر و بیش‌تر از همه برنامه‌های کامپیوتری بود که تعقیب روند بازار را آسان‌تر می‌کرد. با این حال حتی با این رشد انفجار گونه در ارائه خدمات تجارت، یک واقعیت گریزناپذیر باقی‌مانده، و آن این است که هنوز هم یک گروه کوچک از معامله‌گران نخبه، کسانی هستند که بزرگ‌ترین درصد از سود بازار را می‌گیرند و باعث زیان بیش از ۹۰ درصد تمام معامله‌گران بازنده در هر سال می‌شوند.

در معاملات قرارداد آتی برای هر دلار سود بدست‌آمده توسط یک معامله‌گر، معادل یک دلار ضرر برای معامله‌گر دیگر وجود خواهد داشت. اگر تعداد بسیار کمی از معامله‌گران همواره در مقیاس بزرگ پول‌سازی می‌کنند، بنابراین سود آن‌ها به‌طور مستقیم از جیب هزاران معامله‌گر دیگر که به‌طور صادقانه با معامله‌گران برنده همکاری می‌کنند خارج شده است. برخی از این معامله‌گران بسیار موفق چهره‌های دولتی هستند، اما بسیاری از آن‌ها تنها در نواحی شیکاگو یا نیویورک شناخته می‌شوند. لازم به گفتن نیست که هر کسی می‌خواهد بداند آن‌ها چه کار می‌کنند و چگونه آن کار را انجام می‌دهند.

باید یک تفاوت بین این دو گروه از معامله‌گران وجود داشته باشد، یک اقلیت کوچک از برندگان و اکثریت قریب به اتفاق بازندگان که می‌خواهند به راز موفقیت برندگان پی ببرند. تفاوت در این است: معامله‌گرانی که می‌توانند همواره (در هر هفته، ماه و یا سال)

پول‌سازی کنند، این کار را بر اساس رویکردی از یک دیدگاه ذهنی انجام می‌دهند. وقتی که در مورد راز موفقیت آن‌ها سوال می‌شود، آن‌ها حالت گروهی را دارند که قادر به جمع‌آوری پایدار ثروت نشده‌اند تا زمانی که نظم شخصی، کنترل احساسات و توانایی تغییر ذهن‌شان برای پیگیری مسیر بازار را آموخته‌اند.

اول، می‌خواهم نشان دهم که انضباط نفس، کنترل احساسات و یادگیری برای تغییر ذهنیت، همه مسایل روانی هستند که هیچ ارتباطی با خدمات خبری، خدمات مشاوره‌ای مبادلات جدید و یا سیستم‌های تکنیکال و فاندمنتال کامپیوتری ندارند.

دوم، بر اساس تجربیات تجاری، مشاهدات و پژوهش‌هایم، کشف کردم که تمام معامله‌گران، در هر دو گروه برندگان و بازندگان، به نظر می‌رسد برخی از مسایل بسیار معمول این حرفه را تجربه می‌کنند. در هر صورت در شروع یا در یک دوره زمانی از حرفه معاملات، تمام معامله‌گران سردرگمی، سرخوردگی، اضطراب و درد ناشی از ناکامی را تجربه کرده‌اند. تعداد اندکی از معامله‌گرانی که برای اندوختن ثروت، از این مرحله عبور کرده‌اند، کسانی هستند که سرانجام پس از تجربه چالش‌های روانی بسیار دشوار، بر مشکلات حرفه معامله‌گری فائق آمده‌اند. این روند از تشخیص و تغییر حتی برای بهترین آن‌ها معمولاً چند سال طول می‌کشد.

انضباط نفس و کنترل احساسات کلید موفقیت است، اما لزوماً صفاتی نیستند که ما با آن‌ها متولد شده باشیم. در مقابل آن‌ها ویژگی‌هایی هستند که ما با آموختن مهارت‌های خاص روانی به دست می‌آوریم. دستیابی به این مهارت‌های روانی اغلب نتیجه یک فرایند یادگیری سعی و خطا است که می‌تواند از نظر مالی بسیار گران باشد و معمولاً آکنده از دردهای احساسی و رنج‌های روانی است. بزرگ‌ترین مشکل یک رویکرد سعی و خطا این است که اکثر مردم قبل از آنکه آن مهارت را از طریق این فرایند دریافت کنند، تمام پول‌شان را از دست می‌دهند و دیگر معامله‌گرانی که پول کافی برای ماندن در این حرفه را دارند، هرگز به طور کامل از اثرات ضربات روحی که برای یادگیری معامله‌گری موفقیت‌آمیز پایدار، متحمل می‌شوند بهبود پیدا نمی‌کنند.

برای همه معامله‌گران بزرگ، چه در گذشته و چه در حال حاضر، پیدا کردن راهی برای بیان آنچه که انجام می‌دهند، نحوه انجام آن و مهم‌تر از همه مراحلی که آن‌ها برای رسیدن به موقعیت فعلی‌شان، طی کرده‌اند بسیار دشوار است. بسیاری از این معامله‌گران بزرگ، از به اشتراک گذاشتن دانسته‌های خود درباره بازار و رفتار آن بدون در نظر گرفتن رفتار خودشان به‌عنوان یک معامله‌گر، خرسند می‌شوند. با این حال آن‌ها اغلب قادر به توضیح آموخته‌های خود درباره انضباط نفس و کنترل احساسات، نیستند.

به‌عنوان مثال این جمله که «زیان‌های خود را قطع کنید» یک مشاوره بزرگ است که اغلب به‌عنوان یک اصل دانش معاملاتی بیان شده است. اما شما چگونه می‌خواهید مراحل مورد نیاز برای فراگیری نحوه انجام آن را به کسی توضیح دهید؟ به‌خصوص وقتی که او در حال تعامل با محیطی است که دائماً در حال حرکت است و همواره این احتمال را به او ارائه می‌دهد که اگر در معامله زیان‌ده خویش باقی بماند، بازار می‌تواند برگردد و برای او جبران کند. اگر شما این موضوع را در نظر بگیرید که پول و عزت نفس او در یک شرط‌بندی قرار گرفته و برگشت بازار نیز صرف‌نظر از اینکه قیمت چه مقدار ممکن است دور شده باشد همیشه یک احتمال پایدار است، شما می‌توانید ببینید چقدر مشکل است توضیح دهید که چرا او نیاز دارد «زیان خود را قطع کند» از آن مشکل‌تر توضیح دادن این مسأله است که چگونه او می‌تواند این کار را با روشی که مناسب ترکیب روانی منحصر‌بفرد خود است، انجام دهد.

ساده‌ترین راه برای آموزش دادن این نوع از دانش، بدون آنکه در واقع چیزی از آن توضیح داده شود این است که می‌گویند: «خوب، اگر شما می‌خواهید یک معامله‌گر موفق باشید، نیاز به آموختن انضباط نفس و کنترل احساسات دارید.» من به دو دلیل باور نمی‌کنم ارائه این نوع مشاوره مبهم کارا بوده است:

اول، انضباط نفس و کنترل احساسات مفاهیمی انتزاعی هستند که به راحتی قابل درک و توضیح دادن نیستند. همه ما کلمات زیادی را می‌شنویم یا می‌خوانیم اما اگر از هر کسی بخواهید تا این مفاهیم را برای شما تعریف کند، احتمالاً فقط به شما زل خواهد زد.

دوم، امروزه معامله‌گران موفق قصد دارند سفرهای شان بدون نقشه، تابلو راهنما و یا دستورالعمل باشد. آن‌ها می‌خواهند بدون دانستن جزئیات دقیق معامله خود را پایان دهند. آن‌ها از طریق خود اندیشی و سازگاری مجدد که بسیار سخت و زمان بر بوده، جهان معاملات را کشف کرده‌اند. آن‌ها کم یا بیش و به طور دست و پا شکسته از هر اشتباهی چیزی یاد گرفته‌اند و دیگران از هر دو جنبه مالی و عاطفی ویران شده‌اند. بنابراین دانش آن‌ها بیش تر بر پایه تجربه است تا بر پایه تئوری‌های مستدل علمی.

به احتمال زیاد آن‌ها در زمانی، متوجه شده‌اند که چیزهایی در مورد خودشان تغییر پیدا کرده، زیرا نوع معمول از فعالیت‌های بازار که یک زمانی تأثیر خیلی منفی بر احساس آن‌ها داشت، مانند خشم، استرس، اضطراب و ترس دیگر هیچ تأثیری مانند قبل ندارد. آن‌ها به منظور پاسخ‌گویی مناسب به شرایط احتمالی بازار، احتمالاً سطوحی از اعتماد به نفس را در خود ایجاد کرده‌اند. زیرا یک ارتباط مستقیم بین سطح اعتماد به نفس فرد و احساسات منفی ذکر شده وجود دارد.

اعتماد به نفس و ترس حالت‌های ذهنی هستند که ماهیت‌های مشابه‌ای دارند و تنها با درجاتی از هم جدا شده‌اند. به محض اینکه سطح اعتماد به نفس شخصی افزایش می‌یابد، متناسب با آن، سردرگمی، اضطراب و ترس او کاهش می‌یابد.

در صورتی که اشخاص پیام‌بازند به خودشان اعتماد کنند که در زمان‌های مناسب عملکرد مناسبی خواهند داشت، اعتماد به نفس آن‌ها افزایش می‌یابد. نتیجه این نوع اعتماد به نفس این است که آن‌ها دیگر از رفتار به ظاهر غیرقابل پیش‌بینی و سرگردان بازار، نمی‌ترسند. با این حال، نکته اصلی که من می‌خواهم بیان کنم این است که فرایند تغییری که باید انجام گیرد در محیط ذهنی و ترکیب روانی هر شخص معامله‌گر است. بازار تغییر نمی‌کند، ابزارها تغییر نمی‌کنند، معامله‌گر است که باید تغییر کند.

هنگامی که معامله‌گر می‌خواهد از طریق تحول در رفتارهای شخصی خود به یادگیری یک مهارت جدید بر پایه آزمون و خطا اقدام نماید، بعید است که بتواند جزئیات دقیق فرایند یادگیری خود را ضبط کند، به‌خصوص اگر آن فرایند ویژگی‌هایی از قبیل درد،

اضطراب و سردرگمی داشته باشد. بدیهی است، اگر کسی دقیقاً نداند مهارت‌هایی را که در حال حاضر دارد چگونه بدست آورده، پس به طور طبیعی، توضیح دادن به شخص دیگر که چگونه آن‌ها را بدست آورده است، می‌تواند بسیار دشوار باشد.

اساساً، زمانی که معاملات او سودآور می‌شود، انگیزه زیادی برای صرف کردن زمان و انرژی مورد نیاز برای توضیح دادن این مهارت‌های انتزاعی را ندارد تا یک فرایند یادگیری مؤثر را برای دیگران ایجاد کند. توسعه دادن برنامه‌های آموزشی برای شرح چگونه‌گی تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق نیاز به یک مجموعه مهارت‌های کاملاً متفاوت از مهارت‌های مورد نیاز یک معامله‌گر دارد.

فرایند یادگیری و نوع دگرگونی شخصی که لازم بود تا من قادر به نوشتن این کتاب باشم متفاوت و مجزا از نوع فرایند یادگیری که به عنوان یک معامله‌گر تجربه کردم بود. برای تشخیص اینکه چرا نیاز به نوشتن یک کتاب مانند این بود باید بگویم: فرایند آموزش دادن انتخابی است، اما فرایند یادگیری معامله‌گری، اجباری است.

منظورم از اجبار این است که من خانام، ماشین‌ام و عملاً هر چیز دیگری که به من تعلق داشت را از دست دادم تا روش‌هایی که جهت تغییر دیدگاه خودم برای فعالیت مؤثر در محیط معاملاتی نیاز داشتم را فرا بگیرم. از دست دادن تمام دارایی‌هایم یک تجربه دگرگونی زندگی بود، یک تجربه که به من چیزهای زیادی در مورد ماهیت ترس و اثرات ناتوان‌کننده آن بر توانایی یک فرد برای معامله‌گری مؤثر آموخت.

نوع پیشینی که به عنوان یک نتیجه از این تجربه به دست آوردم، نوعی فرایند یادگیری است که آن را آگاهی اجباری می‌نامم. این زمانی اتفاق افتاد که ماهیت و ویژگی محیطی که در آن فعالیت می‌کردم از آنچه به آن‌ها باور داشتم، بسیار متفاوت بود. و چون برای اینکه ادراک خودم را در مورد بعضی اطلاعات مسدود کنم، دفاع روانی را انتخاب کرده بودم، در نهایت توسط بازار به چیزهای زیادی (که قبلاً در مورد خودم در نظر نمی‌گرفتم)، مجبور به اعتراف شدم. هنگامی که تمام نمادهای خارجی که بخش عمده‌ای از هویتم را تشکیل می‌داد از بین رفت، من هیچ انتخاب دیگری نداشتم و مجبور شدم خودم را از

طریق روش‌های جدید و متفاوت بشناسم.

این وقایع در ماه مارس ۱۹۸۲م رخ داد. آن زمان یک مسول اجرایی در مری‌لینچ Commodities در شیکاگو بودم. کم‌تر از یک سال قبل، در ماه ژوئن ۱۹۸۱م از حومه دیترویت نقل مکان کردم. جایی که یک شغل در ملک تجاری و بیمه‌سازانه داشتم و حداقل از نظر مالی بسیار موفق بود. من میشیگان را ترک کردم و موفق شدم به شیکاگو برم و یک معامله‌گر شوم. من برای کار کردن در مری‌لینچ رفتم زیرا پول کافی برای خرید یک مجموعه در گروه تجاری Chicago Mercantile Exchange را نداشتم و آن موقع نمی‌دانستم که دست کم می‌توانستم در آنجا یک صندلی اجاره کنم.

من یک آپارتمان گران در ساحل گلد شیکاگو و یک پورشه داشتم. هم‌چنین یک خانه در حومه شهر دیترویت داشتم که نامزدم در آن زندگی می‌کرد و تقریباً هر آخر هفته برای دیدن او بین این دو شهر رانندگی یا پرواز می‌کردم. آن موقع برای موفق شدن تحت فشار مفرط مالی بودم زیرا سبک زندگی بسیار هزینه‌بر بود و توان مالی من هر روز کم‌تر می‌شد. تا اینکه تصمیم گرفتم یک معامله‌گر حرفه‌ای شوم. تطبیق دادن برخی تصمیم‌هایی که در زندگی خودم می‌گرفتم در آن نوع وضعیت خیلی دشوار بود.

از آن زمان به شیکاگو نقل مکان کردم. قبل از حرکت به شیکاگو بیش از دو سال معامله کرده بودم و دوبار تمام سرمایه خود را از دست داده بودم. البته، سریعاً پس‌انداز کردم و دوباره شروع کردم. دوره‌های موفقیت من کوتاه بود و فقط چند معامله موفق من برای توجیه این مسأله کافی بود که باید به تلاشم ادامه دهم. در آن زمان همیشه قبل از یک حرکت بزرگ بازار از معامله خارج می‌شدم و نمی‌توانستم سود زیادی از معاملات خود بدست آورم. این خرابکاری‌ها زمانی بود که خودم را گرفتار یک معامله می‌کردم. حتی در آن زمان برای موفق شدن بیش‌تر مصمم می‌شدم. پس از آن تجربه‌ها تصمیم گرفتم همه کتاب‌های موجود را خریداری کنم و از آن پس در همه سمینارهایی که می‌توانستم شرکت می‌کردم.

آموختن نحوه معامله کردن از طریق روش‌هایی که در کتاب‌ها می‌خواندم و یا

حفظ کردن یک معامله عملاً خیلی دشوار بود. اگر یک نفر در فشار مالی باشد (مثلاً اگر سرمایه معاملاتی ما محدود است یا اگر با پولی که استطاعت از دست دادن آن را نداریم، معامله کنیم)، نباید انتظار تبدیل به یک معامله گر موفق را داشته باشد. من به طور آشکار هر دوی این قوانین را نقض کردم. زیرا سرمایه معاملاتی من نسبت به سبک زندگی من بسیار کم بود و به وضوح استطاعت از دست دادن آن را نداشتم. هم چنین شواهد دیگری داشتم که نشان می داد شانس دقیقاً به نفع من نبود.

به شیکاگو آمدم چون معتقد بودم که اگر بتوانم روی فعالیت هایم تمرکز کنم و با افرادی که می دانستند چگونه باید معامله کرد ملاقات کنم، می توانم نحوه معامله کردن را از آن ها یاد بگیرم. اما این حرکت بسیار خام بود. من در مری لینچ Commodities استخدام شدم. آنجا با ۳۸ مسول اجرایی، دومین مرکز بزرگ خرید و فروش بود. در ابتدا از اینکه در پیدا کردن فقط یک نفر از فعالان که هرگونه تجربه ای در معاملات ارزی داشته باشد ناموفق هستم، شوکه شدم. اما وقتی فهمیدم هیچ یک از مسئولان اجرایی هیچ مشتری نداشتمند که سود آوری مداوم داشته باشد، بیش تر شوکه شدم. در واقع به طور معمول مشتری ها همه سرمایه خود را به طور متوسط در چهار ماه از دست می دادند.

نامیدی بزرگ من وقتی بود که شروع به ملاقات و ایجاد دوستی با بسیاری از معامله گرانی نمودم که معتقد بودند اگر در دفتر مبادلات کار نکنیم، نمی دانیم چگونه پول بدست آوریم. دوباره همان شرایطی قبلی را پیدا کردم. به غیر از تعداد انگشت شماری از طبقه معامله گران که شهرت و جذبه معنوی داشتند، به نظر می رسید که همه معامله گران در ترس به سر می برند. من نمی توانستم یک نفر را پیدا کنم که همواره سود کند، کسی که اشتباه نمی کند و آنچه که انجام می دهد را از قبل برنامه ریزی کرده باشد. بدون اینکه نیاز به تایید هرکسی برای درستی کاری که انجام داده است داشته باشد. این فقط من نبودم که نمی توانستم سود خودم را نگه دارم. من معامله گری ندیدم که در هر زمان از روز از بازار پول بدست نیاورده باشد، فقط نمی توانستند آن را نگه دارند. معامله گران زیادی را می شناختم که در اولین ساعات معاملاتی می توانستند ۲۰۰۰ یا ۳۰۰۰ دلار سود کنند. اما

آن‌ها در یک زمان کوتاه نه تنها سود بلکه مقداری از اصل سرمایه را از دست می‌دادند. به نظر می‌رسید هر کسی از انواع مشکلات مشابه و اشتباهاتی که هیچ‌کس واقعاً به‌عنوان یک مشکل به رسمیت نمی‌شناخت رنج می‌کشد. واضح است که ماهیت بازارها آن‌ها را ایجاد کرده است. مقابله کردن با هر چیزی که به‌عنوان یک مشکل ممکن است تلقی نشود، مضحک به نظر می‌رسد. چرا با همه چیز رویارو شوید، اگر معامله بعدی می‌تواند شما را ثروتمند سازد؟ همه معامله‌گرانی که می‌شناختم، از جمله خودم، تحت تأثیر ذهنیت یک "معامله بزرگ" بودند. در واقع ذهنیت معامله بزرگ در ذهن من به قدری قوی بود که از گرفتن سود ۵۰۰ یا ۷۰۰ دلاری در بسیاری از معاملات امتناع می‌کردم، حتی زمانی که می‌دانستم بیش‌تر از این سود بدست نمی‌آورم، این ممکن است مضحک باشد، ولی سودهای مقادیر کوچک را نمی‌گرفتم. چراکه در آن زمان این احساس در من وجود داشت که بازار با ارائه کردن این مبلغ ناچیز (در مقایسه با آنچه مورد نیاز است یا انتظار می‌رود) به من توهین کرده است.

به محض اینکه مشکلات مالی من رشد می‌کرد، ناامید می‌شدم و مطمئناً با هر چیزی که در اطرافم بود راحت نبودم. اما هنوز هم بر این باور بودم که می‌توانم بدون این مشکلات معامله کنم. این روند تا مارس ۱۹۸۲ ادامه داشت. حدود هشت ماه پس از آنکه به دنبال رویاهای استقلال مالی خودم به شیکاگو آمدم، به جز شغلم، آپارتمانم، لباس‌هایم، یک تلویزیون و یک تخت هیچ چیزی بدست نیاورده بودم.

عملاً تمام نمادهایی که هویت من را تأیید می‌کرد از دست رفته بودند. منظورم این است که یک بخش از بزرگ‌ترین مفاهیم شخصی‌ام از اموالم مانند خانه‌ام، ماشین‌ام و به‌ویژه اعتبارم ساخته شده بود. حفظ اعتبار چیزی بود که همیشه به آن افتخار می‌کردم. حال، خود را بدون هیچ‌یک از این چیزها یافتم. همانطور که قبلاً اشاره کردم، این‌طور نیست که برای توجه به احتمال رخ داد این اتفاق، شواهد فراوانی وجود نداشته باشد، اما چیزی در من وجود داشت که اجازه نمی‌داد با این شواهد یا پیامدها یک رویارویی مستقیم داشته باشم.

امتناع از این رویارویی، با در نظر گرفتن پیامدهای تمام اطلاعات متناقض یک استرس بزرگ را ایجاد می‌کند. با ترکیب این وضعیت‌ها، شدیداً ترسیده بودم که همه چیز را از دست بدهم. اما دوباره، با هر شکل ممکن این ترس را پنهان کردم و آن را در جایی از ذهنم قرار دادم. جایی که نتوانم آنرا احساس کنم. با این حال، سقوط قریب‌الوقوع خود را احساس می‌کردم. چرا باید با این ترس از پا در می‌آمدم؟ اما چه کار می‌توانستم انجام دهم زمانی که هیچ راهی نداشتم برای تطبیق دادن خود با عدم توازن از دست دادن همه چیزهایی که ایجاد کرده بودم؟ منظورم از عدم توازن، بین آنچه که در مورد خودم باور داشتم و چیزهایی که این باورها را تأیید می‌کند است. من چه کسی بودم، بعد از همه این چیزهایی که از دست رفته بودند؟

خوب این سؤالات چیز زیادی برای کشف کردن به من نداد. به محض اینکه وضعیت مالی من به سطح بحرانی تنزل یافت، دفاع روانی من شروع به فروریختن کرد. در نهایت پذیرفتم برای اجتناب از ورشکستگی ناگزیرم آنچه معتقد بودم عمل نهایی است را انجام دهم.

نتیجه این تجربه‌ها باعث تغییر چیزهایی زیادی در روان من شد و مانند هر کس دیگر مجبور به تغییرات عمده‌ای در زندگی خود شدم. چیزهای زیاد در مورد خودم یاد گرفتم. اولین چیزی که اتفاق افتاد، که کاملاً تعجب‌آور بود، این بود که استرس من از هم پاشید. در واقع بر یک حس بزرگ و برجسته پیش‌بینی و ترس یا تلاش ناامیدانه برای باقی ماندن در معامله غلبه کردم. من با بدترین ترس زندگی می‌کردم و فهمیدم که واقعاً در وضعیتی هستم که نمی‌توانم معامله کنم. البته شرایط تقریباً به آن بدی نبود که تصور می‌کردم. هنوزم زنده و سالم بودم، قادر به فکر کردن و عمل کردن بودم، در این زمان بود که شروع کردم به قدردانی از توانایی‌هایم برای اینکه به بزرگترین دارایی‌ام فکر کنم.

این احساس قدردانی زمانی که به درک عمیق‌تری در مورد ماهیت خودم رسیدم، شروع به رشد کرد. برای اکثر قسمت‌ها، من ایمانم را به قابلیت‌های درونی خودم افزایش دادم. اموال و دارایی‌هایم در ساخت شخصیت من بیش‌تر از خودم نقش داشت. آن چیزی که شروع کردم تشخیص دهم این بود که من چیزی بیش‌تر از دارایی‌ها و ثروتم هستم.

وقتی که دورنمای وجودی من شفاف شد، به من اجازه داد تا این بعد عمیق‌تر از خودم را حس کنم، این نکته که من از این بینش جدید کوچک‌ترین درکی پیدا کردم، به من کمک کرد تا بفهمم چگونه اشتباه کردن و ضرر کردن، به‌عنوان یک شخص هیچ چیزی از من کم نمی‌کند. من شروع کردم تا یاد بگیرم چگونه به خودم اجازه اشتباه کردن بدهم و این آزادی خاص را به خودم عطا کنم که شاید هیچ چیزی به نام شکست وجود ندارد، مگر اینکه از این تجربه چیزهای مثبت و مفید یاد گرفته نشود.

با این حال، من به این تجربه‌های شخصی مرتبط نبودم زیرا فکر می‌کردم آن‌ها به جز یکی به‌خصوص غیر عادی بودند. هر کس می‌داند تعداد زیادی از معامله‌گران هستند که همه چیز خود را از دست می‌دهند، وحتى برخی از آن‌ها نوعی از آگاهی را در مورد خودشان بدست خواهند آورد، با توجه به شرایط مالی، آن‌ها لزوماً قادر نبودند که به‌عنوان یک معامله‌گر کار کنند. برای باقی‌ماندن در معاملات من نیز در یک موقعیت مناسب مالی نبودم، به جز اینکه هنوز هم شغلم را در مری‌لینچ داشتم. در واقع، اگر هیچ اتفاقی در درونم نمی‌افتاد، برای من آن یک کسب و کار معمولی بود. مطمئناً برای مشتریانم یا هرکس دیگر فاش نمی‌کردم که من فقط یک ورشکسته هستم. شغلم به‌عنوان یک مسول اجرایی یکی از چند چیزی بود که از دست نداده بودم و آن وابسته به این بود که در نظر مشتریانم یک معامله‌گر خوب باشم.

برای من این یک تفاوت کلیدی بود که در نهایت منجر به آفرینش این کتاب شد. من به‌اندازه کافی خوش شانس بودم که بتوانم همچنان یک معامله‌گر باقی بمانم (اگرچه نه با پول خودم) در حالی که این تغییرات عمده روانی، مرا در موقعیت منحصر بفردی قرار می‌داد تا راه‌های مختلفی که در آن وضعیت روانیم تحت تأثیر تجربیات بیرونی قرار می‌گرفت را مطالعه کنم.

این رابطه بین داخل و خارج همیشه آشکار نیست، اما در این وضعیت غیرقابل اجتناب بود. من آموختم که بازار به معامله‌گران یک فرصت برای سود بردن از حرکت قیمت‌ها ارائه می‌کند، و اساساً این فرصت‌ها در حرکت همیشه‌گی هستند. این یک محیط است

که در آن فرد آزادانه می‌تواند نتایج خودش را ایجاد کند، بدون بسیاری از محدودیت‌هایی که در زندگی روزمره وجود دارد. این بی‌پایان بودن فرصت‌ها در بازار، یک آینه کامل از نگرش معامله‌گران را ایجاد می‌کند. آنچه معامله‌گران می‌بینند حرکت است و در مورد آن هیچ کنترلی ندارند. همه حق انتخاب دارند و تنها ابزار برای انتخاب درست، تجربه‌هایی است که در ذهن هر یک از معامله‌گران وجود دارد. به‌عنوان مثال، اگر من بازار را به‌عنوان تهدید درک کنم از آنچه که ممکن است اتفاق بیفتد هراسان می‌شوم. این برای من کاملاً آشکار می‌کند که ترس من نتیجه عدم توانایی من برای پیش‌بینی وقایع یا انجام مناسب‌ترین کار در جهت بهترین منافع خودم می‌باشد.

علاوه بر این، من کشف کردم که چهارچوب ذهنیم برای اجتناب از ضرر کردن ساخته شده است و در تلاش نامیدانه برای انجام این کار، در واقع ضرر را ایجاد می‌کردم. شما می‌توانید به این موضوع از این زاویه نگاه کنید که هیچ یک از ما ظرفیت روانی برای آگاهی داشتن از همه چیزهایی که هر لحظه در محیط اتفاق می‌افتد را ندارد. اطلاعات محیطی که ما روی آن تمرکز می‌کنیم، (از تمام آنچه وجود دارد) اطلاعاتی خواهد بود که بیش‌ترین اهمیت را برای ما دارد. همان‌طور که ما بیش‌تر توجه خود را به نوع خاصی از اطلاعات اختصاص می‌دهیم (به دلیل اهمیت آن‌ها) در همان زمان به طور اتوماتیک از انواع دیگر اطلاعات چشم‌پوشی می‌کنیم. من به دلیل تلاش برای اجتناب از ضرر، به سادگی آن‌ها را برای خود ایجاد می‌کردم.

به جای داشتن تمرکز مثبت بر اطلاعات بازار که نشان‌دهنده پتانسیل وجود یک فرصت است، ما بیش‌تر نگران اطلاعاتی هستیم که تأییدکننده آنچه‌ی است که از آن بیش‌ترین ترس را داریم. به‌عنوان یک نتیجه بزرگ‌ترین و مهم‌ترین اطلاعات بازار، که مربوط به احتمالات و فرصت‌های دیگر موجود در هر لحظه است، کاملاً دور از توجه ما است و از دست ما فرار می‌کند. تنها راهی که من می‌توانستم از این فرصت‌ها استفاده کنم (به غیر از فرصت‌های خیالی) پیش‌گیری از رخ دادهایی است که موجب انحراف توجه من از اتفاقات هم‌اکنون بازار می‌شود.

من برای جلوگیری از آنچه که از دست می‌دادم هیچ راهی پیدا نمی‌کردم تا زمانی که باورهایم در مورد اهمیت زیان و اشتباه کردن، شروع به دگرگونی کرد. وقتی که این تغییر دیدگاه رخ داد، ویژگی‌های رفتاری بازار و روابط میان آن ویژگی‌ها را (که قبلاً کاملاً نسبت به آن‌ها بی‌توجه بودم) مورد توجه قرار دادم.

در زمان‌هایی متوجه شدم که سهواً یکی از مهم‌ترین درس‌ها برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را یاد گرفتم. به این دلیل که همه چیز را از دست داده بودم و واقعاً چیزی برای ترس نداشتم و آن چگونگی «پذیرفتن» ضررها بدون هیچ‌گونه عواقب منفی بود. بدون احساس گناه، خشم، شرم و یا مجازات خوشتن.

بدون ترس از ضرر کردن، من یک بازار متفاوت را دیدم و تجربه کردم به خاطر اینکه خودم متفاوت بودم. آن مانند این بود که کسی چشم‌بندش را بر می‌داشت در حالی که خودش هم از وجود آن روی چشمانش بی‌اطلاع باشد. تا آن زمان معاملات همیشه تحت تأثیر ترس بود. کوچک‌ترین درکی از مفهوم معاملات بدون ترس نداشتم یا اینکه انجام دادن یک معامله، انتخاب یک احتمال از بین کل فضای احتمالی ممکن است. در واقع آن برای موفقیت لازم بود.

همچنین آنچه برایم کاملاً آشکار شد این بود که تا چه حد ترس به‌طور مؤثری مانع درکم از لزوم پیروی از قوانین مدیریت پول و داشتن تعریف روشنی از روش معامله‌گری می‌شد. آن سرآغاز ایجاد حس پیروی کردن بیش‌تر من از قوانینی بود که در نهایت منجر به افزایش اعتماد به نفسم شد. اعتماد به نفس بیش‌تر من منجر به تمرکز بیش‌ترم برای یادگیری چیزهای جدید درباره روابط ظریف در رفتار بازار شد که کمک کرد تا بهتر معامله کنم. در نهایت توانستم اثرات مثبت این نگرش جدید را بر توانایی خودم برای تغییر دیدگاهم از روند بازار اندازه‌گیری کنم. سختگیری کمتر من در مورد اشتباهاتم چیزهایی را روشن کرد. این موجب شد که ورود و خروجم از موقعیت‌ها و کوتاه کردن ضررها برای آماده کردن ذهنیتیم برای فرصت‌های بعدی بسیار آسان‌تر شود.

در ژوئن ۱۹۸۲ م برای مشتریانی که برای معاملات‌شان به من متکی بودند شروع به

پول سازی کردم. این سودسازی مانند معامله گران استاندارد زیاد نبود اما به صورت مداوم بود. من روزهای برنده‌های داشتم که تبدیل به هفته‌های برنده و ماه‌های برنده می‌شد. در آگوست ۱۹۸۲ م به نوشتن یک کتاب و یا حداقل برپایی یک سمینار برای توضیح دادن به معامله گران دیگر در مورد آنچه که درباره خودم کشف کرده بودم، فکر کردم.

در حوزه آموزش خلاء آشکاری در بازار وجود داشت. واقعاً هرگونه مطلب عمیقی در مورد روان‌شناسی معاملاتی برای کمک به کسانی که می‌خواستند بدانند چرا موفقیت بسیار گریزان است وجود نداشت. من این کتاب را نوشتم برای آدرس‌دهی به آنچه که اعتقاد دارم یک نیاز حیاتی برای کسانی است که می‌خواهند برای معامله کردن در بازارهای سهام و قرارداد آتی یک رویکرد سازمان یافته، سیستماتیک و گام‌به‌گام داشته باشند تا مهارت‌های ذهنی لازم جهت جمع‌آوری ثروت به‌عنوان یک معامله‌گر را یاد بگیرند. راز این رویکرد یادگیری یک روش تفکر جدید است.

فصل ۲

چرا یک روش فکری جدید؟

در این فصل قصد داریم به وضوح نشان دهیم که چگونه تربیت اجتماعی متداول (که کم کم ارزش‌ها و اعتقادات شخص را برای رسیدن به موفقیت شکل می‌دهد) با روش‌های مورد نیاز برای موفقیت در محیط بازار در تعارض است. بعضی از افراد تلاش می‌کنند از طریق همان روش‌هایی که در محیط اجتماعی آموخته‌اند در بازار فعالیت کنند. آن‌ها سعی می‌کنند مطمئن شوند چیزی را که می‌خواهند، به دست می‌آورند. به احتمال بسیار زیاد، این افراد همیشه خود را در یک حالت سرخوردگی، اضطراب و ترس می‌یابند. آن‌ها از نتایج بدست آمده تعجب می‌کنند و فکر می‌کنند که بعضی چیزها آن‌ها را به اشتباه انداخته است.

مضحک است، در نگاه اول معامله‌گری به نظر ساده می‌آید اما زمانی که مردم در می‌یابند تلاش در این مسیر بسیار سخت و دشوار است، آن‌ها را رها می‌کنند. در این محیط موفقیت همیشه بسیار نزدیک به نظر می‌آید، در عین حال غالباً دور از دسترس است. سرخوردگی از این موضوع ادامه دارد تا وقتی که معامله‌گر خود را با آموختن روش جدید فکری که در این محیط مؤثر باشد (و نه بر اساس طرز فکری که در محیط فرهنگی و تربیت اجتماعی شکل گرفته است) با شرایط موجود در محیط بازار وفق دهد.

شاید بسیاری از شما که این کتاب را می‌خوانید، در مورد سمیناری شنیده باشید که در آن نحوه راه‌رفتن با پای برهنه روی ذغال قرمز داغ را آموزش می‌دهند. کسانی که روش‌های امکان‌پذیر شدن این کار را بسط داده‌اند، این فرضیه را مطرح کرده‌اند که دستاوردهای افرادی که خوب و عالی فکر می‌کنند بسیار فراتر از چیزی است که دیگر

افراد در گروه‌های اجتماعی مشابه تصور می‌کنند و آن نتیجه نوع مخصوصی تفکر است، روشی از تفکر در باورهای آن‌ها که متفاوت از دیگر افراد است. در این روش یک سیستم می‌تواند به نحوی پیاده‌سازی گردد که قادر به فراگیری و هم‌چنین آموزش مطالب به دیگران باشد. تنها تفاوت میان کسانی که دستاوردهای متوسطی در زندگی داشته‌اند با افرادی که دستاوردهای عالی داشته‌اند اینست که گروه دوم به روش تفکری دست یافته‌اند که دیگران به آن دست پیدا نکرده‌اند. با این فرضیه، درک من این است که کسانی که رفتن به اقیانوس آرام جنوبی و ادامه آن را برنامه‌ریزی کردند، نشان دادند که توانایی راه‌رفتن بر روی ذغال داغ قرمز، بدون هیچ‌گونه صدمه فیزیکی، وجود دارد. برای پیدا کردن افرادی که چنین توانایی‌هایی دارند (آتش روها) برنامه‌ریزان اقدام به تجزیه و تحلیل باورها و نگرش‌ها کردند تا به یک متد فکری که قابلیت تدریس در ایالات متحده را داشته باشد، دست پیدا کنند.

من دیدگاهی فراتر از پیامدهای تلاش جسمی و روحی برای راه‌رفتن شما بر روی ذغال قرمز داغ را در نظر دارم. تنها فکر کردن به انجام دادن این کار به‌طور معمول ترس زیادی ایجاد می‌کند. پتانسیل صدمه فیزیکی به پای شما، با در نظر گرفتن این امکان که ممکن است تا پایان عمر فلج شوید، کاملاً واقعی است. اما جالب این‌جا است که مطبوعات اعلم از تلویزیون و روزنامه‌ها اعلام کردند که همه افرادی (از هر قشری) که در این سمینار شرکت کرده بودند، کاری که ما حتی از فکر کردن به آن می‌ترسیم را انجام دادند. آن‌ها ۱۰ متر با پای برهنه بر روی ذغال قرمز داغ راه رفتند.

در حال حاضر نمی‌خواهم بگویم که در آینده بر روی گودالی از آتش راه می‌روید اما عادات فکری جان سخت هستند. برای یافتن یک متد جدید فکری پیشنهاد می‌کنم در مورد باورهای تان و مفاهیم عمیق و ریشه‌دار (از آنچه که امکان‌پذیر می‌دانید) کاوش کنید. گاهی اوقات تنها یک پاکسازی دقیق روانی می‌تواند شما را در دور انداختن شکست‌ها و بنا کردن کاخ موفقیت‌ها کمک کند. اطلاعاتی را برای خودتان افشا کنید که احتمالاً منجر به این سوال از خودتان شود "اگر درست نشد چگونه؟" این اولین گام برای

هر فرایند پاکسازی ذهنی است.

به دلایل بسیاری که هر کدام از آن‌ها در بخش دوم به صورت عمیق تری بررسی می‌شود، تاکنون به ندرت اتفاق افتاده که یک معامله‌گر تازه‌کار که در تقابل با محیط بازار (که از همه جهات با محیط اجتماعی متفاوت است) قرار گرفته، آموزش مقابله مؤثر با عادات اجتماعی خود را دیده باشد. به عنوان مثال بازار را می‌توان به عنوان یک رویداد بی‌پایان متغیر در نظر گرفت، عملاً بدون ساختار، همیشه در حرکت، که در هر معامله پتانسیل نامحدودی برای سود یا ضرر کردن دارد. تأثیرات روانی در تعامل فردی با چنین محیطی دشوار است. به خصوص هنگامی که شما راه‌های زیادی را (که همه آن‌ها به طور معمول برآمده از باورهای اجتماعی ما است) با تعاریف بسیاری از مرزها، محدودیت‌ها و مقررات برای حفظ این ساختار را در نظر داشته باشید.

برای بسیاری از مردم، محیط ایستا، یک جز اساسی از احساس آن‌ها در مورد امنیت و رفاه است. بازارها نه تنها می‌توانند احساس امنیت اشخاص را (زمانی که بر اثر عدم پذیرش تغییرات مجبور به تقابل لحظه به لحظه با بازار می‌شوند) از بین ببرند، بلکه می‌توانند یک محیط احساسی و سرشار از رقابت و استرس را تولید نمایند. نیاز اجباری میلیون‌ها نفر به پیروزی، همراه ترس از خرابی وضعیت بازارهای مالی، معامله‌گرانی که برآورده شدن آرزوهای بزرگ و استقلال مالی خود را خیلی واقعی می‌بینند و منتظرند تا هر چه می‌خواهند از طریق بازار بدست آورند را ناامید می‌کند.

علاوه بر این، اصول زمان، تلاش و پاداش مرتبط با اکثر مشاغل به سادگی قابل مقایسه با بازارها نیست. به عنوان مثال دستمزد ساعتی یا سالانه بسیاری از شغل‌ها صرف نظر از تلاش فرد، ثابت است. برای یک معامله‌گر میزان تلاش می‌تواند بی‌ربط باشد و عملاً هیچ رابطه‌ای بین زمان و پاداش وجود ندارد. یک معامله‌گر می‌تواند فقط با گرفتن یک تصمیم و صرف مقداری انرژی روانی، ظرف چند ثانیه سود هنگفت و بادآورده‌ای را بدست آورد. در ابتدا ممکن است فکر کنید به دست آوردن مقدار زیادی پول آن هم ظرف چند دقیقه یا چند ثانیه تفکر اشتباهی است. از آن بیش‌تر، آیا شما این را می‌دانید،

اگر نگویم همه، بیش تر ما با سیستم بسیار ساخت یافته‌ای از باورها در مورد شرایطی که تحت آن شایستگی به دست آوردن پول را پیدا می‌کنیم، رشد کرده‌ایم. در واقع بسیاری از مردم به خاطر شرایط دوران کودکی‌شان و هم‌چنین عقاید مذهبی بر این باور هستند که در صورتی که کار نکنند سزاوار دریافت هیچ پولی نیستند. بدیهی است بدست آوردن مقدار زیادی پول در یک دوره زمانی کوتاه بدون صرف هیچ تلاشی برای اکثر مردم که برای بدست آوردن پول کار می‌کنند، پذیرفتنی نیست. پس چگونه بعضی از افراد سود و ثروت بادآورده خود را با این باورهای ساخت یافته در مورد کار منطبق می‌کنند؟ به‌خصوص وقتی که به احتمال زیاد حتی از آن‌ها آگاه هم نیستند و یا اگر آگاه هم هستند به آن‌ها توجهی نمی‌کنند.

این نوع از درگیری‌های ذهنی معمولاً توسط معامله‌گرانی که استعداد خاصی دارند، با هوش هستند و یا از دنیا برگشته و پول خودشان را به بازار می‌بخشند، حل می‌شود. عدم تصحیح اختلاف بین عادات تربیتی و محیط بازار و یا عدم آگاهی از وجود داشتن این تفاوت‌ها، مطمئناً می‌تواند موجب بسیاری از اشتباهات معامله‌گران در محیط بازار شود. با این حال، متد فکری نه تنها می‌تواند رفتارهای بازار را در شرایط قابل درک جهت جلوگیری از اشتباهات، باز تعریف کند، بلکه می‌تواند، اگر نگویم همه، بیش تر بی‌نظمی‌ها و عکس‌العمل‌های عاطفی را مدیریت کند.

آموزه‌های فرهنگی که منجر به تجربه معامله‌گری نا موفق می‌شود.

در یک وضعیت پرفشار روحی شما مجبورید سریعاً تصمیم‌گیری کنید (که می‌تواند منجر به شکست شود). زمان کمی برای مقایسه وضعیت فعلی با تجربیات قبلی وجود دارد. احتمالاً حتی نمی‌دانید که اگر رفتار مشابه‌ای مانند قبل داشته باشید، متحمل عواقب همان فاجعه می‌شوید. از آنجا که وضعیت فعلی بسیار اضطرابی است ممکن است رفتار شما هیچ مفهومی از رفتار عادی و یا حتی بی‌ملاحظه‌گی نداشته باشد. در واقع ممکن

است چند عکس‌العمل عادی شما به تعداد محدودی از اخبار، منجر به شکست شود. اگر قادر به تشخیص اشتباهات گذشته باشید، می‌توانید بدون از دست‌دادن زمان از تکرار آن‌ها جلوگیری کنید. بنابراین لازم است سریعاً تصمیم‌گیری کنید.

تمام اشتباهات متداول در معاملات ریشه در روش تفکر دارد که می‌تواند تغییر کند:

۱. امتناع از محدود کردن ضرر
۲. خارج‌نشدن از معامله حتی زمانی که بدانید پتانسیل حرکت بازار بسیار کاهش یافته است.
۳. داشتن یک نظر یا عقیده خاص در مورد بازاری که ذهن را قفل کند. از منظر روانی این معادل تلاش برای کنترل بازار به وسیله انتظارات خودمان است. (من درست می‌گویم بازار اشتباه می‌کند).
۴. تمرکز بر قیمت و ارزش پولی هر معامله به جای تمرکز بر پتانسیل بازار که بر اساس رفتار و ساختار آن حرکت می‌کند.
۵. انتقام یا معامله کردن به قصد جبران پولی که بازار از شما گرفته است.
۶. عدم تغییر موقعیت، حتی زمانی که احساس کنید حرکت بازار تغییر کرده است.
۷. پیروی نکردن از قوانین استراتژی معامله
۸. گرفتار کردن خود در یک معامله و محروم شدن از فرصت‌های سودده بازار
۹. اقدام نکردن بر اساس شم یا دریافت درونی
۱۰. استفاده از یک استراتژی ثابت در هر زمانی از بازار و سپس برگرداندن سود به دست آمده به بازار در یک یا دو معامله و تکرار دوباره این کار.

مهارت‌های بدست آمده

برای اینکه در هر فعالیتی، اعم از روانی مانند معامله‌گری و یا جسمی مانند شنا، در سطح عالی باشیم، نیاز به فراگیری مهارت‌های تخصصی آن زمینه داریم. ما این مهارت‌ها را با دیدگاه‌مان در مورد الزامات مورد نیاز، تفکر در مورد آن‌ها و یا رفتارهای متضاد با دیدگاه‌ها و آموزه‌های قبلی خودمان فرا می‌گیریم. با این حال فراتر از نحوه

انجام فعالیت‌ها، که هر کسی می‌تواند در آن استاد باشد، روش تفکر خاص یا استراتژی است که می‌تواند منجر به تعالی شود. هر چند تعداد کمی از افراد به صورت ذاتی آن را دارند، اما به هر حال روش تفکر قابل یادگیری است.

هر نوعی از روش تفکر نیاز به یک سری دستورالعمل‌ها برای رسیدن به اهداف و حل مشکلات دارد. شاید بهتر است این رویکرد، توصیف روش‌های روانی و یا حتی مهارت‌های کاربردی، فکری باشد. به‌عنوان مثال شاید یکی از این مهارت‌ها توانایی شناسایی شرایطی است که منجر به خطا در معاملات می‌شود قبل از آنکه این خطا اتفاق افتد.

روش‌ها یا مهارت‌های دیگر عبارتند از:

۱. آموختن دینامیک رسیدن به هدف به نحوی که روی آنچه که می‌خواهید تمرکز کنید نه آنچه که از آن می‌ترسید.
۲. آموزش چگونه‌گی به رسمیت شناختن مهارت‌هایی که به‌عنوان یک معامله‌گر پیشرفته نیاز دارید و سپس تمرکز بر توسعه‌دادن این مهارت‌ها به جای تمرکز بر بدست‌آوردن پول که تنها به وسیله این مهارت‌ها بدست می‌آید.
۳. آموختن اینکه چگونه خود را با تغییرات اساسی که به‌آسانی در شرایط بازار ایجاد می‌شود وفق دهیم.
۴. شناسایی میزان خطرپذیری، سطح ریسک، خود و سپس بیاموزید که چگونه از راه‌هایی که با توانایی شما برای حفظ هدف در فعالیت‌های بازار تناقض نداشته باشد، آن را گسترش دهید.
۵. آموزش چگونه‌گی اجرای سریع معاملات بعد از درک یک فرصت.
۶. آموختن اینکه چگونه به جای ارزیابی پتانسیل بازار از طریق نظر شخصی به بازار اجازه دهیم مقدار کافی سود را برای ما مشخص کند.
۷. آموختن اینکه چطور چهارچوب باورهای شما، درک شما را از حرکت بازار کنترل می‌کند.
۸. آموختن اینکه چگونه به یک حالت بی‌نظری و بی‌طرفی دست یابید.

۹. آموزش اینکه چطور اطلاعات حسی درست را تشخیص دهیم و یاد بگیریم چگونه همواره به آن عمل نماییم.

چرا این سیستم معامله متفاوت است؟

سیستم‌های بازرگانی در تعریف تعیین کیفیت و طبقه‌بندی رفتارهای بازار به ما کمک می‌کنند. از آنجا که دستورات معامله‌گران در بازار ظاهراً ترکیب نامتناهی از رفتارهای آنان در برابر فرصت‌ها، ریسک‌ها و موقعیت‌ها است، این موضوع می‌تواند درک این مسأله را که چطور افکار ما می‌تواند باعث نابودی ما شود آسان‌تر کند. سیستم‌های معاملات قلمرو رفتارهای بازار را محدود می‌کند و به همین دلیل می‌تواند مدیریت ذهن را برای ما آسان‌تر کند. آن‌ها همچنین به ما پیشنهاد و جهت می‌دهند که در مقابل شرایط پیش رو در بازار چه کاری انجام دهیم. بدون آن‌ها معامله‌گران به راحتی در دریایی از احتمالات و فرصت‌ها شناور می‌شوند که فرا روی آن‌ها هیچ ساحلی نیست. از آنجا که سیستم‌های معاملات، فرصت‌های معامله‌گری را یافته و پیشنهاد معامله را ارائه می‌دهند، این پیشنهادات می‌تواند منجر به توسعه مهارت‌ها گردد. آن‌ها می‌توانند راه را برای افزایش آگاهی شما باز نمایند. یک مهارت واقعی نه تنها راه را نمایان می‌کند بلکه تقریباً به طور خودکار شروع به افزایش آگاهی‌های معامله‌گر می‌نماید. روش کنترل فکر مجموعه مهارت‌هایی است که باید در زمان خودش استفاده شود.

من در این کتاب سیستم معاملات پیشنهاد نمی‌کنم. کار من بیش‌تر به معنای ارتباط یک سیستم تجاری با ساختارهای روانی ذهن است. اگر یک سیستم تجاری، آگاهی از سیگنال‌های بازار را بهبود بخشد و حاکی از رفتارهای مناسب برای هر وضعیت در بازار باشد، بنابراین تکنولوژی فکری که من با شما در میان خواهیم گذاشت، مهارت‌ها را به شما یاد می‌دهد و هم چنین طرز استفاده از این مهارت‌ها را نیز به شما آموزش می‌دهد. برای یک معامله‌گر داشتن مهارت‌های لازم برای دستکاری آگاهانه یک چهارچوب ذهنی هنگامی که تشخیص می‌دهد چگونه یک سیستم معاملات در زمان نیاز به تصمیم‌گیری

فوری بی‌فایده می‌شود، ضروری است.

بیش‌تر افرادی که در این حوزه مطالعه کرده‌اند خود را نسبت به دیگران فردی موفق می‌دانند. اگرچه با استفاده از سعی و خطا یا فرمول‌های کاربردی بسیار دقیق اثبات شده یا چیزهایی که به صورت آگاهانه و یا غیر آگاهانه آموخته‌اند و یا متدهای فکری به این موفقیت می‌رسند. در هر صورت همه ما دارای یک گرایش طبیعی هستیم که اگر در بعضی چیزها موفق شویم، می‌خواهیم اصول موفقیتی که در بعضی از شرایط خیلی خوب کار می‌کنند را عملاً در همه وضعیت‌ها به کار ببریم.

برای اغلب ما اتفاق نمی‌افتد که به محیط‌هایی برخورد کنیم که نیاز به منابع بسیار متفاوت روانی برای رسیدن به موفقیت داشته باشد. به طور مثال فرض کنید که شما بدون آگاهی سعی کنید از یک سیستم فکری خاص، که موفق هم بوده، برای معاملات قرارداد آتی یا سهام استفاده کنید بدون اینکه درباره مفید بودن آن یا اعتبار آن سیستم، در ارتباط با شرایط واقعی بازار که باید وجود داشته باشد، هیچ اطلاعی داشته باشیم. به احتمال زیاد حتی قبل از آنکه آغاز کنید شما محکوم به شکست هستید.

بدیهی است افراد با این باور که اطلاعات درستی از بازار ندارند و یا قصد دارند شکست بخورند اقدام به معامله‌گری نمی‌کنند. در واقع دقیقاً بر عکس این مسأله است. از آنجا که اکثر معامله‌گران تازه کار که هنوز از موفقیت در فرصت‌های شغلی بیرون بازار بسیار مغروراند بر این باور هستند که توانایی ادامه این موفقیت‌ها در محیط بازار را هم دارند. این اعتماد به نفس بی‌اساس، همراه با مسیری که در آن بازار مفاهیم شخص را از ارتباط پاداش با زمان و تلاش برای رسیدن به انتظارات منحرف می‌کند، موجب می‌شود که انتظارات معامله‌گر در مورد نوع نتایجی که او باید به آن دست یابد، بسیار غیر واقعی گردد. اعتقاد به اینکه معامله‌گری بسیار آسان است به دلیل انتظارات غیرواقعی است و احتمالاً این بزرگ‌ترین دلیل از دست‌دادن همه پول معامله‌گر است، قبل از آنکه بتواند مهارت‌های سطح اولیه خود را توسعه دهد.

شروع به معامله‌کردن با این اعتقاد که معامله‌گری کار آسانی است، یک دام روانی

است که بیش تر معامله گران را اغوا می کند. اما چندان دشوار نیست که بفهمیم چرا. در مورد تنظیم استاندارد از عملکرد خودمان به وسیله سنجش پیشرفت های خود، فرایندهای پویایی را امتحان کنید. چهار جز اصلی برای تشکیل استاندارد عملکرد شخصی و یا انتظارات برای نتایج وجود دارد:

اول مفاهیم اولیه از زمان است. اکثر مردم معتقدند زمان محدود است. بدون درنگ می گذرد و در نهایت از دست می رود. دوم معنی و مفهوم تلاش کردن است. انرژی شخصی پایان ناپذیر نیست. ما خسته می شویم و انرژی خود را از دست می دهیم و حتی اگر خوب استراحت نکنیم ممکن است بیمار شویم. سوم معنی و مفهوم تخصص است. ما تعدادی از مهارت ها را آموخته ایم و میزان حرفه ای بودن ما بستگی به میزان استفاده از این مهارت ها دارد که معمولاً در زمان معاملات بزرگ بدست می آید.

اکنون بهترین راه، شناخت ارزش های درونی خودمان بر پایه باورهای مان در مورد اینکه چقدر باید کار کنیم و چه مقدار زمان طول می کشد تا موفق شویم است که ما را به مولفه چهارم این معادله راهنمایی می کند یعنی پاداش. تعیین میزان پاداشی که باید به آن برسیم. ما با تعیین مقدار تلاش (انرژی شخصی) که مورد نیاز است و مدت زمانی (وقت محدودمان) که طول می کشد، در مورد میزان سختی یا آسان بودن کار ارزیابی انجام می دهیم. بنابراین می توانیم با این پارامترها میزان دستمزد را مشخص کنیم. این مثل آن است که ما شخصاً فرمول عرضه و تقاضا برای زمان و انرژی خود داشته باشیم.

هم اکنون می خواهیم نشان بدهیم که چگونه انحراف تمام اجزا معامله گری اجازه می دهد که کسی باور کند که معامله گری آسان است. اول این که کارکرد محیط بازار به نحوی است که احتیاج خیلی کمی به فعالیت فیزیکی دارد، به خصوص برای معامله گران تازه کار. دوم این که زمان عامل اصلی نیست، زیرا یک معامله گر می تواند در یک لحظه هزاران دلار سود بدست آورد. این امکان پذیر است، شما یک معامله انجام می دهید و در صورتی که هرگز بازار در تقابل با موقعیت شما قرار نگیرد، می توان به سودی فراتر از آنچه امکان پذیر می دانید دست یابید.

اکثر مردم این فرضیه غلط که معامله‌گری کار آسانی است را تجربه نکرده‌اند. آن‌ها به طور طبیعی در اولین فعالیت شان در بازار آن را تجربه می‌کنند. آن‌ها فکر می‌کنند که معامله‌گری خریدن در نقاط پایین بازار و نگه داشتن آن تا زمانی که به سود برسد است حتی اگر این سود یک پیپ باشد. همواره می‌توان با چند برابر کردن این پیپ‌ها در چندین قرار داد ثروت بادآورده‌ای را بدست آورد. با این سودها می‌توانند به سفرهای عجیب و غریب بروند یا یک اتومبیل رویایی بخرند و به استقلال مالی برسند. سپس مقایسه می‌کنند که چه مدت کار سخت باید انجام دهند تا این مقدار پول به دست آورند در نهایت یک نتیجه کاملاً اشتباه می‌گیرند و آن اینکه معامله‌گری کار آسانی است.

مشکل این جا است که تقریباً برای اکثر معامله‌گران تازه کار، ایجاد ارزیابی مناسب از سطح تخصص مورد نیاز محیط بازار غیر ممکن است. مانند آموختن اینکه در محیط نامحدود بازار چطور خودمان را محدود کنیم، هنگامی که احتمالاً برای اولین بار در زندگی تجاری، خود را از تمام محدودیت‌ها آزاد می‌بیند. یا مقدار زمان مورد نیاز برای بدست آوردن تخصص لازم به خصوص زمانی که می‌بینند با چه سرعت و سادگی می‌توان در بازار به سود رسید. این نوع فرض‌هاست که معامله‌گر را نسبت به واقعیت بازار کور می‌کند. مطمئناً زمان عامل مهمی در یادگیری درک فرصت‌ها یا اجرای بدون نقص یک معامله است. هر دوی این مهارت‌ها در زمان معاملات بزرگ یاد گرفته می‌شوند. با این حال نه زمان و نه تلاش عامل تعیین‌کننده برای بدست آوردن سود در بازار نیست. پس چه اتفاقی می‌افتد که ما از بدست آوردن رویاهای مان مایوس می‌شویم؟ به خصوص هنگامی که اغلب، کار معامله‌گری خود را با این طرز فکر شروع می‌کنند که معامله‌گری مانند خوردن یک قطعه کیک است و آن‌ها در یک لحظه باید به تمام رویاهای مالی شان برسند. صرف نظر از اینکه چه مدت طول بکشد که آن رویاها محقق شود، اعتراف شخص به اینکه نتوانسته آن‌ها را بدست آورد تجربه دردناکی است و همواره تولید احساس بی‌کفایتی، گناه و حتی شرم می‌کند. موقعی که کسی شکست می‌خورد، به خصوص که انتظار برای موفقیت خیلی زیاد باشد، سه مانع عمده روانی ایجاد می‌کند که قبل از هر

موفقیت قطعی در بازار باید بر آن غلبه کرد.

اول نیاز دارد که بیاموزد چگونه خود را از هرگونه احساس بی‌کفایتی، گناه و شرم رها کند. دوم نیاز دارد به آموختن اینکه آسیب‌های روحی ناشی از تجربه‌های دردناک را شناسایی و بازسازی کند، زیرا تجربه‌های دردناک بالقوه ایجاد ترس می‌کند. و بالاخره نیاز دارد که هر عادت نامناسب تجاری را خنثی کند و مهارت‌های مناسب که کمک می‌کند تا در نهایت ثروت خود را به وسیله معامله‌گری انباشته کند را بیاموزد.

به نظر می‌رسد شرح وظیفه قریب به اتفاق قربانیان بازار، "آنچه که ممکن است را می‌خواهم!" باشد. حتی اگر خودتان را در معرض هرگونه ضربه روحی قرار نداده باشید با این حال باید به این نکته توجه داشته باشید که فراگیری مهارت‌های لازم برای کاری که پاداش آن می‌تواند نجومی باشد آسان نخواهد بود. آیا هنوز فکر می‌کنید هر نوع تلاش در جهت معامله‌کردن سهام یا قرارداد آتی که پتانسیل نامحدودی دارند، آسان است؟

همان‌طور که در این کتاب تعمق می‌کنید، خیلی مهم است به این نکته توجه داشته باشید که نه من و نه هرکس دیگر نمی‌تواند انکار کند چیزی که در نظر شما ساختار واقعی دارد، حتی آنچه که من انتظار درست بودنش را دارم و چیزی که شما واقعی می‌انگارید، در یک طیف گسترده ممکن است متفاوت باشد. اگر خودتان نخواهید، زور، خشونت حتی شکنجه و... نمی‌تواند دلیل شما یا هر کس دیگر برای دست برداشتن از باورهای خود باشد. با این حال اگر آنچه که من ارائه خواهم داد نتیجه مورد نظر شما را حاصل کند، پس ممکن است کاملاً حاضر به تعلیق، حداقل به طور موقت، آنچه که انتظار بدست آوردنش را دارید، شوید و ببینید اگر برای من کار کرده برای شما هم کار خواهد کرد.

همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردم آتش‌روها نشان دادند که چگونه یک روش تفکر می‌تواند باورها را طوری تغییر دهد که شخص با پای برهنه روی تختی پر از دغال قرمز داغ قدم بزند. این درحالی است که در حالت عادی این کار می‌تواند صدمات متعددی به پاهای آن‌ها بزند. شاید شما هم بتوانید بعضی از باورهای خود، در مورد آنچه باعث موفقیت در معامله‌گری می‌شود، را تعلیق کنید. شما ممکن است دریابید که چگونه قبل

از آنکه در نظر داشته باشید معامله گر شوید، خود را آموزش دهید. ممکن است که نگرش متناقض و باورهایی که افکار مثبت را از بین می برد، در نهایت منجر به شکست شود. طبعاً قبل از آنکه شما امکان تغییر بعضی از باورهای درون تان را در نظر بگیرید، مطمئناً نه تنها باید نحوه دستکاری باورهای تان را بشناسید، بلکه باید بدانید که به عنوان یک معامله گر، این کار چه سودی برای شما خواهد داشت. مانند همه معامله گران، احتمالاً بارها و بارها درباره آنچه موفقیت در تجارت نامبرده می شود خوانده اید: "با روندها همراه شوید"، "ضررهای خود را محدود کنید و اجازه بدهید سودتان افزایش یابد"، "مدیریت مالی نکته کلیدی است" و... همه این عناوین درست هستند اما مبهم تر از آنی هستند که برای شما یک رابطه قابل فهم بین استفاده کاربردی از این اصول و مزایای آن ها برقرار کند.

اگر در هنگام معامله ضررهای خود را نپذیرید، متداول ترین اشتباه معامله گران را مرتکب شده اید. شما اگر هر تجربه ای از این دست داشته باشید احتمالاً به خاطر فکر اشتباه زیر است: "چگونه می توانم زبان های کوچکم را قبول کنم وقتی تنها به پول فکر می کنم و با هر ضرر احساس شکست می کنم؟"

ناتوانی شما در چنین وضعیتی و عواقب فاجعه بار مالی آن، موضوع این بحث است. برای مثال اگر بتوانید معنای ضرر کردن و همچنین نحوه تأثیر روانی آن بر خودتان را تغییر دهید، به هر درجه که موفق شوید این کار را انجام دهید، به همان میزان هنگامی که برای هر معامله ضررده اقدام مناسبی انجام می دهید، خودتان را از تنش و اضطراب آزاد می کنید.

کسانی که موفقیت نجومی در بازار بدست آورده اند، آموخته اند که در بعضی از شرایط، تلاش برای تسخیر بازار را متوقف کنند و یا انتظارشان را با شرایط بازار وفق دهند. در برخی نقاط از فرصت های معاملاتشان فهمیدند پیامدهای روانی یک رویداد بی پایان، تنها زمانی آغاز می شود که شخص تصمیم بگیرد در آن شرکت کند و تنها زمانی تمام می شود که شخص از آن رویداد خارج شود. سرانجام آن ها با تغییر دیدگاه شان، خودشان را با این شرایط غیر معمول و سخت روانی تطبیق می دهند، گرچه روند این تغییرات نتیجه یک انتخاب آگاهانه با رویکرد گام به گام نیست. این کتاب طراحی شده تا تغییرات آگاهانه و

گام به گام در باورهای شما ایجاد کند.

در زندگی روزمره ما، برآوردن خواسته‌ها از طریق کنترل بر محیط بیرونی بسیار آسان‌تر است. منظور من این است که اگر قرار باشد برای بدست آوردن آنچه که می‌خواهیم، چیزی تغییر کند، تغییر دادن شرایط بیرونی متناسب با نیازهای ما خیلی آسان‌تر است از آنکه سعی کنیم دیدگاه ذهنی خود را تغییر دهیم. به نظر می‌رسد تغییر دادن خودمان آخرین راه برای حل هر مشکلی باشد. بنابراین چرا باید یاد بگیرید که چگونه به‌طور آگاهانه خودتان را از درون تغییر دهید؟ من سه دلیل برای شما خواهم داشت.

اول، چون شما تصمیم گرفته‌اید مهارت‌ها یا روش‌های جدیدی برای بیان خودتان بیاموزید. دوم، زیرا ممکن است تعدادی از باورهای شما مانع کسب مهارت‌های جدیدی شود که تلاش می‌کنید بیاموزید. قبل از آنکه سومین دلیل را بگویم اجازه دهید مثالی برای نشان دادن اولین دلیل بزنم: یکی از مشتریان من عموی خود را زمانی که هنوز کوچک بود از دست داد. قیافه عموی او بسیار شبیه پدر مرحومش بود. عموی او زمانی که تمرینات سنگین ورزشی انجام می‌داد بر اثر حمله شدید قلبی فوت کرد. به دلیل این تجربه، مشتری من اعتقاد داشت اگر او هم تمرینات سنگین ورزشی انجام دهد بر اثر یک حمله قلبی می‌میرد.

چه شده که فقط یک ضربان عادی قلب که هرکسی بعد از انجام یک کار سخت دارد، برای او نشانه یک حمله قلبی می‌شود. او زمانی که به نفس نفس می‌افتاد هر کاری که انجام می‌داد را متوقف می‌کرد. بدیهی است اعتقاد او در مورد مرگ بسیار محدود بود. به‌عنوان یک نتیجه، او هرگز در هیچ ورزشی چه در کودکی و یا بزرگ سالی شرکت نکرد.

زمانی که او کمی بیش از ۳۰ سال داشت، تصمیم گرفت که مانند عمویش دچار مرگ زودرس بر اثر حمله قلبی نشود. در واقع او این تصمیم را وقتی گرفت که از مرگ عمویش سال‌ها می‌گذشت. (سن عموی او در زمان مرگ دقیقاً برابر سن کنونی مشتری من بود) زمانی که این اتفاق نیفتاد، این ذهنیت برای او از بین رفت و او تصمیم گرفت که نیروی حیاتش را بازسازی نماید. از من سوال کرد که چگونه می‌تواند یک دهنده شود. از آن

زمان تصمیم گرفت در مدت یک سال یک دونده شود. احساس دوییدن مهارت جدیدی برایش بود و قطعاً راهی برای نشان دادن خودش بود. بنابراین ما با هم دیگر برای دوییدن می‌رفتیم. البته پس از مدتی متوجه شد که نمی‌تواند به راحتی بدود. نه اینکه نمی‌تواند گام‌هایش را مانند یک دونده بردارد، بلکه در هر زمانی که قلب او به تپش می‌افتاد، حتی اگر می‌خواست به دوییدن ادامه دهد، فکر مردن او را متوقف می‌نمود. باورهای او در مورد مردن از تمرینات ورزشی هنوز در محیط ذهنی او خیلی قوی بود. این اعتقادات به‌عنوان یک مقاومت عمل می‌کند. مقابله در برابر آن را به صورت آگاهانه اجرا کنید. او خود آگاهانه دستورالعمل دوییدن را به بدنش می‌داد. باورهای او ضد و نقیض بود، با این حال به او گفته شد «راهی نیست رفیق، شما باید این جا بمانید تا ضربان قلبت کمتر شود». این شرایط خیلی ساده تعیین می‌کند که چه مولفه‌ای از سیستم ذهنی او قوی‌تر از باورهای او بوده است.

دلیل سوم اینکه چرا می‌خواهید به جای فشار برای تغییر دادن محیط بیرونی، روش تغییر کردن از درون را بیاموزید، صرفاً به وضعیت روانی شما در هنگام معامله مرتبط می‌شود. بازارها بزرگ‌تر از آن هستند که یک شخص یا حتی یک گروه بتوانند برای مدت زمان زیادی بر آن چیره شوند. این است که شما قدرت مالی برای حرکت دادن قیمت‌ها در جهت دلخواه‌تان را ندارید. بنابراین باید یاد بگیرید چگونه خود را با جریان شناور و پیوسته شرایط بیرونی بازار تطبیق دهید.

انتخابی که می‌توانید انجام دهید، وفق دادن خودتان با بازار و یا تجربه کردن مداوم درس‌های دردناک است. تجربه شدت ناراحتی‌های روحی وارده به شما، به‌عنوان یک معامله‌گر، یک نشانه عالی است از اینکه به چه میزان می‌خواهید خود را تغییر دهید تا معاملات بدون ترس و همواره موفق داشته باشید.

ممکن است بپرسید "چطور بازار چشم انداز ذهنی همه را در نظر می‌گیرد؟"، "آیا بازار صرف‌نظر از اینکه یک شخص چه فکر می‌کند و یا چه احساسی دارد رفتار نمی‌کند؟" پاسخ من این است: رفتار بازار حاصل تعامل صدها نفر از مردم است و همه این افراد که

عضو جامعه بشریت هستند صرف نظر از ملیت‌شان، اعتقاد مذهبی آن‌ها و یا هرچه که شما فکر می‌کنید، همه آن‌ها در یک چیز مشترک خواهند بود و آن ساختار روانی ذهن انسان است. رفتارهای این ساختار روانی در جاهایی که تحت فشار قرار می‌گیرد و یا تصمیمات آنی می‌گیرد بسیار قابل پیش‌بینی است. در بازار ترس از دست دادن ثروت در هر معامله، مانند ترس از دست دادن زندگی در اثر حمله یک حیوان وحشی است.

با این وجود که همه ما مجموعه بازار را می‌سازیم اما بازار شبیه همه ما نیست. معنای حرکت بازار و تأثیری که بر اشخاص می‌گذارد متفاوت است. تجربه هر معامله‌گر از این حرکات منجر به تحلیل ذهنی شخص از اطلاعات ورودی محیط می‌شود (ادراک) و تمام این فاکتورهای ذهنی منحصر بفرد داخل بازار، رفتار بازار را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین حتی اگر دو یا تعداد بیشتری از معامله‌گران با آنچه در که در قیمت کنونی است، موافق باشند، آن‌ها نمی‌توانند تجربه اینکه قیمت‌ها چطور به آن‌ها ضربه زده‌اند را با بقیه در میان گذارند. معنی آن اینست که هرگونه تغییر یک قیمت خاص نتیجه تغییر باورهای معامله‌گران در بازار است.

به‌عنوان یک معامله‌گر، شما دائماً در حال تعیین این موضوع هستید که به صورت نسبی چه چیز در بالا و چه چیز در پایین است. این ناشی از باورهای شما در مورد آینده است. تنها راهی که می‌توانید پول بدست آورید اینست که پایین بخرید و دوباره در یک قیمت بالاتر بفروشید (در آینده) و یا در قیمت بالا بفروشید و دوباره در یک قیمت پایین‌تر بخرید (در آینده). تا زمانی که قیمت‌ها به حرکتشان ادامه دهند، فرصت برای خرید در پایین و فروش در بالا و یا برعکس ایجاد می‌شود که برای همه معامله‌گران یکسان است. شما یک بازی را بر اساس باورهای تان، افکارتان، ادراک‌تان و قوانین تان در ذهن تان ایجاد می‌کنید. این دیدگاه منحصر بفرد شماست و نه هیچ‌کس دیگر و یک راز این است که می‌توانید انتخاب کنید که چه ادراکی از وقایع داشته باشید. حتی اگر دقیقاً نحوه کنترل و تغییرات ادراک‌تان که انتخاب‌های شما را متأثر می‌سازد ندانید، شما هنوز انتخاب می‌کنید حتی اگر از روی نادانی باشد.

تا وقتی که مهارت‌های مناسب را فرا بگیرید، موفقیت شما بستگی به تعدادی عوامل روانی دارد که اغلب خیلی کم یا اصلاً، در بازار توجهی به آن‌ها نمی‌شود.

معامله‌گران نا موفق

دلایل بسیار برای عدم موفقیت معامله‌گران در بازار وجود دارد. این دلایل را می‌توان به سه دسته عمده طبقه‌بندی کرد:

۱: عدم مهارت

یک معامله‌گر معمولاً نمی‌داند که محیط معاملات تفاوت بسیاری با همه محیط‌های دیگر دارد. در ظاهر معامله کردن کار آسانی است که امکان بدست آوردن مقادیر عظیمی پول را در یک مدت زمان نسبتاً کوتاه فراهم می‌کند.

به این ترتیب معامله‌گر توقع بالایی از موفقیت را برای خود ایجاد می‌کند. پایبندی به این انتظارات بالا، بدون مهارت‌های مناسب معادل ناامیدی است که نتیجه آن درد، آسیب‌های روانی و ترس است. ترس توانایی معامله‌گر را برای رسیدن به هدف، اجرا کردن معاملات و یادگیری در مورد ماهیت بنیادی بازار کاهش می‌دهد.

البته ممکن است بدون داشتن مهارت‌های مناسب بتوان از بازار پول بدست آورد اما بدون این مهارت‌ها معامله‌گر بیش‌تر از آنچه از بازار بدست آورده را به بازار بر می‌گرداند و نتیجه آن ناامیدی، درد، آسیب‌های روانی و ترس است.

عموماً مردم نمی‌دانند چگونه آسیب‌های روانی خود را ترمیم نمایند و در نتیجه نمی‌دانند چگونه می‌توانند خودشان را از ترس رها کنند. به‌عنوان یک راه حل ما به شما بعضی روش‌های بسیار پیچیده را برای پوشش ترس یاد می‌دهیم. در جامعه می‌توان حتی با گرفتن یک ژست اعتماد به‌نفس، موفق بود زیرا عموماً مردم به خاطر توهم داشتن کسی در مورد خودش، او را حمایت می‌کنند. اما بازار به خاطر توهم کسی در مورد خودش، منافع او را پشتیبانی نمی‌کند. اگر یک معامله‌گر احساس ترس کند می‌تواند سعی کند تمام ترسش را پنهان نگه دارد اما نتایج معاملاتش به وضوح نشان می‌دهد که احساسش درست بوده است.

محدود کردن باورها

اکثر مردم دارای سلسله باورهایی هستند که مانع موفقیت آن‌ها به‌عنوان یک معامله‌گر می‌شود. برخی از این باورها ممکن است آگاهانه باشد و بسیاری از آن‌ها ممکن است ناخودآگاه باشد. در هر صورت شما نمی‌توانید اهمیت آن‌ها را در چگونه‌گی تعیین و تأثیر آن‌ها در رفتار تان به‌عنوان یک معامله‌گر نفی کنید. بسیاری از معامله‌گران سعی می‌کنند با تبدیل شدن به یک تحلیل‌گر بازار، باورهای محدود شده خود را دور بزنند. مهم نیست که شما چگونه می‌توانید یک تحلیل‌گر خوب شوید، اگر خودتان را از اثرات این باورها رها نکنید، نمی‌توانید به اندازه باورهای محدودکننده‌تان که در سیستم روانی تان قوی هستند، موفق باشید.

بسیاری در بازار هستند که می‌توانند با دقت زیادی حرکات بازار را پیش‌بینی کنند، اما به‌عنوان یک معامله‌گر حتی یک سنت نمی‌توانند از بازار پول بدست آورند. آن‌ها یا ماهیت باورهای شان و نحوه تأثیرگذاری و تعیین رفتارهای شان توسط اعتقاداتشان را نمی‌دانند و یا نمی‌خواهند با موانع اطراف این باورها مقابله کنند. شما نیاز دارید این کار را انجام دهید و گر نه هیچ پیشرفتی نخواهید داشت و اگر از این موانع روانی روی برگردانید خود را دوباره و دوباره مشمول همان چرخه‌هایی از تجارب منفی خواهید کرد. شما یا تصمیم می‌گیرید روی مسایلی که از هر نظر ضروری هستند کار کنید و یا تمام پول تان را از دست می‌دهید و کنار می‌نشینید.

فقدان انضباط نفس

اگر با شرایط محیطی برخورد کنید که نیازمند سطح مهارت‌هایی فراتر از مهارت‌های شما برای پاسخ‌گویی مناسب به آن باشد (بدون صدمه‌زدن به خودتان)، شما نیاز به وضع برخی قوانین و محدودیت‌ها دارید تا رفتار شما را کنترل کنند، تا زمانی که یاد بگیرید برای بدست آوردن بهترین منافع خود چگونه رفتار کنید. موقعی که کودک بودید والدین شما اجازه نمی‌دادند که به تنهایی به خیابان بروید زیرا عواقب عدم توانایی شما در

حفاظت از خودتان ممکن بود به شما فرصت دومی برای بیرون رفتن را ندهد. هنگامی که توانستید ماهیت ترافیک را به نحو مناسبی درک کنید، والدین شما به اندازه کافی اعتماد پیدا کردند که اجازه دهند به تنهایی به خیابان بروید. قبل از آنکه آن‌ها به شما اعتماد پیدا کنند، همواره از امکان تصادف شما با یک ماشین می‌ترسیدند، به عنوان یک نتیجه ترس آن‌ها مانع آزادی شما برای حرکت می‌شد، بدون توجه به فرصت‌هایی که ممکن است برای شما در سرتاسر خیابان وجود داشته باشد. تعامل شما با محیط بازار مانند همین مثال است. اما تفاوت آن با محیط بازار در این است که در محیط بازار هیچ‌کس مانع ایستادن شما در وسط خیابان نمی‌شود تا با یک کامیون تصادف نکنید. تنها کسی که می‌تواند شما را متوقف کند خودتان هستید. بعد از اینکه یکی دوبار آسیب دیدید ممکن است به خیابان رفتن دیگر آسان به نظر نرسد، صرف نظر از اینکه چه فرصت‌های مناسبی برای شما در آن طرف خیابان وجود دارد.

آنچه که قضیه را حتی مشکل‌تر می‌کند (ادامه داستان ترافیک) وقتی است که شما بیش‌تر درک می‌کنید که اتومبیل‌ها و کامیون‌ها می‌توانند ظاهراً به صورت تصادفی به سمت شما بیایند. همه آن‌ها در خیابان ناگهان به سمت شما می‌آیند بدون توجه به اینکه ممکن است شما صدمه ببینید.

بخش دوم:

طبیعت محیط معامله گری

از چشم انداز روانی

در فصول ۱ و ۲ برخی از مشکلات معامله‌گری ارائه شده است. در شش فصل بعد، توضیحات بسیار روشن‌تری درباره ویژگی‌های محیط بازار از دیدگاه روانی برای معامله‌گران شخصی می‌دهم. از این منظر برای شما روشن می‌شود که چگونه محیط بازار با محیط‌های فرهنگی دیگر بسیار متفاوت است و شما می‌آموزید که تابعی از آن باشید. این مسأله با برخی از چالش‌های بسیار غیر عادی در مقابل شما قرار خواهد گرفت. هدف اولیه من این است که شما به درستی درک کنید که چگونه هر درجه از موفقیت برای یک معامله‌گر قابل از دست رفتن است و چرا ممکن است برای موفقیت در محیط بازار، نیاز به تغییر برخی از نگرش‌ها و باورهای عمیق و دیرینه فرهنگی داشته باشید.

فصل ۳

حق همیشه با بازار است

اگر تمام معاملات در هر قیمتی که هستند متوقف شوند، آخرین قیمتی که مشاهده می‌کنید نماینده چیست؟ اساساً این قیمت (و یا هر نماد تجاری) نماینده باور جمعی تمام معامله‌گران فعلی بازار در مورد ارزش مورد نظر آن نماد است. قیمت فعلی بازتاب مستقیم باور تمام معامله‌گرانی است که با وارد شدن در معامله در نیروی قیمت سهیم شده‌اند. بنابراین وقتی دو معامله‌گر یکی تمایل به خرید دارد و دیگری در همان قیمت تمایل به فروش دارد، آن‌ها با این کار علاوه بر اینکه معامله‌ای را انجام داده‌اند، بازار را نیز ایجاد کرده‌اند.

تمام ملزومات برای ایجاد یک بازار دو معامله‌گر است که تمایل دارند در یک قیمت معامله کنند. بدون اینکه معیارهای آن‌ها برای تعیین ارزش آن نماد، خواه منطقی و خواه غیرمنطقی، بامعنا یا بی‌معنا، با سیستم باورهای شما یا هر کس دیگر، در نظر گرفته شود. اگر دو معامله‌گر با انجام معامله، حاضر به ابراز عقیده خود در رابطه با ارزش آینده باشند، آن‌ها یک بازار ساخته‌اند مگر اینکه معامله غیر عملی باشد.

آنچه شما می‌خواستید، فکر، باور و یا انتظار، نتیجه یک طرح کلی از چیزی نیست، مگر اینکه بتوانید با حجم کافی معامله کنید و برای کنترل بازار، قیمت‌ها را در جهتی که مطلوب شما است، حرکت دهید. برای این کار باید شخصاً نیروی قوی و کافی خرید و یا فروش را ایجاد کنید تا بتواند تمام خرید و یا فروش‌های ایجاد شده توسط معامله‌گرانی که با شما موافق نیستند را جذب نمایید، و در هر لحظه با قدرت مالی کافی، قیمت را به سمتی که مورد دلخواه است هدایت نمایید.

برای یک ناظر، رفتار بازار عبارت است از هر نوع معامله‌ای که حرکت قیمت را ایجاد

می‌کند. قیمت‌ها می‌توانند بعضی چیزها را در مورد ثبات بازار و میزان پتانسیل مسیر حرکت بازار نشان دهند. اگر شما بتوانید معانی و مفاهیم را تشخیص دهید و این معانی را در یک چهارچوب کاری قرار دهید، یک فرصت را تعریف کرده‌اید. اگر بتوانید بالا و پایین بودن نسبت به برخی نقاط را درک کنید، حرکات قیمت برای خریدن در پایین و فروختن در بالا و یا برعکس فرصت ایجاد می‌کند. حرکت در هر مسیری معادل مقدار نیرویی است که برای ایجاد آن حرکت اعمال می‌شود.

به عنوان مثال اگر قیمت‌ها در تمام مدت به سمت پایین بروند، ممکن است اعتقاد داشته باشید که این حرکت بازار بی‌معنی است مگر اینکه بتوانید شخصاً معامله‌ای با حجم کافی برای برگشت قیمت انجام دهید. باید در نظر داشته باشید که برای ریزش مداوم قیمت، باید بیش‌تر معامله‌گران اعتقاد داشته باشند که قیمت جاری بالاتر از ارزش مورد نظر آن‌ها است، حداقل تعداد کافی بر این باور هستند که ریزش مداوم قیمت‌ها فرصتی برای فروش خواهد بود. پیروی از این طریق و ادامه پایین رفتن قیمت‌ها نشان می‌دهد که تعداد زیادی از معامله‌گران فعال در بازار معتقدند که قیمت‌ها هم‌چنان بالا هستند و در نتیجه به تعداد دیگری از معامله‌گران که مایل به خرید در این قیمت هستند می‌فروشند.

شاید اعتقاد شما نسبت به ارزش و دلایل شما برای این اعتقاد بالاترین کیفیت را داشته باشد، اما اگر بازار همگام با باورهای شما نباشد، واقعا اهمیتی ندارد که چه میزان فرایند استدلال شما برتر و درست باشد و یا چقدر به کیفیت اطلاعات خود اعتقاد دارید. زیرا قیمت‌ها همیشه به سمت بزرگ‌ترین نیرو خواهند رفت. یک نکته مهم اینکه بر خلاف محیط اجتماعی، اعتبارنامه‌های علمی، درجه شهرت، حتی یک هوش بالا، در محیط بازار هیچ مزیتی ایجاد نمی‌کند. معامله‌گران با انجام معامله بر اساس باورهایشان در مورد آینده عمل می‌کنند، تنها نیرو می‌تواند قیمت‌ها را به حرکت وادار کند. حرکت قیمت‌ها برای بدست آوردن پول فرصت ایجاد می‌کند و هدف از معامله‌گری بدست آوردن پول است. هم‌چنین طفره رفتن از معامله کردن، برای محافظت از ارزش دارایی‌های خود، کار

بسیار لازمی است.

هر شخص معامله‌گر تعیین می‌کند که چه شرایطی در بازار فرصت انجام معامله را ایجاد می‌کند، بدون در نظر گرفتن امکان اشتباه شما، اگر نتیجه فعالیت جمعی همه معامله‌گران شرکت‌کننده در بازار در تقابل با معامله شما باشد، بنابراین حق با آن‌ها است و این شما هستید که پول تان را از دست می‌دهید.

بازار هرگز در کاری که انجام می‌دهد اشتباه نمی‌کند، فقط رفتار بازار مهم است. بنابراین به‌عنوان یک معامله‌گر شخصی فعال در بازار، اول به‌عنوان یک ناظر فرصت را درک کن. دوم در اجرای معاملات شرکت کن. سوم از حرکات کلی بازار کمک بگیر. جایی که با محیط بازار مقابله می‌کنید، فقط شما هستید که اشتباه می‌کنید و هیچ گزینه دیگری وجود ندارد. به‌عنوان یک معامله‌گر تصمیم بگیرید چه چیز مهم‌تر است، بر حق بودن یا بدست آوردن پول، زیرا این دو همیشه با همدیگر سازگار نیستند.

فصل ۴

محیطی با پتانسیل نامحدود برای سود یا زیان

یک روش بسیار مؤثر برای نمایش نامحدود بودن محیط بازار، مقایسه آن با بازی قمار است. در هر نوع بازی، همیشه می‌دانید با هر دست بازی، چقدر می‌توانید ببرید یا ببازید. شما تصمیم می‌گیرید دقیقاً چقدر می‌خواهید شرط‌بندی کنید، دقیقاً می‌دانید چقدر می‌توانید ببرید و یا ببازید، و حتی شاید بدانید احتمال ریاضی برای برد در هر بازی چقدر است.

این ویژگی در محیط بازار وجود ندارد. شما واقعاً نمی‌دانید قیمت از نقطه‌ای که الان هست تا چه حد حرکت می‌کند. اگر واقعاً هرگز ندانید قیمت ممکن است کجا متوقف شود، باور کردن اینکه در مقدار پولی که می‌توانید در هر بار معامله بدست آورید هیچ محدودیتی وجود ندارد، خیلی ساده است.

از یک منظر روانی این مشخصه به شما اجازه می‌دهد که خود را از توهم اینکه یک معامله می‌تواند تمام رویاهای شما را در رسیدن به استقلال مالی عملی کند، رها کنید. بر اساس غلظت شرکت کنندگان در بازار (نسبت بین خریداران و فروشندگان) و پتانسیل عمل آن‌ها به‌عنوان یک نیروی به اندازه کافی بزرگ برای حرکت قیمت در جهت شما، امکان برآورده شدن رویاهای تان حتی ممکن است دور از دسترس نباشد. با این وجود، اگر این امکان را باور کنید، شما متمایل به جمع‌آوری تنها نوعی از اطلاعات در بازار خواهید شد که این باور شما را تأیید و تقویت کند. انکار تمام اطلاعات حیاتی ممکن است به شما بگوید که بهترین فرصت معامله کردن در جهت مخالف روند بازار است.

اگر معامله شما در حالت ضرر باشد، بازار می‌تواند خیلی دورتر از نقطه ورودی شما حرکت کند و هر لحظه پتانسیل معامله ضرر کرده شما افزایش می‌یابد. درحالی‌که این

اتفاق می‌افتد، به جای مقابله با این احتمال که بازار ممکن است هم چنان به حرکت خود در جهت مخالف معامله شما ادامه دهد، تصور کنید که روند حرکت قیمت‌ها در آینده نزدیک به نفع شما بر می‌گردد. این نوع فرایند فکری ادامه پیدا می‌کند تا میزان خالص ضرر بیش از تحمل شما شود و ناگهان احتمال افزایش ضرر، از برگشت بازار بیش‌تر گردد. در نهایت از معامله خارج می‌شوید در حالی که هرگز تصور نمی‌کردید بتوانید به خودتان اجازه دهید که این چنین ضرر بزرگی را متحمل شوید.

از دیدگاه روان‌شناختی، احتمال برای سود نامحدود (شادی، قدرت و به همین ترتیب هر آنچه در زمان بدست‌آوردن تمام پول مورد نیاز برای شما معنی می‌دهد)، می‌تواند بسیار خطرناک باشد. در واقع ممکن است این احتمال وجود داشته باشد اما چه مقدار واقع‌بینانه است که در هر معامله‌ای اتفاق بیفتد.

چندین عامل روانی وجود دارد که در قدرت شما برای ارزیابی دقیق پتانسیل جهت حرکت بازار تأثیر دارد. یکی از آن‌ها این است که خودتان را از این تصور که هر معامله پتانسیل تحقق‌بخشیدن به همه رویاهای شما را دارد، رها کنید. حداقل این توهم مانع عمده‌ای در یادگیری شما از نحوه حرکات بازار خواهد شد. در غیر این صورت اگر شما به طور مداوم اطلاعات بازار را برای تأیید این باور فیلتر کنید، دیگر نگران رسیدن به اهداف خود نباشید زیرا احتمالاً پولی که با آن معامله کنید باقی نمی‌ماند.

فصل ۵

قیمت‌ها همیشه در حرکت هستند و هیچ تعریفی برای آغاز یا پایان حرکت آن‌ها وجود ندارد.

بازارها همیشه در حرکت هستند، و هرگز به طور دائم توقف نمی‌کنند، تا زمانی که معامله‌گران (به هر دلیلی)، مایل به خرید بالاتر از آخرین قیمت هستند و نتیجه این پیشنهادها قیمت را بالا می‌برد. یا معامله‌گران مایل به فروش در پایین‌تر از آخرین قیمت هستند و این باعث ریزش قیمت می‌گردد. قیمت‌ها به حرکت ادامه خواهند داد. حتی زمانی که بازار تعطیل است آن‌ها از لحاظ نظری در حرکت هستند. به‌عنوان مثال، معامله‌گرانی که مایل به خرید و یا فروش در شروع بازار روز آینده هستند و قیمت در سطحی که بازار در روز گذشته بسته شده، باز نمی‌شود.

آن چیزی که معمولاً به‌عنوان سه تصمیم ساده ورود، نگهداری و تسویه یک معامله به نظر می‌آید، یک فرآیند همیشگی است. از دیدگاه سود و زیان چه مقدار کافی است؟ آیا هرگز سود بدست آمده کافی است؟ حرص و آز ناشی از این باور است که هیچ وقت سود بدست آمده کافی نیست. در یک محیط نامحدود که همیشه در حرکت است آیا همیشه امکان بیش‌تر سود کردن وجود ندارد؟ از اشتها، حرص و آز درست می‌شود که می‌تواند هرگز راضی‌کننده نباشد. همیشه حرص و آز یک نفر صرف‌نظر از اینکه چه مقدار سود بدست آورده است، با احساس کمبود همراه است. از طرفی اگر معامله شما در حالت زیان باشد، نمی‌خواهید از آن خارج شوید زیرا نشان دهنده شکست است، بنابراین تنها می‌توانید خودتان را قانع کنید که در یک معامله سودده هستید که هنوز به نفع شما نشده است.

"چه مقدار سود کافی است؟" سوالی که نسبت به اعتقاد شما در مورد ارزش پول می‌تواند تعداد بی‌پایانی پاسخ داشته باشد. چقدر نیاز دارید؟ چقدر آن مهم است؟ واقعاً می‌توانید روی آن ریسک کنید؟ چقدر احساس امنیت می‌کنید؟ همین‌طور میزان پولی که امروز برای شما کافی به نظر می‌رسد (به دلیل عوامل دیگری در زندگی شما)، ممکن است فردا به اندازه کافی به نظر نرسد.

تمام این سؤالات نسبی است و هیچ پاسخ قطعی برای آن‌ها وجود ندارد و با تغییر شرایط روانی تغییر می‌کنند. درگیر شدن با این مسایل شخصی به‌عنوان یک معامله‌گر تنها مشاهدات شما از حرکات بازار را آلوده می‌کند. زیرا این مسایل با مسیر بازار و پتانسیل یا فقدان پتانسیل بازار و هر نوع حرکت خاص بازار ارتباطی ندارد. به همین دلیل است که همیشه معامله‌گران موفق اکیداً اظهار کرده‌اند "فقط با پول معامله کردن می‌تواند موجب ضرر شود" این به آن معنی است که پول ارزش کمی در زندگی شما دارد. وقتی پول معنی کمتری در زندگی داشته باشد امکان اینکه شما بر مبنای "چقدر سود کافی است" معامله کنید، کمتر است به خاطر اینکه ادراک شما را نسبت به جریان بازار آلوده می‌کند.

به این ترتیب اگر شما اجازه دهید، بازار می‌تواند همیشه شما را اغوا کند به اینکه شاید سود این معامله بیش‌تر شود و همیشه به شما دستاویزی دهد که هنگام رودررو شدن با معاملات ضررده امید خود را برای برگشت بازار توجیه کنید. تسلیم شدن به هر کدام از این وسوسه‌ها ممکن است برای شما بسیار منفی باشد و عواقب دردناکی داشته باشد.

همچنین محیط بازار بدون ساختار است، به‌گونه‌ای که از یک چشم‌انداز روانی، هیچ آغاز و پایانی برای آن وجود ندارد. منظور من از این حرف (قبل از آنکه شما فکر کنید درست نیست، بازار هر روز در یک زمان خاص باز و در یک زمان مشخص بسته می‌شود) این است که از منظر یک معامله‌گر فردی، بازی تنها زمانی شروع می‌شود که شما تصمیم بگیرید در آن وارد شوید و تنها زمانی به پایان می‌رسد که تصمیم به خروج بگیرید، صرف نظر از اینکه بازار باز است یا بسته است.

شما آزاد هستید که بازی داخل فکرتان را به هر طریقی که مد نظرتان است ساختار دهید. می‌توانید هر زمان که می‌خواهید، هر چند تا دلایلی که به اندازه کافی خوب به نظر می‌آید برای توجیه اعمال‌تان داشته باشید. می‌توانید هر زمان که می‌خواهید خارج شوید. در واقع این بازی فقط زمانی به پایان می‌رسد که تصمیم بگیرید برای شما کافی است و عمل مناسب برای پایان آن را انجام دهید. پیامدهای روانی برای مقابله فردی با این شرایط گنج‌کننده است.

وارد شدن به یک معامله شامل تمام باورهای شما در مورد فرصت‌ها و ارتباط آن با ریسک، کم کردن نیاز و اشتباه‌نکردن است. خروج از یک معامله شامل تمام باورهای شما در مورد ضرر، حرص، شکست خوردن و کنترل می‌باشد.

با توجه به پتانسیل نامحدود برای کسب سود، وارد شدن به بازار برای بسیاری از معامله‌گران آسان‌تر از خارج شدن از آن خواهد بود. زیرا خارج شدن از یک معامله نیاز به این دارد که شما بر باورهایی نظیر حرص، ضرر کردن و شکست خوردن همین‌طور وسوسه همیشگی امکان بدست آوردن سود نامحدود، غلبه کرده باشید.

این مسایل روانی فردی کاملاً مستقل از هدف فعالیت بازار است. حتی چیزی که بیش‌تر قابل توجه است، (که من در فصل ۳ توضیح خواهم داد) باورهای شما در مورد ضرر، اشتباه، شکست و کنترل است که مستقل از قصد خودآگاهانه شما فعالیت می‌کند. به‌عنوان مثال فکر می‌کنم آخرین باری که احساس یک فرصت برای سود بردن و ترس از اشتباه‌کردن یا ضرر و غیره شما را مردد نگه داشته، از قرار دادن یک معامله منصرف شده‌اید. به هر اندازه‌ای که این مسایل به‌عنوان جزئی از محیط ذهنی شما وجود داشته باشد، تأثیر آن‌ها نوع ادراک شما از فعالیت‌های بازار، تصمیم‌گیری شما و توانایی شما در عمل به آنچه تصمیم می‌گیرید را تعیین می‌کند.

با این حال یکی از عوامل مهم و بالقوه مضر در رابطه با این مشخصه (بدون آغاز و پایان بودن محیط بازار) این است که به شما اجازه می‌دهد یک بازنده منفعل باشید. بهترین راه برای نشان دادن این مفهوم این است که بازار را با هر شکلی از بازی قمار

مقایسه کنیم. برای مثال در مسابقه اسب‌دوانی و یا بازی پوکر، بازیگر به طور آگاهانه انتخاب می‌کند که بازی کند و قبل از آن تصمیم می‌گیرد که دقیقاً چقدر شرط‌بندی خواهد کرد. این رویداد باتوجه به قوانین بازی آغاز شده و به پایان می‌رسد و خطر ضرر کردن به اندازه شرط‌بندی محدود شده است.

رویدادهای جدید در هر شروع تازه، جایی که شانس برنده‌شدن ممکن است با احتمالات ریاضی تعیین شده باشد. قواعد بازی قبلاً مشخص شده است. وقتی که بازی به پایان می‌رسد، بازیکن می‌داند که دقیقاً همان چیزی است که باید حاصل می‌شد و سپس به طور آگاهانه باید تصمیم به شرکت دوباره در بازی را بگیرد. بنابراین ساختار بازی اجبار می‌کند که بازیکن باید یک بازنده فعال باشد. اگر بازیکن خودش را تابع این احتمال قرار دهد که بیش‌تر از آنچه تاکنون از دست داده، ضرر خواهد کرد، نیاز است که مقدار ریسک خود را مشخص کند. او به طور فعالانه در ضرر کردن شرکت می‌کند و برای توقف ضررها کاری انجام می‌دهد. بدیهی است، اگر کاری انجام ندهد به احتمال زیاد دارایی‌های خود را از دست می‌دهد. در صورتی که بازیکن همواره ضرر کند، نیازمند مقابله با باورهایش در مورد ضرر و شکست خواهد بود و روی هم‌رفته باید از بازی خارج شود. اما او نیازی به توجه به ساختار ذهنی خودش برای پایان دادن به بازی ندارد زیرا آن بصورت اتوماتیک انجام می‌شود.

این با ماهیت محیط بازار بسیار متفاوت است، جایی که شما می‌توانید یک بازنده منفعل باشید. هنگامی که یک موقعیت را باز می‌کنید باید به طور فعال برای پایان دادن به ضرر خود شرکت کنید. لازم نیست برای انجام هر چیزی به ضرر کردن ادامه دهید. بازار می‌تواند بطور نامحدودی در تقابل با موقعیت شما قرار گیرد. اگر به هر دلیلی انتخاب کنید که کاری انجام ندهید و یا نتوانید کاری انجام دهید، ممکن است علاوه بر تمام سود بدست آمده، پول خود را نیز از دست دهید. بسته به اندازه معامله شما و نوسانات بازار این اتفاق می‌تواند با سرعت زیاد انجام پذیرد. تنها راه این است که با مسایل شخصی خود مانند حرص و آرز، ضرر کردن و شکست خوردن مقابله کنید. اینکه چه مسایل خاصی و یا

ترکیبی از آن‌ها در هر معامله بوجود خواهد آمد، به اینکه معامله شما در سود است یا در ضرر، بستگی خواهد داشت.

از آنجا که به نظر می‌رسد همه ما به طور غریزی از برخورد با هرگونه مسأله‌ای که ممکن است ایجاد درد کند، (از قبیل خارج شدن زود هنگام از یک معامله سودده یا اعتراف به اشتباه کردن و بازنده خارج شدن از بازار) اجتناب می‌کنیم، ساده‌ترین راه خروج از چنین وضعیتی این است که برای متقاعد کردن خودمان (در مخالفت نکردن با توهمات خودمان) تصور کنیم که معامله سودده ما هرگز به پایان نمی‌رسد و یا تمام مدارک ممکن که نشان دهد معامله واقعاً ضررده نیست را جمع‌آوری کنیم. بنابراین ما هیچ دلیلی نداریم برای اینکه با مسایل درونی خودمان (که ما را از درک هدفمند آنچه که بازار در مورد احتمالات و پتانسیل برای سود در هر لحظه به ما می‌گوید، باز می‌دارد) مقابله کنیم.

بازار برای شما کاملاً روشن می‌کند که هیچ لزومی ندارد خود را با موضوعات پیچیده روانی درگیر کنید. به عنوان مثال، اگر شما توجه خود را بر حرکت قیمت‌ها در جزیی‌ترین سطح متمرکز کنید، بازار می‌تواند میلیاردها صفحه گرافیکی از ویژگی‌های رفتاری و الگوهای قیمت از یک نقطه تا نقطه بعد را نمایش دهد. استفاده از این نوع اطلاعات برای پشتیبانی هر نوع باور، توجیه، تحریف و یا توهم، که شما برای پیش‌بینی آینده نیاز دارید بسیار آسان است.

اغلب معامله‌گران با این تصور که قیمت‌ها تنها می‌توانند سه کار انجام دهند، تلاش می‌کنند که حرکات قیمت‌ها را ساده کنند. بالا بروند، پایین بروند و یا اساساً همان‌جا ثابت بمانند. بعضی از معامله‌گران تلاش خواهند کرد این منطق غلط را باور داشته باشند که احتمال موفقیت در هر معامله ۵۰-۵۰ است. البته این نمی‌تواند واقعیت داشته باشد. به عنوان مثال، فرض کنید که قیمت‌ها در یک محدوده ۱۰ پیپی برای ورود به هر معامله قرار می‌گیرند، اگر شما در هر پیپ به حساب خود وارد شوید، بازار ممکن است چند الگو برای بالا و پایین رفتن قیمت‌ها به شما نشان دهد؟ من یک آمارگر نیستم، اما مطمئن هستم که حداقل میلیون‌ها الگو وجود دارد. برای نشان دادن آن اگر یک نقطه در انتهای محدوده باشد،

قیمت می‌تواند یک پیپ بالا رود، دو پیپ پایین رود، یکی بالا رود، سه پیپ پایین، دو پیپ بالا، یکی پایین، یک پیپ بالا، دوتا پایین، سه تا بالا، یکی پایین، و...

تا اینکه نقطه B ده پیپ بالاتر از نقطه A قرار گیرد. واضح است این مسیر بسیار کوتاه‌تر از مسیری است که معمولاً قیمت حرکت می‌کند. اما این یک الگو از بین میلیون‌ها الگوی ممکن را نشان می‌دهد و هر الگویی که شما شناسایی کردید می‌تواند به خودی خود در چند نقطه در آینده تکرار شود.

اگر شما در نقطه A یک خریدار باشید شانس اینکه قیمت، بالاتر از نقطه ورودی شما قرار گیرد چقدر است؟ احتمال اینکه قیمت بالا برود و یا در فردا و یا روز بعد به طرز چشم‌گیری بالاتر از نقطه ورودی شما قرار گیرد بدون اینکه دو پیپ، پنج پیپ یا ده پیپ پایین‌تر از نقطه ورودی شما بیاید چقدر است؟ هنگامی که قیمت‌ها زیر نقطه ورودی شما برود احتمال اینکه هیچ وقت به بالای نقطه ورودی شما برنگردد چقدر است؟ احتمال اینکه هرگز پایین نرود چقدر است؟ برای پاسخ‌دادن به این پرسش‌ها، باید یک چیز بزرگ را در مورد ثبات بازار بدانید و آن پتانسیل بازار در زمان‌های خاص است. در هر مورد بیش‌تر معامله‌گران مقابل این نوع حرکات حالت احساسی دارند و در این چهارچوب اکثر مردم فکر می‌کنند که شانس آن‌ها برای موفقیت ۵۰-۵۰ است، در صورتی که قطعاً کارکرد بازار این چنین نیست.

یک مورد دیگر، اگر شما در نقطه وسط مسیر A و B خرید کرده باشید، کدام پیپ‌ها تأثیر بیش‌تری در ذهن شما نسبت به شرایط بازار خواهد داشت. طبیعتاً پیپ‌های پایین. آن‌ها آنچه شما باور داشته‌اید را تأیید می‌کنند و پیپ‌های بالا نسبت به آن‌ها در مورد شرایط بازار و پتانسیل آن برای حرکت در هر جهتی، چیزی برای گفتن ندارند. شما چگونه می‌توانید شروع به ارزیابی دقیق پتانسیل بازار کنید اگر شما اطلاعاتی که تأیید می‌کند چه می‌خواهید و یا چه باور دارید را به جای منابعی که اهمیت بیش‌تری دارند قرار دهید. در واقع شما به جای درک موضوعاتی برای ارزیابی دقیق پتانسیل واقعی بازار، آن را با احساسات، امیدها، آرزوها، آرمان‌ها و تمایلات خودتان وفق می‌دهید.

به این ترتیب محیط بازار، یک ترکیب کشنده از فشار، برای روبه‌رو شدن با مسایل شخصی، جهت زنده ماندن، به نظر می‌رسد. هر حادثه‌ای در بازار می‌تواند اطلاعات را در تنوع وسیعی از فرم‌ها تولید کند که می‌تواند برای حمایت از هرگونه توهم، اعوجاج و یا انتظار مورد استفاده قرار گیرد. از این رو به سادگی می‌تواند از مقابله کردن شما با شرایط و پیامدهای دردناک جلوگیری نماید. علاوه بر این حوادث می‌تواند ادامه داشته باشد تا زمانی که شما در شرایطی قرار گیرید که تمام سرمایه خود را از دست دهید و تا زمانی که شرکت کارگزاری معامله شما را تسویه نکرده، شما تنها کسی هستید که می‌توانید این روند را متوقف کنید.

در میان بسیاری از عوامل دیگر، برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر همواره موفق، باید بیاموزید که چگونه اجازه دهید خود بازار بگوید که کاری بعدی شما چیست و تا چه حد سود کافی است. وقتی که تصور می‌کنید بین آنچه که ممکن است در بازار بوجود آید و سیستم باورهای شخصی شما که مبتنی بر مفهوم ضرر، اشتباه کردن، حرص و آز (بر پایه این اعتقاد که سود بدست آمده هرگز کافی نیست) و انتقام می‌باشد، هیچ رابطه‌ای وجود ندارد، درک حرکات بازار بسیار دشوار خواهد بود.

ممکن است تعداد زیادی از خوانندگان با خودشان بگویند "من می‌توانم مفاهیم ضرر کردن، اشتباه کردن و مسایل مرتبط با حرص و آز را درک کنم، اما انتقام از کجا آمده است؟" با برگشتن به مثال بازی قمار می‌توان بهترین تصور از این مفهوم را بدست آورد. در یک بازی قمار، تنها زمانی می‌توانید ضرر کنید که تصمیم بگیرید ریسک کنید. شما روی پول شرط‌بندی می‌کنید و خیلی مشکل است که مسئولیت هر ضرر کردن را قبول نکنید. به عنوان یک معامله‌گر شما می‌توانید بر مبنای توانایی در درک احتمالات یا عدم توانایی در اجرا کردن یک معامله برای خروج از موقعیت، و یا ترکیبی از هر دوی این‌ها، به راحتی بسیار بیش‌تر از ریسک مورد نظرتان ضرر کنید.

شاید شما مایل باشید مسئولیت آنچه که در اصل قصد ریسک در یک معامله را دارید، بپذیرید (هر چند اغلب معامله‌گران مایل به پذیرش این مسئولیت نیستند). با این حال

برای بسیاری از معامله‌گران شاید خیلی آسان نباشد که مسئولیت ضرری را که بیش‌تر از ریسک در نظر گرفته شده ایجاد شده است را قبول کنند. در این حالت است که عامل انتقام وارد بازی می‌شود. اگر شما مسئولیت آنچه ضرر می‌کنید را قبول نکنید، بنابراین چه کسی یا چه چیزی را می‌توانید سرزنش کنید؟ بازار؟ البته! این بازار است که پول شما را گرفته، اگر بازار بیش‌تر از آنچه قصد ریسک کردن را داشته‌اید، از شما گرفته باشد، بنابراین به احتمال زیاد شما احساس می‌کنید باید همه ضرر خود را بر گردانید.

برای مثال، اگر در آخرین معامله ۲۰ پیپ ضرر کرده باشید آیا برای معامله بعدی ۱۰ پیپ سود برای شما کافی است؟ اگر در آخرین معامله خود ۲۰ پیپ از دست داده باشید در حالیکه تنها در نظر داشته‌اید ۵ پیپ ریسک کنید و حالا ۱۰ پیپ سود به شما بازار داده است، آیا شما به همین سود بسنده می‌کنید؟ اگر شما اعتقاد به "برگرداندن ضرر" داشته باشید، ۱۰ پیپ نمی‌تواند کافی باشد. صرف نظر از آنچه بازار انجام می‌دهد و یا آنچه به شما می‌گوید، شما احتیاج دارید حداقل ۱۵ و ترجیحاً ۲۰ پیپ بدست آورید.

واضح است آخرین معامله شما بر مبنای پتانسیل بازار که در هر لحظه تغییر می‌یابد، انجام نشده است. هنگامی که احساس می‌کنید مجبور هستید همه ضررها را جبران کنید، این احساس، شما را در جای گاه رقیب بازار قرار می‌دهد. به جای اینکه با بازار هماهنگ باشید، حریف شما می‌شود و در مقابل شما قرار می‌گیرد. بازار بدون اجازه شما نمی‌تواند چیزی از شما بگیرد، اگر پول تان را از دست داده‌اید یا بیش‌تر از ریسکی که در نظر داشته‌اید ضرر کرده‌اید، شما خودتان پول تان را به بقیه معامله‌گران بخشیده‌اید. در نهایت، حریف شما در این انتقام‌گیری خودتان هستید. شما همان کسی هستید که پول تان را به بازار داده‌اید. اگر از خودتان عصبانی هستید برای این است که کنترل آخرین معامله خود را از دست داده‌اید. در این شرایط هر آنچه بازار به شما ارائه می‌دهد کافی نخواهد بود. از دیدگاه روانشناختی، شما فرصتی برای به‌دست‌آوردن سود نخواهید داشت زیرا قبول نمی‌کنید که در آخرین معامله، همه چیز منصفانه بوده است. در واقع شما برای مجازات خودتان به خاطر آخرین اشتباه تان فرصت‌های کنونی یا آتی خود را انکار می‌کنید. در

حقیقت نمی‌توانید به بازار برگردید و حس انتقام تنها به شما اجازه می‌دهد که به خودتان پشت کنید.

بین توانایی شما برای اینکه اجازه دهید بازار به شما بگوید که به احتمال زیاد چه کاری انجام خواهد داد و میزان درک و فهم خودتان از اثرات منفی هرگونه باور در مورد ضرر کردن، اشتباه کردن، و انتقام‌گیری از بازار یک ارتباط مستقیم است. به دلیل عدم آگاهی از این ارتباط، اغلب معامله‌گران، مشاهده بازار را از یک منظر آلوده ادامه خواهند داد تا زمانی که از طریق آزمون و خطا و یا از طریق کتاب، انجمن و... از این رابطه آگاه شوند. در هر صورت تا آن زمان که آن‌ها از این رابطه بی‌اطلاع هستند معمولاً خود را در معرض صدمات بسیار زیاد روانی که ابعاد مشکل را برای فرایند موفق شدن بسیار بیش‌تر می‌کند، قرار می‌دهند.

این دلیل اصلی بررسی حوزه دگرگونی‌های عمیق شخصیتی در این کتاب است. شما نیاز دارید بدانید که در صورت وجود هرگونه صدمه چگونه آن را شناسایی کنید و مهم‌تر از همه چگونه خود را از آن رها کنید.

فصل ۶

بازار محیطی بدون ساختار است

بر خلاف ساختار فعالیت‌های اجتماعی که آغاز و پایان یافتن آن تعریف شده است و قوانین سفت و سختی برای کنترل و جهت‌دهی رفتار شما دارد، محیط بازار بیش‌تر شبیه یک رودخانه دائماً در حال جریان است، بدون هیچ آغاز و پایانی و تقریباً بدون ساختار. هنگامی که شما در این رودخانه می‌پرید، مسیر آب می‌تواند در هر لحظه تغییر کند. زمانی که شما در آن می‌پرید ممکن است این جریان به سمت شمال باشد. با این حال بدون هیچ اطلاع قبلی، می‌تواند به سمت جنوب تغییر جهت دهد. این یک نقطه بدون ساختار است، جایی که تمام قوانین خود را برای انجام یک معامله بزرگ، توسط بازی تنظیم می‌کنید.

شما باید تصمیم بگیرید که چه زمانی و با چه مقدار نیرو می‌خواهید در رودخانه پرش کنید. همچنین باید این گزینه را در نظر داشته باشید که نیروی وارد شده به شما می‌تواند در هر زمان افزایش یا کاهش یابد. برای جلوگیری از پریدن شما در زمانی که مسیر مورد نظر با مسیر جریان بازار متفاوت است، همچنین برای اینکه شما می‌توانید بپرید یا باید در جای خود بمانید و یا اینکه بازار حتماً مسیر خود را حفظ خواهد کرد هیچ قانونی وجود ندارد. در یک محیط بدون ساختار و نامحدود، ضروری است که برای راهنمایی رفتارهای خود قوانینی برقرار کنید. شما نیاز به ایجاد تعریف و جهت‌دادن خودتان دارید در غیر این صورت در مقابل احتمالات زیادی که در مقابل شما قرار می‌گیرد، احساس دست‌پاچه‌گی می‌کنید. بدون این قوانین به احتمال زیاد زبان‌های ویران‌گری بر خودتان تحمیل خواهید کرد. در این جا با یک مشکل بزرگ روحی برخورد می‌کنیم. اگر شما قوانین خود را تدوین کنید و با آن‌ها وارد بازی شوید، همان‌طور که مسئولیت تمام فعالیت‌های شما بر عهده

خودتان است، مسئول پیامدهای این قوانین نیز هستید. شما مسئولیت تمام فعالیت‌ها و رفتارتان در بازار را بر عهده دارید اما نمی‌توانید این مسأله را به بازار نیز تعمیم دهید و آن را مقصر بدانید.

یک معامله‌گر عادی بیش‌تر سعی می‌کند از ایجاد قانون برای خودش جلوگیری کند، چون نمی‌خواهد مسئولیت نتایج معاملات خود را قبول نماید. اگر او دقیقاً بداند که چه می‌خواهد انجام دهد و تحت چه شرایطی، پس باید معیاری برای اندازه‌گیری عملکرد خود تعریف کند، بنابراین خودش را پاسخ‌گوی خودش ساخته است. این دقیقاً چیزی است که بیش‌تر معامله‌گران نمی‌خواهند انجام دهند و ترجیح می‌دهند ارتباط آن‌ها با بازار قدری مرموز باشد.

این برای معامله‌گران یک تناقض روانی واقعی ایجاد می‌کند. چرا که تنها راه مؤثر برای آموختن نحوه معامله‌گری این است که شخص با ایجاد ساختار برای بازار، خود را پاسخ‌گو کند. اما به دنبال پاسخ‌گویی، مسئولیت‌پذیری می‌آید. معامله‌گران معمولی ناامیدانه سعی می‌کنند پول بدست آورند اما در مسیری فعالیت می‌کنند که هیچ ارتباط مستقیمی بین آنچه آن‌ها انجام می‌دهند و نتایجی که تولید می‌شود، وجود ندارد. در نتیجه اگر کارها رضایت بخش نبود از قبول مسئولیت اجتناب می‌کنند.

برای توسعه یک برنامه، باید بطور نسبی حوادث را پیش‌بینی کنید و به‌صورت عمیق‌تری برای آن برنامه‌ریزی کنید. هنگامی که برنامه معاملاتی خود را پیشرفته می‌کنید، دیدگاه شما مبتنی بر آینده می‌شود و در مسیر دریافت توانایی قرار می‌گیرید و خودتان را پاسخ‌گوی خودتان می‌کنید. برنامه شما کار می‌کند یا نمی‌کند، شما توانایی اجرای آن را دارید یا ندارید، در هر صورت آن برنامه شماست و میزان توانایی شما در نحوه دنبال کردن آن است و لذا اگر همه چیز مطابق نقشه پیش نرفت سرزنش کردن دیگران و انتقال دادن مسئولیت خیلی دشوار می‌شود.

حال، زمانی که یک معامله‌گر رفتار بازار را به اندازه کافی درک نمی‌کند، دانستن این که او چه کاری می‌خواهد انجام دهد و تحت چه شرایطی می‌خواهد این کار را انجام

دهد کار بسیار دشواری است. اما اگر در همان زمان بسیاری از فعالیت‌ها و فرصت‌هایی که فکر می‌کند وجود دارد را جذب کند و اگر هم چنین در فرایند یادگیری بی‌صبری کند، بی‌صبری او و جذب کردن این فرصت‌ها این احساس را ایجاد خواهد کرد که حتماً مجبور به انجام دادن کاری است، حتی اگر نداند که آن کار چیست. آیا فکر می‌کنید یک معامله‌گر عادی این معضل را حل و فصل خواهد کرد؟ او از یک رهبر دنباله‌روی می‌کند. منطقی است که هر کس دیگری هم این کار را انجام می‌دهد. علاوه بر این، تمام مردمی که دست‌هایشان را در هوا تکان می‌دهند و هورا می‌کشند، هیچ درکی از خودشان ندارند، حتی اگر یک معامله‌گر آنچه که بقیه تقلید می‌کنند را خودش انجام دهد و یا حتی بهتر از آن‌ها این کار را انجام دهد. با این حال، بیش‌تر معامله‌گران فکر می‌کنند، اگر هر کاری معامله‌گران موفق انجام می‌دهند آن‌ها نیز انجام دهند، حتماً می‌توانند پول بدست آورند. این نوع از استدلال یک طرز فکر ایجاد می‌کند (به‌خصوص در طبقه مبادله‌گران شایع است) جایی که بیش‌تر افراد دنباله‌رو هستند و بر این فرض هستند که همه، چیزی را می‌دانند که او نمی‌داند، در غیر این صورت چرا باید آن‌ها آن کار خاص را انجام دهند. در یک گروه، این ذهنیت جمعی بسیار متداول است که در آن یک معامله‌گر کلیدی می‌تواند یک سری از واکنش‌های زنجیره‌ای بی‌پایان را شروع کند که در آن هر کسی آینه‌فرد دیگری می‌شود. همه بر این فرض هستند که باید دلایل منطقی برای کاری که او انجام داده وجود داشته باشد.

در واقع من حتی نمی‌توانم آنچه در "طبقه مبادله‌گران" در پیروی از رهبر انجام می‌شود را توصیف کنم. شاید بهترین توصیف "دنبال کردن دنباله‌رو" است زیرا بیش‌تر معامله‌گران نمی‌دانند که رهبر چه کاری انجام می‌دهد و یا چه کسی در هر لحظه ممکن است رهبر باشد. بنابراین رفتارهای گروهی شبیه امواج بی‌پایان از حرکات جلو و عقب است، جایی که معامله‌گران نزدیک‌تر به رهبران (رهبران کسانی هستند که دقیقاً می‌دانند چه کاری می‌خواهند انجام دهند و چرا می‌خواهند آن کار را انجام دهند)، اولین فرصت برای معامله بر روی بهترین قیمت را از این قطار بدست می‌آورند و دسته نزدیک‌تر بعدی

فرصت‌های تقلیل یافته را می‌گیرند. و به همین ترتیب تا پایان خط که شما به عنوان یک معامله‌گر با حداقل مهارت وقتی فرصت را دریافت می‌کنید که شانس زیادی برای آن باقی نمانده است. وقتی هیچ رهبری در بازار وجود ندارد، قیمت معمولاً در یک محدوده کوچک نوسان می‌کند تا زمانی که شخصی که می‌داند چه کاری می‌خواهد انجام دهد، وارد بازار شود.

اگر قیمت‌ها هرگونه حرکت قابل توجهی در طول یا پایان روز معاملاتی انجام دهند، همه جمعیت پیروان، هر دلیل یا استدلالی که ممکن است آن رفتار (در بازار) را توضیح دهد، پیدا می‌کنند و برخی از دانسته‌های خود را در آن چهارچوب قرار می‌دهند. اساساً آن‌ها یک دلیل جامع برای رفتار آن روز بازار ایجاد می‌کنند. با این حال، رهبران (معامله‌گرانی که مسئولیت معاملات خود را بر عهده می‌گیرند) احساس نمی‌کنند که مجبور به صحبت با کسی هستند و معمولاً با کسی صحبت نمی‌کنند. جمعیت عادی پیرو مجبور هستند خودشان دلیل بسازند زیرا این دلایل در درون‌شان وجود ندارد و آن‌ها نمی‌خواهند قبول کنند که اعمالش غیر عقلانی و تصادفی است.

برای جمعیت پیرو، این روش معامله مزایای زیادی دارد. این روش ارتباط آن‌ها با بازار را مرموز نگه می‌دارد. اگر او پول بدست آورد از نظر خودش حتماً بعضی از کارها را درست انجام داده است، اگر پول از دست داده باشد می‌تواند بازار را مقصر بداند. واضح است که این رفتار در میان معامله‌گران بسیار قابل قبول است چون بسیاری از آن‌ها آن را انجام می‌دهند. یک توضیح مستدل و منطقی برای بخش فردی این رفتار جمعی این است که همیشه (بعد از این واقعیت) بر اساس اجماع نظر گروه تصمیم‌گیری می‌شود. به این ترتیب می‌تواند خود را در توهم منطقی بودن و مسئول بودن نگه دارد. چون هر آنچه را برای او رخ داده است، برای تعداد زیادی از معامله‌گران نیز اتفاق افتاده است، تا حداقل بداند تنها نیست. این حس باعث ایجاد رفاقت در میان رقبا می‌شود.

در خارج از دنیای معامله‌گران، بیش‌تر افراد فکر می‌کنند که معامله‌گران افرادی خاص هستند، شخصیت آن‌ها با انواع ویژگی‌های کارآفرینی مانند قاطع بودن و پشتکار داشتن،

در ارتباط است. اغلب مردم خارج از این دنیا، شوکه می‌شوند وقتی می‌فهمند جز یک اقلیت کوچک معامله‌گران موفق، بقیه گروهی هستند که در مورد آنچه که در آینده انجام خواهند داد هیچ ایده‌ای ندارند و یا حتی اینکه نمی‌دانند چرا آن‌ها آن کار را انجام می‌دهند. اگر از آن‌ها بخواهید که بگویند دقیقاً چگونه پول بدست می‌آورند و یا از دست می‌دهند، آن‌ها نمی‌توانند جواب دهند. علاوه بر این، گروه معامله‌گران (به جز رهبران) بی‌نهایت بی‌تاب و دو دل هستند. چندان دشوار نیست که چرایش را بفهمیم اگر در نظر داشته باشید که تحت شرایط عادی، فقط یک قدم، چهارچوب ذهنی معامله‌گران عادی را از یک وحشت مطلق دور نگه می‌دارد. سازمان گرفتن و ایجاد ساختار یک راه حل آشکار برای بسیاری از مشکلات روانی توده معامله‌گران عادی در خودشان است. اما هم چنان شکستن خط مرز برای رسیدن به سطوحی از پاسخ‌گویی و مسئولیت‌پذیری با اجبار همراه است.

علاوه بر این امتناع آشکار برای برنامه‌ریزی معاملات، بیش‌تر معامله‌گران تصور می‌کنند بین مسایل روانی و نتایج فعالیت‌هایشان در بازار فاصله زیادی است. من می‌دانم که بسیاری از معامله‌گران خودشان می‌توانند به خوبی بازار را تجزیه و تحلیل کنند اما هنوز در جست و جوی نظرات دیگر معامله‌گران هستند که چه کار می‌کنند، سپس آن‌را جایگزین نظرات خود می‌کنند فقط به این دلیل که اگر معامله نتایج خوبی نداشت، نمی‌خواهند مسئولیت آن‌را قبول کنند. در اغلب موارد چسبیدن به تجزیه و تحلیل دیگران نتایج خیلی بهتری تولید نمی‌کند.

تعداد زیادی از طبقه معامله‌گران هستند که در روز صدها قرارداد را مبادله می‌کنند و هر چند تمام معاملات خود را در کارت معاملاتی خود ثبت می‌کنند، اما نمی‌توانند یک حساب دقیق از موقعیت خالص معاملاتی خود نگه‌داری کنند. در پایان روز، تعداد کارت‌های آن‌ها بیان‌گر اضطراب شدید، امید یا دعا به هر نیروی مشاهده‌نشده‌ای است. بدیهی است، اگر آن‌ها نگران باشند، راه حل ساده برای حل مشکل آن‌ها وجود دارد و آن اینکه که فقط با حجمی معامله کنند که همواره بتوانند مسیر معاملاتی خود را پیگیری

کنند و اگر مسیر را گم کردند معاملات را متوقف کنند تا مسیر صحیح را پیدا کنند. اما مشکل اینجاست که آن‌ها مایل به انجام این کار نیستند. زیرا، اگر مسیر معاملات خود را نگه دارند، آنگاه مسئولیت آنچه تا پایان انجام می‌دهند را باید بر عهده بگیرند. چه می‌شود اگر در پایان یک روز تجاری آن معامله خاص بلند مدت را نگه دارند و بازار صبح روز بعد با چند پیپ بالاتر از روز قبل باز شود؟ نیروهای غیبی با این معامله سودده خوشبختی را به این معامله‌گران بخشیده‌اند و یا بر عکس، اگر بازار در پایین‌تر از روز قبل باز شود، همیشه می‌توانند برای این بخت بد، کسانی یا چیزهایی را برای سرزنش کردن پیدا کنند. شاید آن‌ها اشتباهاً کروات خوش شانس خود را به خشک شویی فرستاده‌اند یا در مسیر مبادلات خود، با سه چراغ قرمز روبرو شده‌اند. به هر دلیل و بهانه‌ای این انتقال مسئولیت انجام خواهد شد. این دلایل می‌تواند محدوده‌ای از فنی‌ترین اصطلاحات دانشگاهی تا موهوم‌ترین باورها را در بر گیرد، اما در واقع همه آن‌ها بر مقرر کردن دلایلی خارج از شخصیت فرد تمرکز دارند.

در یک محیط نامحدود، هرچه ساختار کم‌تری برای خودتان ایجاد کنید، کم‌تر پاسخگو خواهید بود و در نتیجه به‌سادگی توسط نیروی حوادث جارو خواهید شد. با این حال، داشتن ساختار کم‌تر مزیت انتقال مسئولیت به وقایع زندگی خود و دیگر نیروهای ناشناس را دارد. بسیاری از معامله‌گران چنین باورهای موهومی دارند. اگر فرد هرگونه ارتباط بین خودش و نیت، مهارت‌ها و نتایج به دست آمده را انکار کند، پس وابسته کردن موفقیت یا شکست یک نفر به چیزهایی مانند بستن کروات در آن روز یا انجام غیرعمدی برخی حرکات بسیار ساده است.

برای نشان دادن این نوع باورهای خرافاتی که معامله‌گران دارند یک داستان شخصی تعریف می‌کنم. یک روز صبح به یک حمام مردانه در مرکز تبادلات ارزی شیکاگو رفتم. به یک گلدان توالت نزدیک شدم که استفاده نشده بود. یک معامله‌گر که از توالت بعدی استفاده می‌کرد سرش را برگرداند، به من نگاه کرد و با یک تن صدای بسیار محتاط گفت: از آن استفاده نکن، می‌توانی صبر کنی تا از مال من استفاده کنی، چند ثانیه دیگر

کارم تمام می‌شود. من با تعجب به او نگاه کردم، او به یک پنی که در پایین توالت افتاده بود اشاره کرد. من یکبار دیگر با تعجب به او نگاه کردم و چون کوچک‌ترین ایده‌ای در مورد چیزی که او تلاش می‌کرد به من بفهماند نداشتم به کارم ادامه دادم. از قیافه مرد مشخص بود که عصبی شده است و با گام‌های بلند و با بیش‌ترین سرعتی که می‌توانست از من دور شد. چند روز بعد من به یکی از مشتریان معامله‌گر خود در رابطه با این تجربه صحبت کردم و از او پرسیدم که آیا او آنچه که آن مرد می‌خواست به من بگوید را می‌داند. او به من گفت قطعاً، این یک اعتقاد معمول است که اگر پول پایین‌گلدان توالت افتاده باشد بدشگون است و مطمئناً باید از استفاده کردن از آن توالت اجتناب کرد. بعد من یک لحظه در مورد آن فکر کردم که چه اتفاقی می‌افتاد اگر من به مرکز مبادلات ارزی بروم و پایین تمام گلدان‌های توالت یک سکه یک پنی بیندازم.

این داستان نشان می‌دهد که چگونه بعضی از معامله‌گران گرفتار دام امتناع از برنامه‌ریزی و ایجاد ساختار برای فعالیت‌های معاملاتی خود می‌شوند به طوری که می‌توانند از پذیرفتن مسئولیت معاملات خود طفره برونند و با انجام این کار خود را دستخوش خیالات و موهامات جمعی کنند. آن‌ها خود را در موقعیت‌های سودده یا زیان‌ده می‌یابند بدون اینکه بدانند در مرحله بعدی چه کاری باید انجام دهند. این یک تله روانی بسیار منفی است، به دلیل پتانسیلی که وضعیت‌های مضر روانی ایجاد می‌کند و من به آن برنده تصادفی و بازنده تصادفی می‌گویم. اگر نتوانید رفتارهای خودتان را در برابر بازار تعریف کنید، نمی‌توانید یاد بگیرید که چگونه پیروزی‌های‌تان را تکرار کنید و یا از ضررهای خود جلوگیری کنید.

هنگامی که در معاملات خود سود می‌کنید احساس بسیار لذت‌بخشی است، که نیاز به تکرار کردن را ایجاد می‌کند و شما را مجبور می‌کند که دوباره تلاش کنید. وقتی که دنباله‌رو جمعیت هستید (به جای پیش‌بینی رفتار جمعیت، و برنامه‌ریزی برای آن) و بر اساس عناوین خبری، نکات یا سیگنال‌هایی که ربطی به سیستم‌های فنی ندارد، برای پیش‌بینی آینده و موفقیت تلاش می‌کنید به طور خودکار دچار ترس و اضطراب می‌شوید. چرا؟ زیرا شما

نمی‌توانید شرایط بازار را تشخیص دهید یا تصمیم بگیرید تا فرآیندی برای موفقیت بعدی تولید کنید و بنابراین نمی‌توانید در مراحل بعدی به خودتان اطمینان داشته باشید.

اگر ندانید که چگونه پیروزی‌های قبلی بدست آمده است، به وضوح نمی‌دانید که چگونه باید مانع از ضرر کردن خودتان در زمان حاضر شوید. نتیجه نهایی این وضعیت، اضطراب شدید، سرخوردگی، سردرگمی و ترس است. (احساس می‌کنید کنترل را از دست داده اید) یک حس ضعیف بودن را تجربه می‌کنید مانند جاروشدن در پایان ماجرا و متعجب هستید که امروز بازار چه کاری می‌خواهد با شما انجام دهد.

در نظر داشته باشید که بازارها هیچ کاری با هیچ معامله‌گری نمی‌توانند انجام دهند، اگر در زمان استفاده از فرصت‌ها اعتماد به نفس داشته باشد و در تمام شرایط بازار بهترین عمل مناسب برای منافع خود را انجام دهید. قبل از اینکه بتوانید اعتماد به نفس کسب کنید، ابتدا باید تمام شرایط را تعریف کنید و هم‌چنین قادر به تشخیص آن‌ها باشید.

طبعاً مسئولیت‌پذیری کار بسیار دشواری است. ما در جامعه‌ای زندگی نمی‌کنیم که مفهوم بسیار متکاملی از روند رشد وجود داشته باشد. ما یاد نمی‌گیریم تحمل زیادی برای اشتباهات خود داشته باشیم. به این دلیل می‌گوییم اساساً ما از کودکی آموخته‌ایم و به نوبه خود از طریق تمسخر فرزندان مان به آن‌ها یاد می‌دهیم که اشتباه کردن باعث کم شدن شخصیت فرد می‌شود. تمسخر موجب افزایش تمایل کودک برای پذیرش مسئولیت نمی‌شود، بنابراین والدین، فرزندان شان را برای مسئول بودن نکوهش خواهند کرد.

مسئولیت‌پذیری تابعی از خویشتن‌پذیری است. شما می‌توانید درجه خویشتن‌پذیری را با اندازه دیدگاه مثبت و منفی نسبت به خود، در زمانی که فکر می‌کنید اشتباه کرده اید اندازه‌گیری کنید. نگرش منفی به خویشتن‌تمایل بیش‌تری برای فرار از مسئولیت ایجاد می‌کند، پس سعی می‌کنید از ایجاد درد و افکار خشن خود اجتناب کنید که این ترس از اشتباه کردن را تولید می‌کند. با این حال هر چه درجه خویشتن‌پذیری شما بالاتر باشد، دیدگاه مثبت بیش‌تری در مورد خودتان ایجاد خواهد کرد. در نتیجه درجه بالاتری از این بینش، به جای اینکه تولید ترس نماید، شما را قادر خواهد کرد که از تجربه‌های خودتان

استفاده کنید. خیلی آسان تر است یاد بگیرید خویشتن پذیری خود را بالاتر ببرید زیرا دیگر سعی نمی کنید بعضی از اطلاعات محیط را نادیده بگیرید. اگر مردم در مورد نتایج فعالیت هایشان، نگرش بهتری از خویشتن پذیری می داشتند، نیازی نداشتند که از پذیرش مسئولیت عملکرد خود فرار کنند.

برای موفق شدن، بازار شما را به عنوان یک معامله گر مجبور می کند که مسئولیت را از راه های کاملاً جدیدی بر عهده بگیرید. به عنوان مثال، شما نمی توانید یک موقعیت را باز کنید سپس مسئولیت خود را به بازار انتقال دهید تا برای شما بعضی از کارها مانند پول درآوردن را انجام دهد. بازار سیال است، همیشه در حال تغییر است، جایی که هر لحظه ممکن است تعدادی از معامله گران تصمیم بگیرند که با نیروی کافی برای تغییر نظر دیگر معامله گران وارد بازار شوند به نحوی که موقعیت آن ها را نسبت به روند بازار برعکس کنند و در نتیجه درست زمانی که وارد معامله می شوید پتانسیلی که یک لحظه پیش به وجود آن اعتقاد داشتید به طور کامل خنثی می گردد.

در زندگی روزمره ما، اشیاء بسیار پایدار هستند و آن طور که شرایط بازار تغییر می کند، در اتفاقات روزمره سرعت و فرکانس هیچ چیز تغییر نمی کند. نسبت به طبیعت بازار، همه ما توقع داریم که ساختمان ها، درختان، چراغ های ترافیک و خیابان هایی که می شناسیم کاملاً ثابت باشد و در یک لحظه بعد همان جا وجود داشته باشند. شما امروز صبح برای کشف خیابانی که در آن زندگی می کنید بیرون نمی روید فقط به خاطر اینکه شب قبل هنگام برگشتن به خانه خیابان را خوب نگاه نکرده بودید. اگر دفتر کار می گیرید و یا به محل اشتغال می روید بیان گر فرصتی برای بدست آوردن پول است، شما کاملاً توقع دارید که از این راه های آشنا پول بدست آورید.

با این حال به عنوان مقایسه فرصت های بالقوه به دست آوردن پول، که در بازارهای سنتی حاصل می شود، فرض کنید چه می شود اگر در یک لحظه مکان ها تغییر کند، هم چنین چه می شود اگر محل ارتباط خیابان ها با هم دیگر نیز تغییر کند و علاوه بر آن چه می شود اگر راه خود را گم کنید و هیچ کس راهنمای شما نباشد و در نهایت تنها شما برای

جایی که در آن قرار گرفته‌اید مسئول باشید.

اگر فقط کارکرد محیط بازار را به طور مؤثر حس کنید، نیاز پیدا می‌کنید که خود را پاسخ‌گوی خودتان کنید. در غیر این صورت چگونه می‌توانید یاد بگیرید که چه طور باید معامله کنید، اگر به خودتان اجازه دهید جارو شوید و یا نیروهای خارجی و درونی به شما فشار وارد آورد و شما نتوانید یا نخواهید آن‌ها را شناسایی کنید. بنابراین به نظر می‌رسد رفتار بازار با شما مرموز خواهد بود. به دلیل این که رفتارتان مرموز است، همواره در یک حالت ثابت از سردرگمی، اضطراب و ترس خواهید بود و نمی‌دانید که قدم بعدی را چگونه بردارید. نوع حکومت بر ذهن است که خرافات را پرورش می‌دهد.

درک خویشتن با درک بازار مترادف است زیرا به‌عنوان یک معامله‌گر شما قسمتی از مجموعه نیروهایی هستید که قیمت را حرکت می‌دهد. اگر نیروهای درونی که بر خودتان تأثیر می‌گذارند را درک نکنید، چگونه می‌توانید شروع به درک حرکات رفتار جمعی بازار نمایید؟ موقعی که شما نیروهایی که بر رفتار خودتان تأثیر می‌گذارند را درک کنید و مسئولیت کارهایی که انجام می‌دهید یا انجام نمی‌دهید و چیزهایی که می‌توانید یا نمی‌توانید را قبول می‌کنید، می‌توانید شروع به درک چگونه‌گی و چرایی رفتارها و کارهای معامله‌گرانی که در گروه‌ها متشکل شده‌اند، کنید.

موقعی که شما به برخی از درجات کنترل بر خویشتن برسید، می‌توانید ببیند که چطور معامله‌گران کنترلی بر اتفاقاتی که برای آن‌ها رخ می‌دهد ندارند. مانند ساقه‌های گندم همه در مقابل نیروی باد غالب خم می‌شوند و پیوسته نا آرام هستند. شما تا بلندتر از ساقه‌های گندم خود نباشید نمی‌توانید این وقایع را ببینید. با متکامل شدن فراتر از اندیشه‌های گروه، فهمیدن رفتارهای جمعی بسیار آسان‌تر می‌شود. بهترین توانایی شما، بهره‌مند شدن از پیش‌بینی احتمالی رفتار بعدی گروه است. شما گروه را درک خواهید کرد، قطعاً درجه‌ای بالاتر از آن نیست که خودتان را بشناسید و تعریفی برای خود و قوانین خود ایجاد کنید. اما اولین گام در مسیر دستیابی به موفقیت‌های پایدار پاسخ‌گو کردن خودتان است. شما می‌توانید این ضرورت‌ها را تصدیق کنید و آن‌ها را

استقرار دهید. سپس ترس خود را پیدا کنید، اما بدانید که گردن نهادن به آن بسیار مشکل است. در قسمت سوم ما به بررسی تعاملات نیروهای روانی که دنباله‌روی از قوانین خودتان را مشکل می‌کند، خواهیم پرداخت.

فصل ۷ در محیط بازار دلایل بی ربط هستند

عنوان این فصل «در محیط بازار دلایل بی ربط هستند» می باشد. این موضوع در مورد معامله گرانی است که معتقداند اگر به دلیل انجام یک حرکت در بازار پی ببرند، این دلایل به آن‌ها در تعیین حرکت آینده بازار کمک می کند. با اعتقاد به این فرض که معامله گران دلیل رفتارهای شان را می دانند و همین دلایل به آن‌ها در تعیین سرنوشت رفتارهای آینده کمک خواهد کرد.

دلایلی که معامله گران از فعالیت‌های شان بدست می آورند بی ربط هستند. اکثر معامله گران نمی دانند چه کاری انجام می دهند و چرا انجام می دهند، زیرا اکثر معامله گران برای معاملاتشان هیچ برنامه ریزی ندارند. بنابراین هر نوع ارتباط بین خود و نتایج معاملات شان را حذف می کنند. بیش تر معامله گران به صورت خودجوش و غریزی فعالیت‌های شان را انجام می دهند و پس از آن دلایلی را به رفتارهای شان نسبت می دهند. بیش تر این دلایل، پس از معاملات، تنها اینکه معامله گران چه کاری انجام داده اند را توضیح می دهند و یا بهانه ای هستند برای آنچه انجام نمی دهند.

اساساً مردم برای کسب پول معامله می کنند و معامله گران برای کسب پول وارد بازار می شوند و موقعیتی را انتخاب می کنند. برای مدت زمانی آن موقعیت را نگه می دارند و سپس از آن خارج می شوند. زمانی که معامله گران به موقعیتی وارد و یا از آن خارج می شوند، فعالیت آن‌ها به عنوان فشار بر قیمت موجب حرکت آن می گردد. وقتی آن‌ها بازار را مشاهده می کنند، (انتظار برای وارد شدن و یا نگه داری یک موقعیت) نیروی بالقوه ای هستند که هر لحظه می توانند بر روی قیمت عمل کنند. اگر معامله گران قبل از انجام، برای کاری که

می‌خواهند انجام دهند، برنامه داشته باشند، دلایلی که آن‌ها برای چرایی انجام دادن و چگونه انجام دادن دیگر معامله‌گران بدست می‌آورند قطعاً می‌تواند برای پیش‌بینی اینکه چگونه قیمت می‌تواند بر فعالیت‌های آن‌ها تأثیر گذارد، کمک کند. البته اینکه آن‌ها برنامه‌های خود را آشکار خواهند کرد و یا درباره آن راست بگویند یک فرضیه است. تنها تعداد بسیار کمی از معامله‌گرانی که به طور مداوم پول بدست می‌آورند دلایل خود را فاش می‌کنند مگر اینکه آن را مناسب اهداف خود بدانند.

در واقع معامله‌گرانی که به توانایی‌هایشان اعتماد دارند و می‌دانند که می‌توانند اثرات قابل توجهی بر حرکت قیمت‌ها داشته باشند، اطلاعات مرتبط با برنامه‌ریزی خود را از دسترس دیگر معامله‌گران دور نگه می‌دارند زیرا این کار می‌تواند احتمال اجرایی شدن برنامه‌های‌شان را کاهش دهد. با این حال آن‌ها بعد از اینکه موقعیت‌هایشان را گرفتند اهداف خود را بیان می‌کنند، تنها برای ایجاد موقعیت‌های مشابه که توجه دیگر معامله‌گران را برای ایجاد فشار جمعی جهت حرکت قیمت‌ها در مسیر مورد نظرشان جلب می‌نماید. از سوی دیگر معامله‌گرانی که نسبت به آنچه می‌خواهند انجام دهند اعتماد بنفس ندارند، خرسند خواهند شد ایده‌های معاملاتی خود را برای هر کسی که بشنود، به امید دریافت نوعی تأیید برای آنچه می‌خواهند انجام دهند به اشتراک بگذارند. بنابراین پس از آن، دلایلی که آن‌ها برای انجام کارهایشان ارائه می‌دهند معمولاً برای کاهش درد آنچه به‌عنوان اشتباهات خود درک می‌کنند به کار می‌برند، که به خصوص اطلاعات مفیدی نیستند.

آنچه که برای دانستن مفید است، این است که فعالیت معامله‌گران عادی در یک گروه، بسیار شبیه حرکت دسته‌های ماهی یا گله‌های گاو است. معامله‌گران شخصی در قالب گروه‌های خاصی که تمایل به درک شرایط همسان بازار به‌عنوان فرصت یا تهدید دارند، نزول می‌کنند. به‌عنوان یک نتیجه، آن‌ها یک صدا برای از بین بردن تعادل بازار عمل می‌کنند که عمدتاً سبب حرکت قیمت در یک مسیر می‌شود. گروه‌های مختلف موقعیت می‌گیرند زیرا آن‌ها باور دارند که می‌توانند پول بدست آورند و از بازار خارج

می‌شوند زیرا یا آن‌ها پول از دست داده‌اند و یا درک کرده‌اند که امکان بدست آوردن پول بیش‌تر با توجه به ریسک آن تقلیل یافته است. به‌عنوان مثال طبقه مبادله‌گران محلی کم‌ترین مقدار صبر را دارند، بیش‌تر به صورت لحظه‌ای عمل می‌کنند، اغلب به راحتی ناامید می‌شوند، و به طبع دارای کوتاه‌ترین اهداف قیمتی در کوتاه‌ترین چهارچوب زمانی می‌باشند و همه آن‌ها تلاش می‌کنند کارهای مشابه‌ای در یک زمان انجام دهند.

معامله‌گران و طبقه مبادله‌گران خرده فروش دو گروه دیگر هستند که دارای اهداف قیمتی و چهارچوب زمانی متفاوت از هم هستند. افراد در این گروه‌ها گرایش به فعالیت هماهنگ داشته و با میزان شرکت خود یا عدم شرکت خود در هر لحظه از بازار تعادل بازار را تنظیم می‌کنند. شما می‌توانید شرایطی که بیش‌ترین احتمال شرکت آن‌ها در بازار وجود دارد را تعیین کنید. چه شرایطی اعتقاد آن‌ها در مورد آینده را تأیید می‌کند، و چه چیزی آن‌ها را ناامید خواهد کرد. زمانی که شما ویژگی‌های منحصر بفرد آن‌ها را بیاموزید، می‌توانید پیش‌بینی کنید که احتمالاً چگونه این گروه‌ها فعال می‌شوند و چگونه آن‌ها برای تأثیرگذاری بر تعادل بازار و پتانسیل حرکت قیمت‌ها فعالیت می‌کنند.

چرا ما معامله می‌کنیم؟

ما هر لحظه در تعامل با محیط پیرامون خود هستیم و خود را از راه منحصر بفرد خودمان بیان می‌کنیم، در نتیجه زندگی ما توسط راهی که در آن زیست می‌کنیم، ایجاد شده است. همه کارهایی که در هر لحظه انجام می‌دهیم از فرم‌هایی است که از آن طریق خود را معرفی می‌کنیم. ما خودمان را برای رفع نیازها، خواسته‌ها و اهداف‌مان مطرح می‌نماییم. امروزه اکثر افراد می‌توانند انرژی درونی‌شان را برای رفع نیازهایی فراتر از الزامات غذا و سرپناه استفاده کنند، اما برای انجام چنین کاری نیازمند پول هستیم.

پول اجازه می‌دهد از طریق یک سیستم مبادله کالاها و خدمات افراد بتوانند خودشان را از روش‌های بسیار تخصصی معرفی کنند. زیادکردن پول به تجسم نیازهای ما تبدیل شده است، زیرا بیان‌گر این معنا است که توسط آن می‌توانیم شخصیت خودمان

را بیان کنیم. همه رفتارها نوعی بیان خویشتن است، و تقریباً یک فرد از هر راهی که می‌خواهد خودش را در جامعه مطرح کند به پول احتیاج دارد. بنابراین در اساسی‌ترین سطح موجودیت فرهنگی، پول نمایان‌گر آزادی بیان است.

افراد از طریق راه‌های خاصی خودشان را بیان می‌کنند که سیستم‌های بسیار پیچیده‌ای از وابستگی ایجاد می‌کند. من «ارزش» را به‌عنوان درجه اهمیت نسبی و یا پتانسیل چیزی در برآوردن نیاز تعریف می‌کنم. برای مبادله کالا و خدمات، افراد درباره جنس مورد مبادله توافق می‌کنند. قیمت واقعی که در آن کالا و خدمات مبادله می‌شود توسط قانون اساسی عرضه و تقاضا بر اساس ترس، حرص و آز بشر بنا شده است. ترس و حرص و آز مردم را به انجام‌دادن یا ندادن کاری وادار خواهد کرد که نیاز آن‌ها نسبت به درک شرایط خارجی وابسته باشد. قیمت برای کالا و خدمات توسط نیاز افراد در رابطه با باور آن‌ها در مورد توانایی برطرف کردن نیازهای خود تعیین خواهد شد. ضمناً این باورها به درک آن‌ها در مورد دسترس بودن کالا و خدمات مورد نیازشان بستگی دارد.

حرص و آزادی مبتنی بر کم‌یابی و ناامنی است. هر دوی این باورها ایجاد ترس می‌کند. حرص و طمع یک باور است که در آن هرگز نیاز شخص به اندازه کافی برآورده نمی‌شود. در ترکیب با این اعتقاد که شخص همیشه برای احساس رضایت یا امنیت نیاز بیش‌تری حس می‌کند. درک وجود داشتن این شرایط داخلی یا خارجی تولید ترس خواهد کرد که در نتیجه شخص را وادار به انجام‌دادن یا ندادن عملی بسته به میزان کنترل شخص می‌کند. رفتار بعضی از افراد با آنچه که آن‌ها باور دارند باید انجام دهند، برای جبران کردن کمبودهای‌شان سازگار می‌شود. اگر دو یا چند نفر ترس یکسانی داشته باشند، معمولاً برای عرضه موجود با هم دیگر رقابت می‌کنند. در صورتی که عرضه چیزی، نسبت به میزان نیاز محدود باشد، کسانی که نیاز دارند برای عرضه موجود، رقابت خواهند کرد. آن‌ها با تمایل به اختصاص منابع بیش‌تر (پرداخت پول بیش‌تر) با کسانی که شاید همان نیاز را دارند رقابت خواهند کرد. به هر حال اگر عرضه در ارتباط با نیاز (تقاضا) بیش‌تر باشد، ترس از کم بود وجود نخواهد داشت. در نتیجه، مردم منابع خود را (پول) با انتقال

آن به سمت دیگر نیازها یا منتظر ماندن برای احتمال کاهش قیمت‌ها، ذخیره خواهند کرد. اثر متقابل هر سیستمی که مبتنی بر ترس افراد از فقدان یا کمبود باشد، نوسان قیمت کالا و خدمات را جهت می‌دهد. افراد متناسب با سطح نسبی امنیت یا عدم امنیتی که هر لحظه تجربه می‌کنند، خطرات را قبول می‌کنند. این نوسان قیمت برای همه کسانی که برای برطرف کردن نیازشان به دیگران وابسته هستند ایجاد ریسک‌های اقتصادی می‌کند. خطر چیست؟ خطر احتمال از دست دادن منابع شخصی (انرژی، پول و غیره) در مبادلات ارزی یا زمان تلاش برای به دست آوردن سود است. نوسان قیمت‌ها هم چنین برای کسانی که مایل به قبول خطرات ناشی از حرکت قیمت هستند، فرصت ایجاد می‌کند. تا زمانی که در مورد ارزش کالا و خدمات بین افراد اختلاف نظر باشد، قیمت‌ها نوسان خواهند داشت، در نتیجه اگر آن‌ها خطرات را بپذیرند فرصت‌های ایجاد شده برای معامله ایجاد سود می‌کند.

تعریف معامله‌گری

تعریف من از معامله‌گری مبادله ارزش چیزی برای برطرف کردن برخی نیازها یا رسیدن به اهداف است. در چهارچوب بازار سهام یا قرارداد آتی، شرکت‌کنندگان تنها به منظور جمع‌آوری ثروت و یا حفاظت از دارایی‌های فیزیکی خود از کاهش ارزش آن‌ها در بازار شرکت می‌کنند. در واقع، همه معامله‌گران در این بازار که بر چسب سفته‌باز و فرصت‌طلب دارند برای پولدار شدن معامله می‌کنند، این تنها یک دیدگاه است. برای یک معامله‌گر نوسان‌گیر (Hedger)، انگیزه حفاظت از ارزش دارایی‌هایش از خطرات اقتصادی است که منجر به افزایش ثروت می‌شود.

معامله‌گران نوسان‌گیر با انتقال دادن خطر ایجاد شده به واسطه تغییر قیمت به دیگر معامله‌گران حاضر در بازار، برای رسیدن به درجه بالاتری از اطمینان اقتصادی معامله می‌کنند.

به طور معمول سفته‌بازان در سمت دیگر معامله قرار خواهند داشت و با قبول خطرات

ناشی از تغییر قیمت‌ها برای جمع‌آوری ثروت اقدام می‌کنند. به‌عنوان مثال، صاحبان سهام، سهام خودشان را می‌فروشند زیرا اعتقاد دارند که احتمال افزایش سهام در آینده یا وجود ندارد و یا حداقل در رابطه با ارزیابی‌های آن‌ها، نگهداری‌اش با خطر همراه است. حتی ممکن است اگر نیاز به برآورده کردن دیگر نیازها باشد، آن‌ها با وجود انتظار افزایش قیمت در آینده اقدام به فروش کنند. خریداران (در سمت دیگر معامله) معتقد هستند که قیمت سهام افزایش خواهد یافت. ما می‌توانیم فرض کنیم که خریداران این باور را دارند زیرا مردم برای افزایش ثروت معامله می‌کنند.

از آنجا که هدف هر معامله‌گر برآوردن نیاز جمع‌آوری ثروت است، می‌توانیم فرض کنیم که مردم آگاهانه وارد معامله‌ای نمی‌شوند که اعتقاد دارند با زیان همراه است و یا برآورده شدن نیازشان را با شکست همراه می‌کند. زیرا تمام معامله‌گران اساساً اهداف مشترکی دارند (پیروز شدن). ما می‌توانیم حالتی را در نظر داشته باشیم که هیچ یک از دو معامله‌گر وارد معامله نمی‌شوند مگر آن‌ها اعتقادات متناقضی در مورد ارزش آینده چیزی که معامله می‌شود داشته باشند. به خاطر داشته باشید که قیمت فعلی هر چیزی همیشه منعکس‌کننده تمایل اشخاص برای فروش و تمایل اشخاص برای خرید در یک لحظه است. بنابراین، اگرچه باید بین دو جزء معامله در یک قیمت توافق وجود داشته باشد اما در عین حال بین خریداران و فروشندگان در مورد ارزش آینده مورد معامله یک عدم توافق کامل وجود دارد. به‌عنوان مثال، برای من غیر قابل فهم است اگر سهام‌داری معتقد به افزایش قیمت سهام در آینده نباشد و سهام خود را بفروش نرساند. زمانی که او مبادرت به فروش می‌کند اساساً بر پایه احتمالات ارزش آینده سهام این کار را می‌کند. خریدار چرا می‌خرد؟ برای ضرر کردن؟ برای اشتباه کردن؟ نه، البته که نه. اعتقاد خریدار در مورد ارزش آینده سهام مخالف اعتقاد فروشنده است. این اختلاف حتی با وضوح بیش‌تری در مورد آینده معاملات اتفاق می‌افتد.

یک علاقه واقعی در جامعه دانشگاهی وجود دارد و آن این است که اعتقاد دارند بازار کارا است. این اعتقاد مبتنی بر این فرض است که معامله‌گران برای رفتار خود دلایل

منطقی دارند و برای کاری که انجام می‌دهند دلایل خوبی دارند. دانشگاهیان همچنین معتقد هستند که در واقع بازار اتفاقی است، به نظر می‌رسد در بازاری که قرار است کارآمد باشد یک تضاد کامل وجود دارد. در واقع، رفتار بازار عمدتاً غیر عقلانی است، اگر تعریف شما از منطق این باشد، هر عملی که در نتیجه یک روش خاص یا برنامه‌ریزی پیشرفته انجام شود منطقی است. رفتار بازار واقعاً تصادفی نیست زیرا رفتار غیرعقلانی بسیار قابل پیش‌بینی است. اگر می‌خواهید پیش‌بینی حرکت قیمت را یاد بگیرید، نیاز به دلایل توجیهی ندارید. آنچه شما باید انجام دهید تشخیص نحوه درک اکثر معامله‌گران از شرایط خارجی در رابطه با هر نوع ترس از ضرر کردن یا ترس از دست‌دادن کنترل اوضاع و یا هردو این عوامل است.

فصل ۸

سه مرحله برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق

قبل از اینکه ما سه مرحله برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق را طی کنیم، ایده خوبی است که بعضی از لوازم مورد نیاز را بررسی کنیم. در محیط بازار شما قوانین بازی را ایجاد می‌کنید، سپس با نظم و انضباط از این قوانین پیروی می‌کنید، هر چند که حرکات بازار همواره به دنبال فریفتن شما با این باور است که این بار لازم نیست از قوانین خود پیروی کنید. این حرکات در هر لحظه به شما اجازه روبرو شدن با هر توهّم و یا اعوجاج را می‌دهد. اگر هرگونه اطلاعات منطقی وجود داشته باشد که امکان برآورده شدن انتظارات شما را پشتیبانی کند، مطمئناً شما احساس درد کردن را انتخاب نمی‌کنید (مقابله کردن با توهّم خود در مورد بازار).

در یک محیط نامحدود، اگر نتوانید با واقعیت ضرر کردن روبرو شوید، پس این احتمال وجود دارد که همه چیز را از دست بدهید. در هر مرحله از معامله‌گری شاید این تصور را داشته باشید که معامله‌گری هم مانند قمار است اما این طور نیست. در هر بازی قمار شما باید فعالانه در زیان کردن شرکت کنید و برای جلوگیری از آن هیچ کاری انجام نمی‌دهید، اما در محیط بازار شما فعالانه در وارد شدن به یک معامله شرکت می‌کنید و فعالانه در جهت پایان دادن به زیان‌تان نیز شرکت می‌کنید. اگر کاری انجام ندهید، پتانسیل از دست دادن همه دارایی وجود دارد.

هنگامی که در بازی‌های قمار شرکت می‌کنید، دقیقاً می‌دانید که میزان ریسک‌تان چقدر است و این رویداد همیشه همین‌طور به پایان می‌رسد. در بازار شما نمی‌دانید در نهایت چقدر ریسک می‌کنید، حتی اگر در استفاده از حد ضرر به اندازه کافی منضبط

باشید، چرا که بازار می‌تواند از حد ضرر شما پرش کند. همچنین به این دلیل که اتفاقات هرگز به پایان نمی‌رسند و مدام در حرکت هستند، همواره این امکان هست که در هر معامله همه آنچه ضرر کرده‌اید را به دست آورید. نیازی ندارید که به طور فعال در جبران زیان خود شرکت کنید. شما فقط باید در معامله خود بمانید و به بازار اجازه دهید که آن را به شما بدهد. به عنوان یک نتیجه، مقاومت در برابر وسوسه همیشه‌گی جلوگیری از قطع زیان بسیار دشوار است. چرا امکان ایجاد درد بیش‌تر را انتخاب می‌کنید، زمانی که تمام چیزی که نیاز دارید نادیده گرفتن ریسک بیش‌تر است.

از تجارب خود در بازار استفاده کنید

هر گونه تعادل (در قیمت جاری) به معامله‌گر فرصت خرید در پایین و یا فروش در بالا را نسبت به تغییر بعدی بازار ارائه می‌دهد. به جز زمانی که اجرای معامله طول می‌کشد، اساساً بازار برای همه ما مشابه است. شما قادر هستید که هر تعادلی در بازار را به عنوان فرصتی برای اجرای یک معامله درک کنید، یا می‌توانید از اجرای معامله در قیمت جاری خودداری کنید، هر چند آن را به عنوان یک فرصت درک کنید، چون شما از امکان اشتباه کردن در بازار می‌ترسید. بازار به کسانی که فرصت‌ها را درک می‌کنند مسیرها را نشان نمی‌دهد، آن صرفاً منعکس‌کننده چیزی است که در هر لحظه در درون شما می‌گذرد.

در زمانی که شرایط جاری بازار را به عنوان یک فرصت درک می‌کنید و هیچ فعالیتی در جهت این ادراک انجام نمی‌دهید یا آن فرصت را تشخیص نمی‌دهید تا اینکه از دست برود، آن نیز بازتاب مستقیمی از ترکیب روانی منحصر بفرد شما است، اما شما معنای آن را به هرگونه حرکت خاص نسبت می‌دهید.

هدف پیپ بعدی قیمت که به سمت بالا حرکت می‌کند می‌تواند به عنوان قیمتی که فقط یک پیپ به سمت بالا از قیمت قبلی حرکت می‌کند تعریف شود. واقعیت این است که تمام اشتراک نظر ما در مورد حرکت یک پیپ تغییر می‌کند. با این حال برای معامله‌گری که حرکت یک پیپ به سمت بالا منجر به شکست نهایی او خواهد شد،

می‌تواند سخت‌ترین مرحله باشد. برای معامله‌گران دیگر این می‌تواند به معنای یک فرصت عالی برای فروش باشد زیرا از نظر آن‌ها بازار نمی‌تواند بالاتر رود. برای معامله‌گر سوم می‌تواند به معنای فرصت خرید باشد زیرا بازار در منطقه مقاومت، بر اساس روش تعیین مقاومت، شکسته می‌شود.

بازار هیچ کدام از راه‌هایی، که شما برای نسبت‌دادن هر تغییر قیمت خاص با شرایط انتخاب می‌کنید، را انتخاب نمی‌کند. به‌عنوان مثال، شما می‌توانید یک فرصت فروش را درک کنید و بر اساس این درک با یک موقعیت کوتاه‌مدت به بازار وارد شوید. اجازه دهید فرض کنیم از نقطه‌ای که شما وارد شدید بازار خیلی سریع به سمت نقطه مورد علاقه شما برود و با سرعت برگردد. برای انجام این کار بازار خیلی سریع به سمت نقطه ورودی شما می‌رود و حرکت در این مسیر تنها با چند استراحت کوچک و حرکت اصلاحی جزئی همراه است. هریک از این استراحت یا اصلاحی‌ها می‌توانست فرصتی برای خارج‌شدن از معامله باشد. آیا آنچه می‌خواهید یک حد ضرر است؟ پاسخ این سوال در داخل خود شما است. اگر هر زمان که بازار متوقف است خیال شما از حسرت خوردن آسوده است، این باور را که همه چیز تمام شده انتخاب کرده‌اید، پس از شما می‌پرسم همه چیز تمام شده یعنی چه؟ آیا احتمالاً واقعیت این است که شما نمی‌خواهید با خودتان روبرو شوید و اعتراف کنید که اشتباه کرده‌اید و آن دوباره به درون شما برمی‌گردد. شما در نقاط استراحت بازار آسودگی را انتخاب می‌کنید. (بر مبنای ترکیب محیط روانی خود) به جای این که آن را به‌عنوان احتمال فرصتی برای کم‌کردن ریسک خود و یا احتمال اینکه سود خودتان را افزایش دهید.

راهی که بازار به شما نمایان می‌کند در واقع راهی است که شما در ذهن خودتان آن را ایجاد می‌کنید. چهارچوب روانی شما (کنترل‌کننده روش درک اطلاعات) در یک معامله زیان‌ده شما را قفل می‌کند. روش منحصر بفرد شما برای تعیین ضرر (نحوه برداشت شما در مورد آن) و معنی آن برای شما، بخشی از مولفه‌های ترکیب روانی شما است. باورهای شما و نحوه ادراک شما از اطلاعات محیط از طریق راه‌های خاص، وابسته به رخدادهایی

است که روی آن تمرکز دارید. بازار در این فرایند هیچ کاری انجام نمی‌دهد، هرچند که اطلاعات مورد نظر از آن آمده باشد.

در محیط معاملات، پیامدهای تصمیم‌های شما فوری است و شما را مجبور به تغییر هر چیزی به جز ذهن تان می‌کند. قدرت شما برای بدست آوردن نتایج بیش‌تری از معاملات در میزان انعطاف‌پذیری روانی شما می‌باشد. برای این که چگونه با جریان بازار همراه شوید، شما یا با بازار هماهنگ هستید و یا نیستید. اگر پذیرش کم‌تر برای انواع مختلف رفتار بازار داشته باشید، به نظر می‌رسد بازار بیش‌تر شما را رها می‌کند. مانند دکتر جکی و آقای هاید. در یک لحظه تمام نیازهای شما را برآورده می‌کند، و در لحظه بعد مانند یک اعجوبه طماع همه چیز را می‌گیرد. این دکتر جکی و آقای هاید شخصیت‌هایی در بازار هستند که تنها نماد عدم انعطاف‌پذیری روانی شما در برابر تغییرات و عدم وجود درک شما هستند، که به شما بهترین توانایی را برای به نتیجه‌رساندن و هم‌چنین برای ضرر کردن و بخشیدن به بازار می‌دهد.

به یاد داشته باشید نمی‌توانید آنچه که بازار انجام می‌دهد را تغییر دهید. شما فقط می‌توانید خودتان را تغییر دهید به نحوی که به خودتان اجازه دهید با وضوح بیش‌تر و واقع‌بینانه‌تری احتمال حرکت آینده بازار را درک کنید. به‌عنوان یک معامله‌گر می‌خواهید بدانید حوادث و رخدادها به چه سمتی پیش خواهد رفت، با این حال اگر شما از بازخوانی ترکیب روانی خودتان که به شما اجازه درک بیش‌تر احتمالات را می‌دهد امتناع ورزید، چگونه می‌توانید شروع به فهمیدن حوادث آتی کنید؟ این در تضاد کامل با تفکری است که می‌خواهد بداند حوادث و رخدادها در آینده‌ای که شما هیچ کنترلی بر آن ندارید به چه سمتی خواهد رفت. در عین حال حفظ یک ساختار صلب روانی تنها اجازه درک تعداد بسیار محدودی از احتمالات را می‌دهد.

این تناقض در تفکر، نتیجه عدم درک ماهیت باورها است و این که چگونه آن‌ها درک شخصی از اطلاعات محیطی را محدود می‌کند. موقعی که وارد یک معامله می‌شوید، برخی از باورها را در مورد آینده داشته‌اید. آنچه که نیاز دارید انجام دهید، یادگیری نحوه

آزاد کردن خودتان از مطالبه انتظارات خود است که دقیقاً راه‌های مورد نظرتان را دنبال می‌کند. آزاد کردن خودتان از این مطالبات به شما اجازه خواهد داد که دیدگاه‌تان را برای درک فرصت‌هایی که هم‌اکنون در بازار وجود دارد تغییر دهید، به صورتی که گویا هنوز وارد معامله‌ای نشده‌اید. همه ما در موقعیتی هستیم که اطلاعات محیط را با وسواس انتخاب می‌کنیم زیرا نمی‌توانیم در یک لحظه از همه چیز آگاه باشیم. اگر اطلاعات بازار را بر اساس توجیه باورهای‌تان دست‌چین کنید، خودتان را در معرض ضررهای مفرط قرار داده‌اید. شما اطلاعات آگاهی دهنده خود را که ممکن است بیش‌تر حاکی از پایداری بازار و پتانسیل حرکت آن در هر جهت باشد، مستثنی خواهید کرد و آموختن این که چگونه دیدگاه‌مان را برای یک "تصویر بزرگ" با گسترش چهارچوب زمانی آن توسعه دهیم بسیار دشوار خواهد بود.

بنابراین، اگرچه نمی‌توانید واقعاً حرکات بازار را به نحوی کنترل کنید که به شما اجازه حداکثر واقع‌بینی را بدهد اما آموختن اینکه درک واقع بینانه‌ای از توانایی‌های خود داشته باشید باعث می‌شود تا به بازار اجازه دهید به شما بگوید چه موقع وارد شوید و چه زمانی خارج شوید. زمانی که شما از اطلاعات بازار برای توجیه باورهای‌تان استفاده نمی‌کنید نه تنها می‌توانید چگونه معامله کردن را بیاموزید بلکه قادر خواهید بود بیش‌ترین احتمال وقوع در هر لحظه را برای ساختن یک پایه محکم از بینش و درک نحوه فعالیت‌های محیط ذهنی خودتان درک کنید (که در فصل ۹ و ۱۴ به آن خواهیم پرداخت). شما یاد می‌گیرید چگونه خودتان را با روش‌هایی تغییر دهید که به شما اجازه می‌دهد بازارها را از یک منظر بی‌طرفی درک کنید و در نهایت حقیقت معامله را کشف کنید.

آنچه در باقی‌مانده کتاب به شما ارائه می‌دهم فرایند گام‌به‌گام چگونه‌گی وفق دادن خودتان برای عملکرد مؤثرتر در محیط معاملات است. این فرایند شما را قادر به شناسایی و دست‌کاری باورهای‌تان برای سازگاری با اهداف‌تان می‌کند.

دو زمینه غالب وجود دارد که اساس این فرایند را شکل می‌دهد. اولی، که ما اکنون به‌طور خلاصه آن را بیان کردیم و آن اینکه شما بازار را با توجه به انتظارات خود بر

اساس اعتقادات خود، برداشت، قصد و قوانین خود، در ذهن تان ایجاد کنید. و دوم، نتایج معاملات شما است که تابع درجه مهارت شما در سه زمینه اصلی: ادراک یا توانایی درک فرصت‌ها، اجرا، یا توانایی شما در اجرای معاملات و انباشته کردن یا توانایی شما برای اجازه دادن به موجودی حساب تان که در دوره‌های زمانی یا سری معاملات رشد کند.

درک فرصت

درک شما از فرصت تابع بینش عمیق شما از رفتار بازار است. بینش عمیق شما از رفتار بازار معادل تعداد دفعاتی است که فرصت‌ها را تشخیص می‌دهید و هم‌چنین کیفیت این تشخیص‌ها است. درک فرصت مترادف است با انتظار شما در مورد آنچه که بازار در آینده انجام خواهد داد. برای مؤثر بودن، نیاز دارید بیاموزید که از یک منظر بی‌طرفی با دلالت بر بیش‌ترین احتمال وقوع فرصت چگونه انواع تشخیص‌ها را انجام دهید، آنچه که من به آن ارزیابی بی‌طرفانه از احتمالات می‌گویم.

برای این که قادر به تشخیص‌هایی با کیفیت باشید که در نهایت چشم‌انداز شما را از یک منظر گسترده‌تر توسعه دهد، نیاز دارید بیاموزید چگونه چشم‌انداز زمانی خود را از فعالیت‌های بازار توسعه دهیم. این فرایند چندین جزء سازنده دارد، اما دو جزء آن اهمیت بیش‌تری دارند: اول برقرار کردن یک رویکرد کاملاً منظم معاملاتی و دوم یادگیری این که چگونه خودتان را از انرژی روانی منفی که از تجارب معاملاتی گذشته در خاطر شما ذخیره شده رها کنید. یک رویکرد منظم طبیعتاً به شما کمک می‌کند تا اعتماد به نفس خود را افزایش دهید که برای عملکرد مؤثر در محیطی که هیچ اجبار خارجی در محدودیت و یا کنترل بر رفتار وجود ندارد بسیار ضروری است، بدون نظم، شما در مقابل خودتان کاملاً بی‌بند و بار و خارج از کنترل می‌شوید. در نتیجه بدون اعتماد به نفس که انضباط نفس شما را توسعه می‌دهد، شما از رفتارهای غیر قابل پیش‌بینی خود ترس خواهید داشت. در عین حال، این ترس به احتمال زیاد باعث سرگردانی شما در بازار شده و ظاهراً زمانی که آن باعث رفتار غیر قابل پیش‌بینی شود، شما بیش‌تر می‌ترسید.

اینکه شما فکر کنید رفتار بازار را با هر درجه‌ای بیش‌تر از رفتار خودتان درک خواهید کرد خیلی مضحک است. برای فهمیدن ماهیت اساسی رفتار خودتان، نیاز دارید که تأثیر ترس بر درک خود از اطلاعات محیط را کاملاً بفهمید.

اساساً، ترس آگاهی شما از اطلاعات بازار را محدود می‌کند. اگر دائماً در مورد عملکرد بازار نگران باشید چگونه می‌توانید همواره هر سطح بینش عمیق از رفتار بازار را توسعه دهید و بر انسجام و ساختار بازار تمرکز کنید. اگر در انجام کارهایی که به اقتضای شرایط بازار انجام می‌دهید اعتماد به نفس داشته باشید بازار هیچ کاری نمی‌تواند با شما بکند. فراگیری این اصل کلید تقویت اعتماد به نفس است که هر معامله‌گری برای موفق شدن به آن نیاز دارد.

از یک چشم‌انداز بزرگ‌تر، ترس واقع‌بینی شما را کاهش داده و همواره نقاطی را که بر اساس تشخیص رفتارهای بازار است توسعه می‌دهد. زمانی که درک کنید چگونه ترس معامله کردن شما را کنترل می‌کند و آن را تسخیر می‌کند، قادر خواهید بود ببینید چگونه ترس در بازار به‌عنوان یک نیروی غالب عمل می‌کند و سپس قادر به پیش‌بینی واکنش گروهی به نوع خاصی از اطلاعات می‌شوید.

اگر شما حرفه معامله‌گری خود را با یک دیدگاه مناسب روانی یا با یک رویکرد منظم شروع نکنید، به احتمال زیاد دچار برخی آسیب‌های روانی خواهید شد. از نظر من آسیب روانی، به‌وجود آمدن هر نوع شرایط روانی است که پتانسیل تولید ترس را داشته باشد. انرژی منفی ذخیره شده در تجربه‌های منفی (که باور ترسناک بودن طبیعت محیطی را ایجاد و حمایت می‌کند) به‌عنوان درجه‌ای از انرژی ذخیره‌شده در حافظه، به همان اندازه تولید ترس خواهد کرد. با یاد گرفتن نحوه رهاشدن از این تجربه‌ها، ترس شما کاهش می‌یابد و به‌طور خودکار آگاهی‌های جدیدی در مورد طبیعت بازار کسب می‌کنید. شما باید دیدگاه خود را باز کنید زیرا ترس موجب محدود شدن تمرکز شما خواهد شد. به جای تلاش برای اجتناب کردن از درد، می‌توانید بر آنچه که بازار به شما می‌گوید تمرکز کنید.

آموختن اینکه چگونه خود را از ترس رها کنید شما را از فکر کردن به روش‌های

خلاقانه‌ای که در آن شما روابط جدیدی از رفتار بازر کشف می‌کنید، رها می‌کند. به‌عنوان یک نتیجه، به منظور پاسخ‌گویی مناسب برای هر وضعیت که در بازار پیش می‌آید باید اعتماد به نفس در توانایی خود را افزایش دهید. توانایی شما برای اجرای معاملات تان تابع مقدار ترسی است که شما در درون خود تولید کرده‌اید. ترس همیشه نتیجه باورهای شما در مورد تهدیدات طبیعی محیط است. بازار چه تهدیدی می‌تواند داشته باشد؟ هیچ، اگر شما اعتماد به نفس داشته باشید و برای عمل مناسب در برابر هر شرایطی که در بازار ایجاد شده است کاملاً مورد اعتماد خودتان باشید. اساساً ترس شما از بازار نیست، بلکه ناشی از ناتوانی خود در انجام‌دادن بدون درنگ آنچه نیاز دارید انجام دهید، است. در مورد ارتباط شما با بازار باید بیاموزید که ترس چیست. آنچه شما در مورد ترس یاد گرفته‌اید نتیجه چیزهایی است که باعث درد شده است. درد نتیجه عدم آگاهی شما از پیامد کارهایی است که منجر به نتایجی می‌شود که اصلاً مورد انتظار شما نیست. در محیط بازار شما آزاد هستید کاری انجام دهید یا انجام ندهید، بازار بدون اجازه شما هیچ کاری نمی‌تواند با شما انجام دهد.

اثر ترس بر رفتار یک شخص کاملاً بدیهی است، هرگونه تحرک شخص را کاملاً محدود می‌کند. اگر شما به درستی نمی‌توانی معاملات خود را اجرا کنی، حتی زمانی که احساس می‌کنی بهترین فرصت را بدست آورده‌ای، دلیل آن اینست که شما نمی‌توانید خود را از خاطرات دردآلود گذشته رها کنید و هم‌چنین شما هنوز به خودتان در انجام‌دادن عمل مناسب در هر شرایط اعتماد ندارید. اگر به خودتان اعتماد داشتید هیچ احساس ترس یا بی‌تحرکی نداشتید.

انباشته کردن سود

توانایی شما در انباشته کردن سود در هر تک واحد صنعتی یا زنجیره‌ای با معاملات متعدد بیش از یک مقطع زمانی تابع میزان مهارت شما در ارزیابی خودتان است. این حس خود ارزیابی در واقع بهترین جزء روانی برای موفقیت است و تمام نتایج تعیین شده

شما را باطل خواهد کرد. درجه خود ارزیابی شما میزان پولی که به خودتان می‌دهید را تنظیم خواهد کرد (بازار پولی به شما نمی‌دهد، شما آن را بر اساس توانایی‌تان در درک فرصت‌ها و اجرای معاملات به خودتان می‌دهید). صرف‌نظر از حداکثر پتانسیل موجود در بازار یا نحوه درک شما در هر لحظه یا چهارچوب زمانی خود و صرف‌نظر از عمق فهم شما از رفتار بازار، این تنها شما هستید که به خودتان مقدار پولی را "می‌دهید" که مطابق با درجه خود ارزیابی شما است. این مفهوم را می‌توان با یک مثال ساده توضیح داد. اگر شما یک فرصت را بر اساس تعریف خود یا شرایط بازار شناسایی کنید و برای اجرای معامله از آن فرصت استفاده نکنید، چه چیزی شما را متوقف می‌کند؟ در ذهن من تنها احتمال دو دلیل وجود دارد، یا شما از ترس شکست خوردن مردد شده‌اید و یا در حال مبارزه با یک سیستم باور (ارزش) هستید که به شما می‌گوید سزاوار به دست آوردن پول نیستید. در غیر این صورت شما بر مبنای ادراک‌تان عمل می‌کردید.

خویشتن‌پذیری

موضوع دومی که من بر پایه سیستم باورها ارائه می‌کنم، خویشتن‌پذیری است که دگرگونی شخصیتی، رشد و یادگیری مهارت‌های جدید تابعی از آن است. هدف شما از یادگیری مهارت‌های جدید تلاش برای ایجاد یک بعد جدید از خودتان است و شما در آینده برای آن طرح‌ریزی می‌کنید. سپس برای برآوردن آن یا رشدکردن در آن تلاش می‌کنید. بازار کاملاً طبیعی است، آنچه هست حالتی است که لحظه‌به‌لحظه در درون شما اتفاق می‌افتد. آنچه که درون شما است می‌تواند اعتماد به نفس یا ترس، درک یک فرصت یا ضرر، نگه‌داری یا حرص و طمع غیرقابل کنترل، بی‌طرفی و بی‌نظری و توهم باشد. بازار تنها منعکس‌کننده این شرایط روانی است و آن‌ها را ایجاد نمی‌کند.

بنابراین برای ارتقا یک تعریف جدید از خودتان (برآوردن آرزوی تبدیل شدن به موفق‌ترین معامله‌گر)، شما نیز باید یاد بگیرید هرگونه شرایط منفی روانی و همچنین اجزایی که آن‌ها را ایجاد می‌کند را بپذیرید. پرورش باور پذیرش هر آنچه در درون

خودتان پیدا می‌کنید، به شما پایه‌ای خواهد داد که برای کار کردن در جهت تغییر شرایط به آن نیاز خواهید داشت.

برای نشان دادن مفهوم خویشتن‌پذیری، برای شما از طبقه مبادله‌گران یک مثال می‌زنم: شخصی برای دریافت کمک به من مراجعه کرده بود زیرا می‌خواست سبک معامله‌گری خود را تغییر دهد. او هنگامی که برای اولین بار وارد این دسته مبادله‌گران شده بود، شیوه اسکالپ (scalp) را در پیش گرفته بود بود چرا که به نظر او این ساده‌ترین راه برای بدست آوردن پول است. با این وجود، او به زودی دریافت که تلاش برای اسکالپ برای یک یا دو پیپ از لحاظ جسمی طاقت‌فرسا است زیرا مجبور است با تعداد زیادی از معامله‌گران رقابت کند بنابراین تصمیم گرفت یاد بگیرد که چگونه معاملات خود را برای بیش از یک یا دو پیپ برنامه‌ریزی کند.

اولین کاری که ما انجام دادیم طرح‌ریزی یک برنامه برای معاملات او بود. ما از برخی روش‌های نسبتاً ساده شناسایی نقاط مقاومت و حمایت میان روزی در محدوده ۷ تا ۱۰ پیپ استفاده کردیم. برنامه‌ریزی برای او مانند ایستادن در کنار گودال و منتظر ماندن برای به هدف برخورد کردن قیمت بود (حمایت در خرید و مقاومت در فروش)، اجرای معامله، انتظار برای این که بازار به هدف برسد و سپس خروج از معامله. اگر بازار از نقطه ورودی او دو یا سه پیپ برخلاف جهت حرکت می‌کرد، او بدون درنگ گمان می‌کرد که معامله ضررده است. بر اساس ارزیابی ما از قابلیت اطمینان از تعداد مقاومت و حمایت‌ها، ما فهمیدیم که او نیازی به ریسک بیش از دو یا سه پیپ ندارد، چه معامله درست باشد یا نباشد. اولین روزی که او بر اساس طرح خودش معامله کرد، به خوبی در انتظار بازار می‌ماند تا به نقطه مورد نظر برسد. با این حال، وقتی که مدتی از اجرای معاملات گذشت دیگر نتوانست به درستی آن‌ها را اجرا کند. او گمان می‌کرد باید روی خط حمایت بپرد اما نتوانست این کار را به درستی انجام دهد زیرا فکر می‌کرد که بازار حرکت نزولی خود را حفظ می‌کند. هنگامی که بازار حرکت نزولی خود را حفظ نمی‌کرد و دو سه پیپ بالاتر از نقطه‌ای که در اصل باید وارد می‌شد پرش می‌کرد، وارد معامله می‌شد. از آنجا که گمان می‌کرد باید منتظر بماند تا بازار بر

روی خط حمایت که ۱۰ پیپ بالاتر از نقطه اصلی ورودی او بود برگشت کند، اما حالا بازار تنها ۷ پیپ از نقطه ورودی او دور شده بود.

به جای اینکه او برای برگشت بازار به سمت هدف منتظر بماند، خیلی زود با دو یا سه پیپ سود از بازار خارج می‌شد. در زمان کوتاهی وقتی که بازار به سمت منطقه مقاومت چرخش می‌کرد او به همان جایی که در روز اول بود برمی‌گشت. او چیزی از قیمت‌هایش دریافت نمی‌کرد زیرا فکر می‌کرد بازار مسیر حرکتی که اکنون دارد را حفظ می‌کند، اما این طور نبود؛ او سه پیپ پایین‌تر از جایی که بایست وارد می‌شد می‌فروخت و بدون منتظر ماندن برای چرخش کامل بازار با یک پیپ خارج می‌شد. هنگامی که ما در مورد کاری که او دیر انجام داده بود صحبت می‌کردیم، بسیار از خودش دلگیر می‌شد. او خودش را پاسخ‌گو ساخته بود، اما آنچه که قرار بود انجام دهد را انجام نداده بود و در زمان و مکان مناسب معامله نکرده بود. او گفت «با چند پیپ میز را ترک کردم». او مرد بسیار ثروت‌مندی بود اما تنها دو یا سه پیپ بر روی معاملات خود ریسک می‌نمود. او برای پیروزشدن آنقدر بی‌صبر بود که نمی‌توانست صبر کند تا معاملاتی که به هدف برسد و همه اینها حاکی از آن بود که دیگر نمی‌تواند ادامه دهد زیرا چندین بار کل موجودی حسابش را از دست داده بود.

بدیهی است کسب تجربه‌های منفی او هیچ ربطی به رفتار بازار یا احتمالاً کار کردن با هر استراتژی خاصی نداشت. تنها آنچه که بسیار مهم بود عدم پذیرش سطح کنونی خود برای افزایش مهارت‌هایش بود. خشم شدید او از کارایی‌اش به روشنی نشان می‌داد که نمی‌تواند جایی که اکنون هست و یا نتایجی که تولید کرده است را قبول کند. روز اول تجربه مثبتی برایش نبود، اگرچه فکر می‌کرد پس از مدت زمان زیادی آن اولین روز پیروزش خواهد بود. فقدان خویش‌پذیری قطعاً به او در کسب پیروزی‌های مداوم در آینده کمک نمی‌کرد. در واقع، او می‌خواست در خودش یک سوراخ عمیق‌تری حفر کند که سرانجام با راهکار خود از آن خارج شود و به موفقیت‌هایی که می‌خواست دست یابد.

او انتظار داشت اعتماد به نفسش با توانایی‌هایش در تعریف یک فرصت با احتمالات

بالای موفقیت، به طور فزاینده‌ای افزایش یابد. تقریباً هر معامله که در آن وارد می‌شود بلافاصله به نفع او حرکت کند و به ندرت با معامله زیان‌ده روبه‌رو شود. اما هر روز بسیار خشمگین می‌شد زیرا هنوز هم دو یا سه پیپ سود می‌کرد و با ترس از این احتمال که بازار در سطح بعدی حمایت یا مقاومت چرخش می‌کند، با چند پیپ میز را ترک می‌کرد.

آنچه که برای او بسیار سخت بود تعداد دفعات زیادی بود که باید در بالا می‌فروخت و در پایین می‌خرید و یا در پایین می‌خرید و در بالا می‌فروخت. البته در آن زمان هم نمی‌دانست بازار صعودی یا نزولی است. اما زمانی که به نتایج معاملات خود نگاه می‌کرد با این واقعیت روبه‌رو بود که تنها با یک یا دو پیپ سود از بازار خارج شده است. من می‌دانستم که ساختمان درونی او تحت فشار بود زیرا به خاطر انجام‌ندادن کاری که تصور می‌کرد باید انجام می‌داد، هر روز بیش‌تر نسبت به بازار بهانه می‌گرفت و تحمل او برای شنیدن هر مطلبی که من در مورد این وضعیت می‌گفتم کم‌تر و کم‌تر می‌شد. همه این بهانه‌ها نشانه این بود که او در رابطه با چیزی که ناامیدانه می‌خواهد باور کند که در حال حاضر هست، نمی‌تواند واقعیت را بپذیرد. او به وضوح خودش را در توهم اینکه در حال حاضر یک معامله‌گر حرفه‌ای و موفق می‌باشد، رها کرده بود. او نیاز داشت که یاد بگیرد چگونه شکیبیا باشد و به چیزی که هم‌اکنون هست اذعان کند، بنابراین باید یاد بگیرد که چگونه بر روی چیزهایی که نیاز دارد بیاموزد تمرکز کند و خود را در مورد اشتباهات گذشته ملامت نکند.

با این حال، این کار خیلی دشوار است زیرا مردم همیشه زمانی که بخواهند با کسی خرید و فروش کنند که احساس کنند نسبت به او ضعیف‌تر هستند، بی‌تاب می‌شوند. پس اکنون چرا باید یاد بگیرد که بردبار باشد؟ به علاوه بردبار بودن در مقابل خویشتن بسیار مشکل‌تر از توجیه بی‌تابی در مقابل کسانی است که با سرعت کافی یاد نمی‌گیرند و یا اشتباه می‌کنند. من تنها تلاش کردم که او کارهای خیلی پراکنده و متنوع انجام ندهد. یک روز پس از بسته‌شدن یک موقعیت او به من گفت که می‌خواهد ۲۰ موقعیت مختلف معامله کند. در صورتی که نتواند این کار را انجام دهد نشان‌دهنده آن است که هیچ

چیزی درباره توانایی او برای معامله کردن تغییر نکرده است، به جز اینکه چندین روز پیاپی با یک یا دو پیپ سود از معامله خارج شده است. می دانستم که او خودش را برای روز ضرر بزرگ تنظیم کرده است، هر چند من در گفت و گوهایم این را نشان نمی دادم. سیستم روانی او استدلال می کرد که با معامله هایی با حجم بزرگ تر به اندازه کافی پول بدست می آورد که خودش را ثابت کند و سرانجام خودش را به عنوان یک معامله گر موفق و کسی که ترس را نمی شناسد معرفی کند. همه آن چیزی که من می گفتم این بود؛ متوقف نماندن شخص در مسیر "پیشرفت". من فکر نمی کردم که گرفتن ۲۰ موقعیت برای او خیلی محتاطانه باشد مخصوصاً که او از نظر مهارت های فنی برای مدیریت موقعیت هایی با آن حجم رشد نکرده بود.

روز بعد او از ۲۰ معامله هم زمان ۳۰۰۰ دلار ضرر کرد و نه تنها تمام سود خود را که حاصل دو هفته و نیم تلاش موفقیت آمیز در بازار بود به بازار برگرداند، بلکه مقداری از سرمایه خودش را نیز از دست داد. در این وضعیت او آماده گوش دادن به یک طرح بود مبنی بر این که چگونه می تواند یاد بگیرد، چگونه خودش را بیش تر ببذیرد و چگونه معاملات موفق خود را ادامه دهد.

در ادامه مثال دیگری می آورم از معامله گری که خویشتن پذیری را آموخته بود. این معامله گر در یک شرکت کارگزاری محلی کار می کرد. مدیریت معاملات برای نهادهای مالی را انجام می داد و هم چنین روی حساب شخصی خودش نیز معامله می کرد. من به طور نسبتاً منظم شروع به کار با او کردم تجربه ای که من در این رابطه داشتم حدوداً مربوط به سه سال قبل بود. یک روز من را صدا زد که با افتخار به من بگوید چگونه در آخرین معامله خود موقعیت معامله خود را برگردانده است. او گفت که ضررش را بدون دودلی قطع کرده است و موقعیت خود را از حالت فروش به حالت خرید برگردانده است. او خوشحال بود که احساس کشمکش، مقاومت یا غم و اندوه روانی ندارد.

او آنچه که مورد نیاز برای انجام دادن بود را تشخیص داده و آن را انجام داده بود. با این حال مدت کوتاهی پس از معکوس کردن موقعیت معامله، یکی از مبادله گران که برای

همان شرکت در قسمت پر کردن سفارشات مشتری کار می‌کرد او را صدا کرده و دوستانه او راهنمایی کرده که باید از آن موقعیت خرید خارج شود. حال، او مدت‌ها پیش این مسأله را برای خودش حل کرده بود که نباید به ادراکات هیچ معامله‌گری دیگری از بازار اهمیت دهد. آگاهی او از بازار عالی بود و باور داشت می‌تواند به قابلیت خود در تعریف فرصت‌ها و ارزیابی پتانسیل بازار برای حرکت کردن اعتماد کند. حداقل او فکر می‌کرد که باور دارد به خودش مطمئن است. پس از این تماس تلفنی، او آگاهانه به خودش اجازه داد تحت تأثیر آنچه در این طبقه معامله‌گران بود قرار گرفته و از موقعیت خارج گردد. در ظرف ۱۰ دقیقه از انجام این کار بازار در جهتی که مشتری من در ابتدا پتانسیل آن را پیش‌بینی کرده بود، ۱۵ پیپ حرکت کرد.

او ۱۵ پیپ مسلم را از دست داد زیرا اجازه داد معامله‌گران دیگر بر ادراک او از بازار تأثیر بگذارند. با این حال، او این تجربه را به‌عنوان از دست‌دادن فرصت‌ها ندید بلکه این را به‌عنوان مثالی دید که هنوز به طور کامل از تأثیر نظرات افراد دیگر در بازار رهایی نیافته است. او یک فرصت را از دست داد زیرا تحت تأثیر شرایط محیطی کار کرده بود (کسی که تلفن زده بود یک شرایط محیطی بود و او بر کسانی که جایگاهی در اهمیت اطلاعات ندارند، هیچ کنترلی ندارد). او آمادگی روانی برای استفاده از فرصت را نداشت، در غیر این صورت منتظر طرح اولیه خود می‌ماند و تشخیص می‌داد هیچ کس دیگری بیش از خودش بازار را درک نمی‌کند. علاوه بر این به یاد داشته باشید که مهارت‌های او در حال توسعه یافتن بود و در این شرایط معمولاً بی‌طرفی و بی‌نظری شخص بسیار کمتر است.

همان‌طور که باور قوی خویشتن‌پذیری در شما ارتقاء می‌یابد، متوجه خواهید شد چگونه بازار در رابطه با اطلاعاتی که نشان می‌دهد برای بدست آوردن موفقیت بیش‌تر چه کاری باید انجام داد، سطح توسعه مهارت‌های شما را بازتاب می‌دهد. هر لحظه نمایان‌گر کامل مهارت و سطح خود ارزیابی شما است، که به شما یک پایه محکم برای بهبودی در یادگیری می‌دهد.

شما در نهایت در سطح بسیار عملی خواهید فهمید که چگونه همیشه بهترین کار را

انجام دهید زیرا ماحصل کار شما نتیجه بینش عمیق شما از ماهیت محیط بازار و توانایی در عمل به هر آنچه درک می‌کنید است.

به هر دلیلی که نتایج کار خود را نپذیرید، درک شما از چگونه‌گی وفق دادن خود با هر مجموعه شرایط محیطی خاص و تحقق بخشیدن به قدرت ذاتی در درون این درک، افزایش پیدا نمی‌کند. در هر زمان که این ارتقا و کمال را انکار کنید (یک عدم پذیرش خویشتن)، اطلاعاتی که برای رشد مهارت‌های تان نیاز به آموختن آن‌ها دارید را نفی خواهید کرد. شما نمی‌توانید رشد کنید اگر منکر وجود اطلاعات محیطی شوید که به روشنی سطح تبحر شما را نشان می‌دهد. وقتی که سعی دارید پایه‌ای برای توهمات خود در مورد ماهیت محیط و خودتان بسازید، نمی‌توانید مهارت‌های مؤثر را پیدا کنید. اگر نقطه شروع درست خود را تایید نکرده باشید، نمی‌توانید بهترین گام مناسب بعدی در توسعه هر مهارتی که قصد یادگرفتن آن را دارید بردارید.

از اساسی‌ترین مولفه‌ها در روند تحول در یادگیری، چگونه به رسمیت شناختن و سپس شناسایی کردن باورهایی است که در مورد وضعیت موجود بحث می‌کند، باورهایی که در مقابل دخالت اطلاعات محیطی است که شما از در نظر گرفتن آن‌ها امتناع می‌کنید، و یادگیری چگونه‌گی درک محیط به روشی است که روشن‌ترین نقطه برای مناسب‌ترین مسیر را برای برآورده کردن نیاز شما ارائه دهد.

بخش سوم:

ایجاد یک چهارچوب
برای درک خویشتن

در آغاز این کتاب من اشاره کردم که این کتاب یک راهنمای گام به گام در روند تطبیق خود با محیط معامله‌گری خواهد بود. اولین گام برای این فرایند سازگاری، شناخت علت نیاز ما به تطبیق دادن خودمان است. اگر شما نمی‌توانید بازار را دستکاری کنید یا به آن فشار آورید تا مطابق با نیازهای شما تغییر کند، پس نیاز دارید بیاموزید چگونه خودتان را متناسب با شرایط بازار تغییر دهید. بازار محیط نامحدودی است که در آن شما انتخاب می‌کنید که چگونه خودتان را مطرح کنید. برخلاف محیط‌های اجتماعی اینجا تمام قدرت در دستان شما است. هدف اصلی در بخش دوم، اشاره دارد به طبیعت محیط معامله‌گری از دیدگاه روانشناختی، به نقطه‌ای خارج از برخی تفاوت‌های بنیادی بین محیط تجاری و محیط‌های اجتماعی که آموخته‌ایم تابع آن باشیم. در ادامه به روشنی ثابت می‌کنیم که نیاز به یک چشم‌انداز جدید داریم.

دو گام بعدی در این فرایند یادگیری یکی چگونگی شناسایی دقیق تغییراتی که به آن برای دستیابی به موفقیت در محیط معاملات نیاز دارید است و دیگر این که چگونه هر تغییرات روحی لازم را اثر بخش کنیم. دست کاری محیط فیزیکی به سادگی حرکت دادن یک صندلی از یک محل به محل دیگر است زیرا شما می خواهید یا نیاز به نشستن دارید. با این حال برای تغییر آگاهانه خودتان جهت عملکرد مؤثر در محیط بازار، به درک کامل ماهیت و عملکرد محیط روانی خودتان نیاز خواهید داشت.

محیط روانی

انواع تغییراتی که دارید به دو دسته زیر تقسیم می شود: اول، شما برای وفق دادن راحت تر خود با تغییراتی که بازار به طور دائم در مقابل شما قرار می دهد، نیاز به آموختن بعضی از مهارت های پیچیده روانی دارید. شما نیازمند خنثی سازی بعضی از باورهای فرهنگی معمول در مورد موفقیت هستید (باورهایی که پتانسیل تحریف اطلاعات بازار را دارند). دوم، به احتمال زیاد نیاز دارید هر گونه آسیب روحی که از فعالیت های گذشته خود متحمل شده اید را ترمیم کنید. هر گونه آسیب روحی ظرفیت شما را برای اجرای معاملات درست کاهش می دهد.

بدیهی است که برای شناسایی آنچه جهت آموختن نحوه تغییر کردن نیاز دارید و چگونگی انجام این تغییرات مراحل زیادی وجود دارد. شش فصل این بخش برای آشنایی شما با فرایند سازگاری سازمان یافته تدوین شده است. این امر از طریق بهبود بینشی است که برای درک «آنچه باید انجام دهید» و «چرایی آن» نیاز دارید.

اولین چیزی که نیاز دارید ایجاد یک ساختار برای چیزهایی است که به شکل محسوس تر و پایدارتری وارد ذهن شما می گردد. من برای ایجاد این چهارچوب، اجزا و قسمت های محیط روانی را با مفاهیم مدیریت شده ای توصیف، تعریف و سازماندهی خواهم کرد. برای این که شما بتوانید: اول، رفتار خود را درک کنید. دوم، روش های گوناگون برای دستکاری محیط ذهنی خود در جهت آگاهی خودتان برای سازگاری با

شرایط محیطی و اهداف تان را یاد بگیرید و سوم، چگونه گی نظارت بر نحوه ارتباط خود با محیط بیرونی را بیاموزید، لازم است که بیاموزید چگونه بر نحوه ارتباط خود میان محیط داخلی و محیط بیرونی نظارت کنید. زیرا اهداف، انتظارات، نیازها و خواسته‌های ما، همه، قسمت‌هایی از محیط روانی ما هستند که با آن محیط فیزیکی بیرونی را برای ساختن لحظات آینده خود طرح‌ریزی می‌کنیم. به عبارت دیگر این اجزا سازنده محیط ذهنی است که در جهان فیزیکی رخ می‌دهد یا رخ نمی‌دهد. شما باید قادر باشید وقتی که پتانسیل تحریف اطلاعات بیرونی برای سازگار کردن اجزا درونی خود را دارید (به خصوص به عنوان یک معامله‌گر) فوراً آن را تشخیص دهید. این تحریف‌ها ناگزیر به درد و صدمه روانی منجر خواهد شد.

آنچه که من قصد دارم در ادامه این فصل‌ها نشان دهم این است که اگرچه شما نمی‌توانید با چشمان خود مؤلفه‌های ذهنی که بخش‌هایی از محیط روانی هستند را ببینید، اما عملکرد آن‌ها کاملاً واقعی است. به علاوه لازم نیست با چشمان خود ببینیم زیرا ما به سادگی می‌توانیم یاد بگیریم چگونه آنچه درون محیط روانی ما است را با چیزهایی که در خارج می‌بینیم و در محیط فیزیکی تجربه می‌کنیم، شناسایی کنیم. هم‌چنین با ارتباط‌دادن بین باورهای مان و چیزهایی که تجربه می‌کنیم، آموختن نحوه دستکاری باورهای مان برای تغییر دادن آنچه که در محیط بیرون تجربه می‌کنیم، بسیار راحت‌تر خواهد شد.

ما ماهیت باورها و نحوه فعالیت آن‌ها را به عنوان سیستم مدیریت اطلاعات محیطی آزمون خواهیم کرد. من نشان می‌دهم که چگونه باورهای شخصی در مورد ماهیت بازار و انتظارات ما از اتفاقات آینده، نوع و کیفیت اطلاعاتی که درک می‌کنیم را مدیریت و کنترل می‌کند. با درهم شکستن دینامیک ادراکات، شما قادر خواهید بود شیوه‌های مختلفی که در آن محدودیت‌های ذهنی ما در درک رفتار بازار و این که چگونه این محدودیت‌ها علت تحریف اطلاعات بازار است را شناسایی کنید.

ما کاملاً ماهیت ترس را کاوش می‌کنیم و این که چگونه ترس ما را مجبور به انجام اعمالی بدون فکر و انتخاب می‌کند. نیروی قاطعی که بیش‌تر معامله‌گران را در هنگام

حرکات قیمت و اداری به فعالیت می‌کند، ترس است. ترس برای از دست دادن فرصت‌ها (رقابت برای تقاضا) و ترس از ضرر کردن (رقابت برای عرضه). اگر شما واقعاً می‌خواهید برای پیش‌بینی آنچه در آینده می‌خواهید انجام دهید رفتار بازار را درک کنید، پس ابتدا باید درباره آن بیاموزید و نیروهای اساسی که در پشت رفتارهای تان پنهان است و نحوه پردازش مدیریت اطلاعات خود را درک کنید.

هنگامی که فهمیدید در ارتباط با هر نوعی از بازار، چگونه ترس زندگی شما را اداره می‌کند و یاد گرفتید که چگونه خودتان را از این ترس‌ها رها کنید در آن صورت خودتان را متمایز از «عامه معامله‌گران» خواهید یافت. زمانی که شما خودتان را از «عامه معامله‌گران» جدا یافتید و دانش خود را در مورد نیروهای دائمی مؤثر بر رفتار خود، برای تحلیل رفتار گروه معامله‌گران گسترش دادید، پیش‌بینی رفتار دسته‌جمعی آن‌ها بسیار آسان‌تر خواهد شد. زیرا آن‌ها صرفاً نماینده نسخه بزرگ‌تری (دسته جمعی) از روش‌هایی هستند که شما استفاده کرده‌اید. به عبارت دیگر، شما قبل از آنکه دیگر معامله‌گران کاری انجام دهند می‌فهمید آن‌ها چگونه رفتار خواهند کرد زیرا شما قادر به مشاهده آن‌ها از یک منظر بیرونی هستید.

سود شما در دانستن نحوه تعامل باورهای تان با اطلاعات محیطی برای کنترل نحوه ادراک و تجربه‌های تان است. هم چنین باید نحوه تمایز دادن بین تفکر واهی و آنچه که بازار از خودش نشان می‌دهد را یاد بگیرید. شما در نهایت قادر به فراگیری نحوه کنترل ادراک خود از فعالیت بازار، به روشی که به شما اجازه دهد بیش‌ترین انعطاف‌پذیری روانی را داشته باشید، هستید. به طوری که قادر باشید دیدگاه خود را به سمت جریان بازار انتقال دهید و معاملات خود را بدون درنگ اجرا کنید. اگر آنچه که بازار انجام می‌دهد را نتوانید تغییر دهید یا کنترل نمایید، پس تنها گزینه‌ای که در اختیار دارید، کنترل خویشتن به روشی است که به شما اجازه دهد آنچه که بازار ممکن است انجام دهد را با وضوح بیش‌تری درک کنید. یک عملکرد کامل نیازمند درک ماهیت محیط روانی شما در رابطه با محیط فیزیکی بیرونی است.

فصل ۹

درک ماهیت محیط روانی

خودشناسی و فراگیری نحوه عملکرد درونی محیط روانی شما آنقدر که شما فکر می‌کنید دشوار نیست. این کار کاملاً عملی است، با این حال نفع شما در درک کامل ویژگی‌های عمومی ذهنی است. این شامل اجزا تشکیل دهنده و نحوه عملکرد آن‌ها می‌شود که دقیقاً همان چیزی است که این بخش از کتاب برای آن طراحی شده است. تنها دلیلی که این موضوع را مشکل می‌نمایاند این است که ما در دوران کودکی، نحوه عملکرد آن‌ها را یاد نمی‌گیریم. در واقع معمولاً نقطه مقابل آن، یعنی این باور که محیط روانی مکانی مرموز است که نمی‌توان آن را درک کرد، را به ما تدریس می‌کنند. به‌عنوان یک نتیجه، ما هیچ‌گونه درک واقعی از اجزا سازنده محیط روانی، و یا ارتباط این اجزا با محیط فیزیکی بیرونی (در رابطه با تعیین نحوه تجاربی که در زندگی کسب می‌کنیم)، نداریم. بنابراین، اگر می‌خواهید برای عملکرد مؤثرتر به‌عنوان یک معامله‌گر به‌طور آگاهانه خودتان را تغییر یا با شرایط وفق دهید، نیاز به یک درک اساسی و عملی از ماهیت این اجزا روانی و نحوه عملکرد آن‌ها خواهید داشت. در ادامه، تفاوت‌های گسترده‌ای بین ویژگی‌های محیط روانی (درونی) و محیط فیزیکی (بیرونی)، توضیح داده می‌شود. درک این تفاوت‌ها یک عنصر کلیدی در فرایند تغییر دادن خودتان است.

به‌عنوان یک مثال ساده، کتابی که شما در حال مطالعه آن هستید در خارج از شما وجود دارد، در حالی که برچسب کتاب (یعنی ادراک ذهنی شما از این کتاب) و یا هر افکار دیگر و یا احساسی که در نتیجه این برچسب تجربه می‌کنید و معنایی که شما را به همه این اتفاقات وصل می‌کند، در درون شما وجود دارد. هر چیزی که پیش می‌آید

و یا هر اتفاقی که رخ می‌دهد در داخل شما محیط روانی شما را تشکیل می‌دهد، همه تجارب و خاطرات کسانی که در این تجربه‌ها هستند، تمام اعتقادات شما، تمام انرژی عاطفی متصل به این باورها، همه احساسات شما، نیازها، خواسته‌ها، انتظارات و اهداف و همه افکار شما صرف‌نظر از اینکه شما این افکار را ابراز می‌دارید و یا نه، چشم‌انداز روانی شما را تشکیل می‌دهند.

با این حال، قبل از اینکه ما تفاوت‌های بین محیط درونی و بیرونی را کاوش کنیم، می‌خواهم یک مشخصه مشترک این دو محیط را مطرح کنم. آن‌ها هر دو متشکل از تعدادی اجزا عملگر مستقل هستند ("منطقه‌ای" یک کلمه بهتر برای توصیف محیط روانی است) که در یک شکل کلی با هم همکاری می‌کنند. اکثر مردم با قسمت‌های مختلف بدن کاملاً آشنا هستند، حتی آن‌هایی که در داخل حفره بسته بدن قرار دارند. این اجزا، که از سلول‌ها ساخته شده‌اند، عملکرد متمایزی دارند. آن‌ها به‌طور مستقل عمل می‌کنند و با سایر نقاط بدن همکاری دارند. حاصل مجموع این همکاری‌ها بدن ما است. آن‌ها قطعات مجزا با عملکردهای منحصر بفرد جز از کل هستند.

در همین راستا، محیط روانی از تعدادی کلونی با کارکرد مستقل منطقه‌ای تشکیل شده که همه آن‌ها مجموعاً ما را تشکیل می‌دهند. به‌عنوان مثال، یک باور یک رویا نیست و یک فکر یک احساس نیست. باورها، رویاها، افکار، احساسات، همه قطعات مجزا از محیط روانی هستند که در روش‌های یکسانی با هم تعامل دارند. (حداقل مفهومی) دستان شما با چشمان تان تعامل دارد یا انگشتان تان با بینی تان و یا شش‌های تان با قلبتان در تعامل است. من به چیزهای خارجی اشاره می‌کنم زیرا اکثر مردم در مورد محیط‌های روانی خود تصویری ندارند. در لیست زیر برخی از دسته‌ها که با دسته‌بندی بر اساس محیط ذهنی و اجزا مربوطه آورده شده‌اند. این موضوع در پنج فصل آینده توضیح داده خواهد شد.

احساسات شارژکننده مثبت: عشق، شادی، لذت‌بردن، اعتمادبنفس، صلح و پذیرش.
احساسات شارژکننده منفی: ترس، خشم، نفرت، حسادت، ناامیدی، سردرگمی، بی‌حوصله‌گی، استرس، اضطراب، خیانت.

توهم: انکار، توجیه کردن، توجیه عقلی، اعوجاج.

باورها

نیات: اهداف و آرمان‌ها

انتظارات: خواسته‌ها، آرزوها، مطالبات، نیاز

رویاها: رویا دیدن، افکار، جاذبه‌ها، خاطرات، خلاقیت، بصیرت

در این جا قصد نداریم که لیست کاملی از اجزا تشکیل دهنده و طبقه‌بندی‌های محیط روانی را نشان دهیم. با این حال، برای خدمت به اهداف کتاب این لیست به اندازه کافی جامع است که به شما بینش نحوه عملکرد آن‌ها را ارائه دهد. هرگونه تعامل و تأثیرگذاری روی آن‌ها برای پیشرفت حرفه تجاری شما لازم است.

محیط روانی (درونی) دقیقا چیست؟

محیط روانی جایی است که تمام اطلاعات حسی از محیط فیزیکی که به‌عنوان یک نیرو بر چشم‌ها، گوش‌ها، بینی، زبان و لامسه ما تأثیر می‌گذارد، مرتب، طبقه‌بندی، برچسب‌گذاری، سازمان‌دهی و ذخیره می‌شود. باورها به آن‌ها شکل و معنا می‌دهند. محیط روانی جایی است که تجارب ما از دنیای بیرونی به ساختار پیچیده باورهای ما در مورد ماهیت محیط فیزیکی و رابطه ما با آن، فرم می‌دهد.

در این تعریف دو نکته است که می‌خواهیم به آن توجه کنیم: اول، محدودیت است، چرا که فعالیت‌های ذهنی از درون تولید نمی‌شود و منحصر به اطلاعات حسی محیط بیرونی است. این چیزی است که من بعداً در مورد آن توضیح خواهم داد. دوم، من مغز شما را شامل محیط روانی نمی‌دانم. این موضوع را بعداً روشن می‌کنم.

یکی از اولین ویژگی‌هایی که شما باید در مورد آن توجه داشته باشید، لیست اجزا تشکیل‌دهنده محیط روانی است که البته آن‌ها ساده نیستند. شما نمی‌توانید ببینید، بشنوید، لمس کنید، بچشید و یا آن‌ها را بو کنید. دست کم آن‌ها در محیط روانی وجود دارند. به‌عنوان مثال، هیچ جراحی بر روی بافت‌های زنده مغز جراحی نمی‌کند. به این

علت که ما با باورها، خاطرات و افکار دردناک مواجه هستیم. هرچند که او محل و مکان قرار داشتن آن‌ها را بداند. بیوشیمیست‌ها DNA را کشف کردند (اسید دی اکسید دی بوسل) در حالی که در سطح بافت‌های مولکولی کار می‌کردند و هنوز با هیچ یک از اجزا سازنده لیستی که قبلاً آوردم مواجهه نشده‌اند. با این حال ما می‌دانیم که آن‌ها وجود دارند زیرا ما می‌توانیم نتایج باورهای فردی و افکاری که ظاهراً در محیط‌های فیزیکی بیان شده است را تجربه کنیم.

اما اگر آن‌ها ملموس نیستند و هیچ کس تاکنون به طور مستقیم آن‌ها را تجربه نکرده است، چگونه این اجزا روانی وجود دارند؟ پاسخ این است که آن‌ها به صورت فرمی از انرژی هستند (انرژی هیچ جرمی ندارد). به عنوان مثال نور از بعضی اشیاء عبور می‌کند و یا انعکاس پیدا می‌کند اما نور هیچ چیزی را جابه‌جا نمی‌کند. الکتروسیسته از بعضی اشیاء عبور می‌کند اما آن‌ها را جابه‌جا نمی‌کند. همه چیزها که از اتم و مولکول تشکیل شده‌اند از یک فضا به فضای دیگر جابه‌جا می‌شوند.

برای یک مدت طولانی جامعه علمی فکر می‌کرد که اتم کوچک‌ترین و اساسی‌ترین جز ساختمان ماده است. اما بعدها کشف شد که درون اتم انرژی است. چیزی که دانشمندان هنوز نمی‌توانستند تصور کنند آن بود که چگونه چیزی بدون جرم (انرژی درون اتم) می‌تواند تبدیل به چیزی شود که جرم دارد، اتم. به عبارت دیگر، چگونه انرژی از یک حالت غیر فیزیکی به حالت فیزیکی تبدیل می‌شود. آلبرت انشتین زمانی خواست تعریف خود را از ماده ارائه کند. او گفت "ماده تنها صورتی از انرژی است که ما با حواس خود می‌توانیم آن را درک کنیم". کتابی که هم‌اکنون در حال مطالعه آن هستید و صندلی که برای خواندن کتاب روی آن نشسته‌اید در سطح اتمی، نوعی انرژی است که حواس شما آن را جامد حس می‌کند. با این حال، وضعیت همیشه این‌گونه نیست. حواس ما قادر به درک چیزهایی که در سطح اتم وجود دارند نیست. جایی که همه چیز به دور خود می‌چرخد و آن فضای داخل اتم است. با این حال نکته‌ای که من می‌خواهم بگویم این است که تمام ماده‌ها در عمیق‌ترین لایه‌های هستی در فرمی از انرژی وجود دارند (داخل اتم) اما تمام انرژی‌ها به صورت ماده

وجود ندارند مانند نور و الکتروسیته.

در حالت کلی، انرژی روانی به عنوان صورتی از انرژی وجود دارد، صورت نامحسوسی از باورها، احساسات، روحيات و نظیر آن‌ها که پتانسیل فشار وارد کردن بر رفتارهای ما را دارند و در نتیجه نیروی محیط فیزیکی خارجی به اشکال مختلف به این انرژی پاسخ می‌دهند. به عنوان مثال، انرژی روانی در فرم یک باور یا خاطره یا یک تجربه می‌تواند انگیزه باشد تا یک شخص سرتاسر یک اتاق را برای عوض کردن یک کانال تلویزیونی طی کند، زیرا باور او این است که برنامه کانال دیگر ارزنده تر یا لذت بخش تر است. این چیزی است که باعث پیشنهاد قیمتی بالاتر قیمت قبلی برای یک سهم می‌شود. زیرا او معتقد است که آن در بر دارنده بهترین منافع برای اوست. این چیزی است که انگیزه توده‌های مردم برای رفتن به جنگ برای دفاع می‌شود، در زمانی که آن‌ها اعتقاد به دفاع دارند. این اقدامات و اثرات آن بر محیط ظاهراً نتیجه این انرژی‌های درونی است.

تجربه چیست؟

ما با پنج حس فیزیکی جهان را تجربه می‌کنیم. این دانش مشترک است، اما با بررسی بسیار بنیادی مساله، واقعا چه اتفاقی برای تجربه‌های ما از محیط رخ می‌دهد، وقتی که آن‌ها از خارج (فیزیکی) به محیط درونی (روانی) وارد می‌شوند؟ چیزی که ما در سطح فیزیکی می‌بینیم، می‌شنویم، لمس می‌کنیم، می‌بوییم و می‌چشمیم با پالس‌هایی از انرژی الکتریکی انتقال می‌یابد و از طریق سیستم عصبی به مغز ارسال می‌شود. در بنیادی‌ترین سطوح، تجربه‌های ملموس از جهان خارج با انرژی الکتریکی غیر محسوس انتقال می‌یابد. با واسطه‌های محسوسی که ما در زندگی تجربه می‌کنیم (محیط فیزیکی) مشخصات و خواص آن واسطه‌ها که این تجربه‌ها را در محیط درونی ما نمایندگی و ذخیره می‌کند، یکسان نیست. ما این تفاوت‌ها را هر لحظه در سطوح کاربردی بیش تری آزمون می‌کنیم. اگر در ابتدا، به نظر غیر طبیعی برسد که تجربیات ما (اطلاعات محیطی) با انرژی الکتریکی انتقال یابد، پس در نظر داشته باشید که ما برای سال‌ها از تکنولوژی مکانیکی

مشابه در تلفن و کامپیوترها استفاده کرده‌ایم. کامپیوترها اطلاعات، صداها و تصاویر را با واسطه‌های مختلفی ذخیره می‌کنند و تلفن‌ها صداها و تصاویر را با فرم‌های الکترونیسیته، نور و یا ماکروویو انتقال می‌دهند. هنوز هم چیزهای جالبی در مورد روند زندگی وجود دارد که اطلاعات حسی (تجربه‌های ملموس) را با الکتریسته انتقال داده و با روش‌هایی مشابه ذخیره می‌کند. هر چیزی که ما یاد گرفته‌ایم (به‌عنوان یک فرد) در مورد ماهیت وجودی خودمان در ضمیر ناخودآگاه ما به‌عنوان یک واقعیت متافیزیکی، ذخیره شده است. (انرژی هم واقعی است و هم متافیزیکی است، زیرا از اتم و مولکول تشکیل نشده است. به عبارت دیگر می‌توان گفت انرژی یک واقعیت متافیزیکی است).

پیش از این اشاره کردم که من مغز را شامل قسمتی از محیط روانی نمی‌دانم زیرا آن در سطح محسوسی از اتم و مولکول وجود دارد (واقعیت فیزیکی)، در حالی که محیط روانی (انرژی در قالب باورها، خاطرات، احساسات و غیره در رابطه با ماهیت محیط فیزیکی که منجر به تجارب ما می‌شود) در یک سطح قابل لمس وجود ندارد. برای کمک به درک این تمایز بین مغز و محیط روانی در نظر بگیرید که مغز بدون محیط روانی، تفاوتی با کامپیوتری که دو شاخه آن به برق نیست ندارد. در این قیاس، محیط روانی مانند انرژی الکتریکی است که باعث می‌شود کامپیوتر به کار افتد و به خوبی اشکال مختلف اطلاعات را انتقال داده و ذخیره کند، کاری که کامپیوتر برای آن طراحی شده است، و قسمت سخت‌افزاری کامپیوتر (فیزیکی، مکانیکی، اتم‌ها و مولکول‌ها) مانند مغز است.

به این دلیل است که من در ابتدای فصل گفتم که تفاوت‌های گسترده‌ای بین محیط‌های روانی و فیزیکی وجود دارد. تمام اجزا تشکیل‌دهنده محیط روانی که من لیست کردم در سطح محسوسی از انرژی وجود دارند. مهم‌تر این‌که، عملکرد آن‌ها با همان خصوصیات و ویژگی‌های انرژی است. برای شناخت طبیعت محیط روانی، نیاز به درک ویژگی‌های انرژی است. به این ترتیب، آنچه که من در ادامه قصد دارم توضیح دهم بررسی ویژگی‌های شکل انرژی عادی مانند نور و برق و سپس مقایسه آن‌ها با ویژگی‌های محیط روانی برای اثبات تشابه بین این دو است. در نهایت، در پنج فصل

بعدی من همه این موارد را برای آموزش بعضی از فنون بسیار عملی در جهت بهبود توانایی شما برای معامله‌گری مؤثرتر با هم ترکیب می‌کنیم.

چگونگی خواص و ویژگی‌های محیط روانی با انرژی مشابه است؟

انرژی بدون بعد است

همان‌طور که می‌دانید، انرژی در محیط فیزیکی هیچ فضایی را اشغال نمی‌کند، زیرا هیچ چیزی را نمی‌تواند جابه‌جا کند. این ویژگی «بدون فضا» بودن انرژی، کیفیت بدون بعد بودن انرژی را نمایان می‌کند. به عبارت دیگر، هر چیزی که فضا اشغال نمی‌کند، هیچ بعد محسوسی از ارتفاع، طول، عرض و یا محیط ندارد. دست‌کم نه از طریق راه‌هایی که به طور معمول در مورد این خواص فکر می‌کنیم. این خاصیت بدون بعد بودن به احتمال زیاد از سخت‌ترین مفاهیم قابل فهم در مورد ماهیت انرژی است، چرا که حتی انرژی بدون بعد می‌تواند توسط برخی روش‌ها با چشم قابل رویت باشد. و هر چیزی که قابل مشاهده باشد باید ابعادی داشته باشد تا ما بتوانیم آن را اندازه‌گیری کنیم. ممکن است این که انرژی هم می‌تواند یک فرم قابل مشاهده داشته باشد و هم بدون بعد باشد، یک تناقض آشکار به نظر برسد، اما این‌گونه نیست. بهترین نمونه برای نشان دادن این مسأله، تصاویر سه‌بعدی کامپیوتری یا عکاسی است. در فرایند تصاویر سه‌بعدی، شما می‌توانید سه بعد از یک تصویر را در نور پروژکتور ایجاد کنید که با چشم قابل مشاهده باشد که در آن جسم با طول، عرض و ارتفاع ظاهر خواهد شد. شما ممکن است حتی طول یا عرض تصویر را اندازه‌گیری کنید، با این حال در صورتی که بخواهید آن را با دستان‌تان بگیرید چیزی را لمس نمی‌کنید، چرا که واقعا وجود ندارد. دست‌کم یک حس فیزیکی نیست. عکس در نور هیچ ماده فیزیکی نیست، پس از لحاظ دیدگاه فیزیکی، آن‌ها هیچ بعدی ندارند. (نسبت به اشیاء فیزیکی انرژی هیچ بعدی ندارد).

خاطرات یا تصاویر ذهنی (هر چیزی که ما می‌توانیم با چشم درونی خود ببینیم مانند تجسم‌ها، سراب و یا خواب‌های شبانه) می‌تواند بسیار شبیه فعالیت یک هولوگرام از نور

لیزر باشد، یک تصویر از نور که هیچ جسم مادی ای ندارد. جایی که در آن فضا به عنوان نمایانگر فاصله یا بعد مورد توجه نیست. تمام فضای موجود در مجموعه ما خیلی کوچک است. به خصوص در رابطه با آنچه می‌خواهد به عنوان یک منظر روانی در نظر گرفته شود. ما می‌توانیم تصاویر ذهنی را بدون هیچ یک از محدودیت‌های ابعادی که در محیط فیزیکی وجود دارد، با هر اندازه و خاصیتی ایجاد کنیم. چرا که تصاویر، به عنوان یک فرم انرژی، بدون هیچ ماده فیزیکی می‌باشند و در نتیجه در یک حالت بی‌بعدی وجود دارند که به آن «فرامکان» می‌گویند. شما به راحتی می‌توانید این مفهوم را با یک تمرین ساده ذهنی درک کنید. چشم خود را ببندید و تصویر آخرین محلی که در یک تعطیلات رفته‌اید را تصور کنید. چه جایی اقامت داشته‌اید؟ به کدام قسمت مسافرت کرده‌اید؟

هنگامی که شما مکانی که رفته‌اید را تصور کردید، آیا بلند شدید و حرکت کردید و به سمت موقعیت فعلی در محیط فیزیکی رفتید؟ آیا برخاستن از صندلی‌تان برای آماده کردن همه مقدمات مورد نیاز برای چنین سفری را تصور کردید؟ آیا سوار اتومبیل شدید و هر مایل را برای رسیدن به مقصد، به همان صورتی که اگر واقعا می‌خواستید آنجا بروید، رانندگی ذهنی کردید؟ به احتمال زیاد نه؛ تصویر آخرین تعطیلات شما به احتمال زیاد فقط یک برش از آگاهی شما است. این مانند آنست که شما دفعاً به این مکان رفته باشید، بدون توجه به فضا یا بعد مسافتی که برای رسیدن به آن محیط فیزیکی باید پیمایید. آن یک «فرا مکان» است بین مکان فعلی شما و تصویری از یک نقطه تعطیلات که در خاطرات خود نگه داشته‌اید.

ماهیت آرزوهای ما نیز بیانگر مشخصه بدون بعد بودن است. اول، هیچ محدودیتی در چشم‌انداز خواب‌های ما وجود ندارد. رویاها می‌تواند بسیار متنوع و گوناگون باشند. می‌تواند بزرگ‌تر از محیط فیزیکی و بسیار بزرگ‌تر از فضای موجود در داخل حفره مجموعه ما باشد. علاوه بر این، در رویاهای ما ما می‌توانیم فوراً مکان‌ها را تغییر دهیم بدون اینکه واقعا هیچ سفر راه دوری انجام داده باشیم. به عنوان مثال، شما ممکن است خواب ببینید که در زیرزمین خانه خود هستید و در لحظه بعدی خود را در اتاق پذیرایی

ببینید، بدون اینکه واقعا از پله‌های زیر زمین بالا آمده باشید و یا از طریق اتاق‌های دیگر به آنجا رسیده باشید.

سرعت

دومین مشخصه محیط روانی که با انرژی سهیم است سرعت می‌باشد. انرژی، مسافت را با یک سرعت فوق‌العاده بالا است. برای مثال نور، با سرعت ۳۰۰,۰۰۰ کیلومتر در ثانیه حرکت می‌کند. با سرعتی که می‌تواند در یک ثانیه حدود هشتاد بار دور زمین را طی کند. آن به اندازه‌ای سریع است که ما نمی‌توانیم حرکت آن را تشخیص دهیم. به عبارت دیگر، حرکت نور به اندازه‌ای سریع است که حواس فیزیکی ما نمی‌تواند حرکت آنرا درک کند. بدیهی است ما می‌توانیم نور را ببینیم، اما در واقع ما نمی‌توانیم حرکت آن را از هر منبعی به نقاط دور ببینیم. به عنوان مثال، وقتی که شما در یک اتاق تاریک چراغ را روشن می‌کنید، آیا اتاق به تدریج شروع به روشن شدن می‌کند؟ خیر، از دید ما اتاق در یک لحظه نورانی می‌شود. چشم ما به روشی ساخته نشده که بتوانیم هرگونه حرکتی با این سرعت را مشاهده کنیم، بنابراین به نظر می‌رسد که نور اصلاً حرکت نمی‌کند.

این مشخصه آنی از نور به خوبی وضعیت محیط روانی را بیان می‌کند. همان‌طور که قبلاً اشاره کردم، مسافت در خواب امکان‌پذیر است و معمولاً آنی است. در حالی که شما با داشتن یک رویا، در یک لحظه می‌توانید در یک خانه باشید و در لحظه بعد در سمت دیگر جهان خواهید بود. در واقع هیچ زمانی برای سفر به مکان‌هایی که در خواب می‌بینیم وجود ندارد. هر چیزی که مکانیزم روانی را تغییر دهد، ایجاد یک انتقال هم‌زمان می‌کند، احتمالاً مقدار زمانی را مصرف می‌کند که نور برای روشن کردن اتاق مصرف می‌کند. با این حال، این یک ویژگی دیگر روانی است (در واقع بیش‌تر از یک پدیده) که سرعت در محیط روانی را بهتر نشان می‌دهد. این چیزی است که توسط بسیاری از افراد تجربه نمی‌شود، اما توسط تعداد کافی از مردم به صورت جداگانه گزارش شده است و برای تأیید اعتبار آن حوادث نامرتبب اتفاق افتاده است.

چیزی که من می‌گویم اشاره دارد به یک لحظه بسیار کوتاه از زندگی یک نفر که بدون هوشیاری در فرم یک تصویر ذهنی پیوسته از زمان تولید تا مرگ می‌باشد. چیزی شبیه به این معمولاً تنها در انتهای زندگی و شرایط تهدید رخ می‌دهد که در آن فرد معتقد است تنها چند لحظه با مرگ فاصله دارد. این لحظات کوتاه قبل از انتظار مرگ، بینایی، صداها، طعم‌ها، بوها، احساسات و عواطف زندگی کل یک نفر دوباره تجربه می‌شود.

شخصاً هر زمان که تجربه‌های بعضی افراد را در چنین زمینه‌هایی خواندم یا شنیدم، ذهنم را مغشوش می‌کرد. من نمی‌فهمیدم چگونه یک فرد می‌تواند زمانی که از آن تجربه سال‌ها گذشته باشد چنین چیزی ثبت کرده باشد. با این حال، بعد از این تعمق عمیق، متوجه شدم که انرژی ذخیره شده حاصل از تجربه‌های ما با سرعت فوق‌العاده سریع حرکت می‌کند، به طوری که تمام لحظات سپری شده زندگی ما به نظر بسیار کوتاه می‌رسد. بنابراین احتمالاً تمام تجارب زندگی ما در یک لحظه کوتاه ثبت می‌شود، بدون در نظر گرفتن اینکه واقعاً چه مدت این تجربه طول کشیده باشد.

شاید بهتر باشد که تصور کنید تجربه‌ها در یک رشته نور ذخیره شده است. بسیار شبیه نوری که شما از ستاره‌های دور دست می‌بینید. در این مثال تشابه بسیار خوبی وجود دارد: دانشمندان به ما می‌گویند که بسیاری از نزدیک‌ترین ستاره‌ها به زمین، بزرگ‌تر از خورشید ما و بسیار دورتر از آن هستند که حتی با سرعت باور نکردنی ۳۰۰,۰۰۰ کیلومتر در ثانیه باز هم صدها سال طول می‌کشد تا نور این ستاره‌ها به زمین برسد. این فاصله بین ستارگان و زمین آنقدر زیاد است که یک پرتو ثابت نور به فاصله میلیاردها تریلیون کیلومتر را ایجاد می‌کند. بنابراین، هنگامی که ما به نور هر ستاره‌ای غیر از خورشید خودمان نگاه می‌کنیم، در واقع آنچه که می‌بینیم نوری است که صدها و یا حتی هزاران سال پیش از ستاره خارج شده است، به این ترتیب چیزی که ما شاهد آن هستیم گذشته‌های دور ستاره‌ها است. اگر ما بتوانیم در امتداد این پرتو نور به سمت منبع آن سفر کنیم، چیزی که ما می‌توانیم ببینیم نوری از گذشته ستاره‌ها است (یا آینده از منظر سفر دوباره به ستاره‌ها) که زمان نزدیک‌تری از آن را می‌بینیم، تا زمانی که ما به ستاره برسیم.

نور از گذشته، آینده (بسته به چشم‌انداز شخص دارد) و زمان حال است که می‌تواند در درون پرتو وجود داشته باشد.

حال تصور کنید، دیده‌ها، صدا، طعم‌ها، بوها، احساسات، عواطف و تجربیات ما به صورت انرژی ذخیره می‌شود. مانند یک رشته از خاطرات که ما بسیار شبیه پرتو نور می‌توانیم در امتداد آن سفر کنیم و در آن می‌توانیم از آگاهی‌های مان برای سفر کردن بین گذشته دور به گذشته‌های اخیر تا لحظه حاضر استفاده کنیم، یا فراتر از آن، خاطرات آینده را تولید کنیم. اگر فرض کنیم انرژی ذخیره شده در تجربیات ما با سرعت مساوی یا نزدیک سرعت نور حرکت کند، در مورد اینکه چگونه ممکن است شخص در طول خاطرات زندگی به عقب حرکت کند یک توضیح معتبر ارائه می‌کند. برای درک بیش‌تر این موضوع، تمام تجربه‌های خود را مانند یک پرتو نور کشیده شده تصور کنید که شما می‌توانید با سرعت نور در امتداد آن سفر کنید. در آن سرعت، حتی در چند ثانیه از زمان سفر، شما می‌توانید اطلاعات بسیار ارزشمندی کسب کنید. به‌عنوان مثال، اگر ما به دلخواه تصمیم بگیریم که از ۳۰۰,۰۰۰ کیلومتر انرژی روانی کشیده خود، برای نگهداری یک سال از خاطرات خود استفاده کنیم سپس در سرعت نور می‌توانید تقریباً ۱۹۹ سال خاطرات خود را در یک ثانیه دریافت کنید.

پذیرفتن این پدیده به ما کمک می‌کند تا یکی از مهم‌ترین مفاهیم دشوار در مورد ماهیت محیط روانی را درک کنیم که خارج از زمانی که ما می‌شناسیم وجود دارد. حواس فیزیکی ما درک ما را از محیط توسط مرزهایی از زمان و فضای سه بعدی محدود می‌کند. در حال حاضر تجربیات ما در محیط فیزیکی در هر لحظه به‌صورت یک دنباله خطی است. ما نمی‌توانیم به عقب برگردیم و گذشته‌ها را به‌عنوان یک موجود واقعی در محیط فیزیکی تجربه کنیم. چیزی که می‌گذرد برای همیشه رفته. ما نمی‌توانیم جلوتر از آینده حرکت کنیم. در گذشته دیگر چیزی وجود ندارد، و در آینده هنوز چیزی بوجود نیامده است. در این دنباله به ظاهر بی‌پایان از "لحظات حال" که ما در زندگی خود آن را تجربه می‌کنیم، چه چیزی وجود دارد؟ به هر حال، اجزا درونی انرژی روانی ما عبارتند

از عملگر خارجی که متشکل از مفاهیم بدیهی ما در مورد زمان و فضا به عنوان تجربیات ما از محیط‌های فیزیکی است. در محیط روانی هیچ مرز و فاصله و یا زمان و محدودیتی وجود ندارد. ما می‌توانیم در هر مسیری که مایلیم فکر کنیم. گذشته، حال و یا آینده. از نظر تیوری، هیچ مرز یا محدودیتی برای مقدار اطلاعاتی که می‌تواند در محیط روانی ما ذخیره شود، وجود ندارد.

به‌سادگی می‌توان توضیح داد، زمان تابع درک ما از حرکت در یک فضای سه بعدی است. به عبارت دیگر، برای درک زمان، شما نیاز به دو جز کلیدی دارید. فضای که دارای ابعاد است و حرکت کردن. هر دوی این خواص به وضوح در محیط فیزیکی وجود دارند و آن ویژگی‌های فضای سه‌بعدی شامل طول، ارتفاع، عرض یا ضخامت و محیط می‌باشد. همچنین محیط فیزیکی همیشه در حرکت ثابت است. خورشید، دیگر ستارگان، سیاره‌ها، قمر همه و همه در حرکت هستند. حتی با وجود این که ما مستقیماً نمی‌توانیم آن را درک کنیم، هر جسم فیزیکی در سطح اتمی و ملکولی در حرکت است. همه چیز از کوچک‌ترین اتم‌ها و مولکول‌ها درون بدن ما گرفته تا بزرگ‌ترین کهکشان‌ها به دور جرم بزرگ‌تری در حال گردش هستند.

این حرکت چرخشی زمین در مدار خود در اطراف خورشید به‌عنوان یک نیرو بر محیط عمل می‌کند، تغییر روز به شب و شب به روز، ایجاد تغییرات آب و هوایی و فصل‌ها به‌عنوان یک دنباله بی‌پایان از دیگر چرخه‌های محیطی است. همه این چرخه‌ها از تغییرات محیطی (از جمله چرخه رشد بدنی خودمان، سن، تنفس، هضم و غیره ناشی از حرکت اتم و مولکول‌های سلول‌های بدن ما است) به‌عنوان یک نیروی فیزیکی بر حواس ما تأثیر می‌گذارد و تجربه چیزی نیست جز تغییرات دایمی محیط توسط ما در یک مدل خطی مستقیم.

بنابراین چیزی که ما از زمان درک می‌کنیم این است که همیشه به جلو حرکت می‌کند. اگر ما نتوانیم حرکت را درک کنیم و یا نتوانیم نقاطی را برای اندازه‌گیری این حرکت فضا به‌عنوان مبنا قرار داده‌ایم، پس ما قادر به درک گذر زمان نخواهیم بود.

به عنوان مثال، اگر ما خود را به طور آگاهانه در یک حالت معلق مانند انیمیشن‌های ثابت که در آن ما هیچ ورودی حسی و هیچ درکی از هر نوع حرکتی وجود ندارد (حتی یک ضربان قلب) نگه می‌داشتیم، در آن صورت غیر ممکن بود که ما تفاوت میان یک ثانیه و یا چند روز را حس می‌کردیم. برای اندازه‌گیری زمان، شما نیاز به یک نقطه شروع و یک نقطه مقصد دارید: این نقاط می‌تواند مسافت یا زمان را اندازه‌گیری کنند، اما برای داشتن این نقاط شما نیاز به یک فضای سه بعدی دارید.

ما در محیطی فکر می‌کنیم که بیش‌تر شبیه یک جریان انرژی است که در آن به صورت خودآگاه می‌توانیم آزادانه بین گذشته، حال و آینده بدون توجه به زمان و فضا پرسه بزنیم. علاوه بر آن یک دنباله واقعی از لحظاتی که در محیط فیزیکی وجود دارند تأثیری بر انرژی‌های ذخیره شده ما ندارد. تأثیر دنباله زمانی بر محیط روانی فقط در رابطه با تلاش برای از نو ساختن حافظه می‌باشد. هم‌اکنون تلاش کنید که برای هفته گذشته آن را انجام دهید. تنها چیزهایی که باید به یاد داشته باشید اتفاقات مهم است، تجربیاتی که بیش‌ترین تأثیر را بر حواس ما داشته است، خاطراتی که با بیش‌ترین انرژی با آن‌ها ارتباط برقرار می‌کنید. چرا که تجربیات به عنوان لحظاتی از زمان در خاطره ما ثبت نمی‌شوند. آن‌ها به عنوان انرژی ذخیره و ثبت می‌شوند و مانند این است که هیچ ارتباطی با عبور گذشت زمان فیزیکی ندارند. به یاد داشته باشید انرژی از اتم و مولکول تشکیل نشده است و در نتیجه نسبت به درک ما از گذر زمان، تحت تسلط این گردش بدون وقفه از هر چیز فیزیکی نیست. انرژی می‌تواند ایستا باقی بماند و یا فعال شود. به عنوان مثال، بعضی چیزها و یا بعضی افراد می‌توانند یادآور تجربه‌هایی باشند که ۲۰ سال پیش رخ داده است، تجربه‌هایی که شما تا این لحظه به آن فکر نکرده بودید. موقعی که شما به انرژی این خاطرات تلنگر می‌زنید، مناظر، صداها، طعم‌ها، بوها و اغلب احساسات مهم آن لحظه را به همان شکل دوباره تجربه می‌کنید. در ذهن شما هیچ چیز تغییر نکرده است. انرژی به مدت ۲۰ سال ساکت باقی مانده است. آن هر زمانی که ما انتخاب کنیم و به آن فکر کنیم، فعال می‌شود و یا زمانی که ما ناخودآگاه آن را یادآوری

کنیم بر اثر تماس با درون ما انعکاس می‌یابد.

توجه مثبت (شادی، خوشحالی، لذت بردن و غیره) و یا منفی (دردناک، وحشت، خشم، نفرت) تجربه‌هایی هستند که به خاطر مقدار یا شدت انرژی درگیر با این رویداد به راحتی به خاطر می‌آیند. این نوع تجارب در آینده به خاطرات آگاهانه ما ضربه خواهند زد. چندان آسان نیست که سعی کنید در هر لحظه از زندگی‌تان به یاد داشته باشید دندان‌های‌تان را مسواک بزنید، یک لیوان آب بنوشید، درب بخچال را باز کنید، کفش یا جوراب خود را به پا کنید. به یادآوری این حوادث دشوار است زیرا انرژی خیلی کمی برای اتصال به هر یک از این نوع تجربه‌ها وجود دارد.

خاطرات ما شبیه یک سری بسته‌های انرژی است که شاید ما آن‌ها را به ترتیب وقوع براساس تاریخ و زمان سازماندهی می‌کنیم، مانند مثال رشته‌ای از نور. با این حال، تمام لحظات بی‌حادثه میان لحظات با حادثه، به نظر کذایی می‌رسند که بدون نشان و یا به گونه‌ای فشرده شده است که گویی هرگز اتفاق نیفتاده است، هرچند که ما می‌دانیم آن‌ها بوده‌اند.

چیزهایی که ما خواندیم معمولاً با سرعت فراموش می‌شود زیرا آن‌ها تأثیر بسیار کمی در محیطی که ما هستیم یا حس می‌کنیم دارند. کلمات چاپ شده در یک صفحه تأثیر بصری خیلی کمی در رابطه با فعالیت برای کسب تجارب طبیعی بیش‌تر خواهد داشت. به‌عنوان مثال، شرکت در یک تجربه واقعی زیست‌شناسی تأثیر بسیار بیش‌تری از دیدگاه انرژی نسبت به مطالعه درباره آن دارد. انرژی مورد نیاز برای به‌خاطر سپردن چیزی که ما آن را خوانده‌ایم، به نسبت میزان تمرکز ما تولید می‌شود.

بنابراین، روشی که ما در یک دوره، زمان را تجربه می‌کنیم، به احساسی که در آن لحظه داشته‌ایم (چه تأثیر فیزیکی یا عاطفی) مربوط می‌شود. برای مثال، اگر شما وحشت را تجربه کرده باشید، هر ثانیه آن زمان برای‌تان شبیه یک ساعت یا یک روز به نظر می‌رسد و هر لحظه از تجربه وحشت به نظر‌تان آخرین لحظه است، زیرا محیط به حواس ما ضربه زده است. این ضربه چنان دردآور است که ما نمی‌توانیم برای خارج شدن

از آن وضعیت منتظر بمانیم تا تجربه به پایان برسد. بنابراین ما توجه خود را بر مدت طول کشیدن این رویداد متمرکز می‌کنیم، در حالی که منتظر پایان آن هستیم، به تدریج حواس ما زمان را دریافت می‌کنند.

به نظر می‌رسد تجربه‌های لذت بخش شبیه به پرواز است (ما هیچ ادراکی از گذشت زمان نداریم) زیرا ما در یک حالت لذت و شادی هستیم، و هیچ چیزی خارج از این لحظات، این حس را برای ما ایجاد نمی‌کند. زمانی که تجربه ما در مقایسه با خوشبختی که احساس می‌کنیم، شروع به کاهش شادی با هدف تمرکز بیش‌تر بر ناخشنودی می‌کند، (چند درجه کم‌تر از لذت، حتی اگر خسته‌کننده باشد) ما از این حالت ذهنی خارج می‌شویم. وقتی که تمرکز ما از لذت بردن برداشته می‌شود (بدون درک عبور زمان) با «من نمی‌توانم صبر کنم تا تمام شود» نسبت به تجربه‌های آزاردهنده گذشت زمان را کندتر احساس می‌کنیم.

در محیط‌های فیزیکی، تجارب ما در جایی از لحظات زمان که بر اساس یک مدل خطی یکی پس از دیگری می‌گذرند، رخ می‌دهد. آنچه که ما در هر لحظه از زمان تجربه می‌کنیم (از طریق حواس فیزیکی خود) به انرژی الکتریکی تبدیل می‌شود و به‌عنوان یک خاطره (نسبت به درجه تأثیر آن تجربه) ذخیره می‌شود. خاطرات هیچ‌گونه محدودیت زمانی را به ما تحمیل نمی‌کنند زیرا انرژی، فیزیکی نیست. زمان یک مسیر است، در حالی که در محیط روانی، ما آزاد هستیم که به طور خود آگاه یا ناخودآگاه درباره خاطرات خود فکر کنیم. ما می‌توانیم آن‌ها را به‌عنوان یک تصویر ذهنی، صدای ذهنی، طعم ذهنی و نظایر آن‌ها مرور کنیم. هر یک از خاطرات ما بخشی از هویت ما را می‌سازد و به خاطر این که آن‌ها به فرم انرژی وجود دارند، به صورت بالقوه به‌عنوان یک نیرو بر رفتار ما عمل می‌کنند. صرف‌نظر از اینکه آیا ما از این نیروهای خاص آگاه باشیم یا خیر، آن‌ها دلیل حرکت ما برای ایجاد تجربه و خاطرات بیش‌تر هستند. اساساً وجود ما را دو بعد خیلی متفاوت و به‌طور هم زمان احاطه کرده است.

زندگی ما و درک ما در یک فضای سه بعدی است، در نتیجه، با این موضوع حواس

فیزیکی ما توسط زمان محدود شده‌اند، که در آن یک لحظه از پس لحظه بعدی مانند یک مدل خطی عبور می‌کند. این در حالی است که ما در بعدی فکر می‌کنیم که در آن زمان و فضا آن‌گونه که در محیط‌های فیزیکی درک می‌کنیم وجود ندارند، پیامدهای آن بر توانایی ما برای تجربه شادی، رفع نیاز و رسیدن به اهداف مان که اساساً همه مترادف هستند، تأثیر می‌گذارد. با این حال، قبل از اینکه من آدرس این پیامدها را بدهم، شما نیاز دارید درک کنید که چگونه تجربه در قالب انرژی مثبت یا منفی ذخیره می‌شود، آنچه که من «کیفیت انرژی» خاطرات ذخیره شده ما، نام‌گذاری کرده‌ام.

فصل ۱۰

چگونه خاطرات، وابستگی ها و باورها اطلاعات محیط را مدیریت می کنند؟

از لحظه‌ای که ما در این دنیا متولد شده‌ایم، اعمال ما به‌عنوان یک نیرو بر محیط فیزیکی اعمال شده است. ما فضایی در اختیار داریم که توسط هیچ کس یا هیچ چیزی اشغال نمی‌شود. و به نوبه خود اعمال فیزیکی محیط به‌عنوان یک نیرو بر خواص فیزیکی ما تأثیر می‌گذارد و ایجاد یک رابطه علت و معلول بین ما و محیط فیزیکی می‌کند. من محیط فیزیکی را وسیع‌ترین احساس ممکن نسبت به هر چیزی که خارج از ما وجود دارد تعریف می‌کنم. اساساً ما بر پایه این واقعیت محض که وجود داریم، برای خودمان تجربه ایجاد می‌کنیم. وجود داشتن اشاره به این دارد که حواس ما زنده است و ما در تعامل و احترام به‌عنوان یک نیرو با محیط هستیم و به خاطر اینکه در آن حرکت می‌کنیم آن را دست کاری می‌کنیم. به‌عنوان مثال حرکات و رفتار ما مانند یک سری از واکنش‌های زنجیره‌ای بی‌پایان است که چشم‌انداز را از طریق برخی روش‌ها، شکل‌ها یا فرم‌ها تغییر می‌دهد. وقتی که ما فعالانه در حال تغییر یا دست کاری محیط از طریق برخی روش‌ها نیستیم، ما هنوز هم فضا را اشغال کرده‌ایم و در نتیجه خودمان را مشمول نیروهای اتمسفری کرده‌ایم همین‌طور که نفس کشیدن ما موجب تغییراتی در ترکیب اتمسفر می‌شود.

خاطره‌ها به‌عنوان شارژ انرژی ذخیره می‌شوند

تجرباتی که حاصل تعامل ثابت با محیط است تبدیل به پالس‌های الکتریکی انرژی خواهد شد. پالس‌های الکتریکی انرژی، تجارب را با شارژ الکتریکی حمل می‌کنند. یک شارژ

بسته به نوع اثرات محیط بر حواس ما می‌تواند مثبت یا منفی باشد. به‌عنوان مثال، گریه یک کودک به‌عنوان یک نیرو بر محیط عمل می‌کند. به‌ویژه این که کودک صدایی ایجاد می‌کند که به‌عنوان یک نیرو بر پرده گوش هر کسی که در مجاور آن باشد اثر می‌گذارد. نحوه پاسخ‌دادن به این نیرو توسط محیط تجربه‌ای را برای کودک ایجاد خواهد کرد و شارژ الکتریکی و یا کیفیت انرژی که در حافظه کودک ثبت خواهد شد را تعیین می‌کند.

کیفیت انرژی درجه نسبی شارژ انرژی مثبت یا منفی است که در غالب تجربه ثبت شده است. به‌عنوان مثال در صورتی که محیط پاسخ به کودک را با نوازش تسکین‌دهنده، بیان عشق و احساس نیاز به مراقبت دهد، این تجربه به درجه‌ای از شارژ انرژی عاطفی مثبت، در حافظه کودک ثبت خواهد شد. درجه شارژ به شدت این تجربه بستگی دارد که آن میزان تأثیر محیط بر حواس کودک می‌باشد. دلپذیر، شاد، لذت‌بخش و تجربه عاشقانه منجر به ذخیره‌سازی انرژی مثبت می‌شود. با این حال اگر شدت پاسخ محیط به گونه‌ای باشد که به‌عنوان یک خشونت در حواس کودک تأثیر بگذارد و با جیغ (حمله به پرده گوش او) و یا سیلی‌زدن، که تولید درد جسمانی می‌کند همراه باشد، آن تجربه در حافظه کودک با همان شدت انرژی عاطفی منفی درج خواهد شد.

کیفیت انرژی که در حافظه ما ذخیره می‌شود دارای دو مؤلفه اساسی تشکیل‌دهنده است: اول شارژ انرژی است که می‌تواند مثبت، خنثی و یا منفی باشد. دومین جز، دامنه شدت این شارژ است که می‌تواند از مثبت بی‌نهایت (تجربه‌ای با حداکثر شدت ایجاد یک احساس مهربانی) تا منفی بی‌نهایت (تجربه یک وحشت بی‌مهاری یا به افراط منفی) باشد. کیفیت انرژی یک مفهوم مهم برای درک شما است زیرا آن بر باورهای شما در مورد ماهیت محیط تأثیر می‌گذارد، که به نوبه خود بر چگونه‌گی درک اطلاعات و تعامل شما با محیط تأثیر می‌گذارد.

ویژگی‌های شارژ انرژی مثبت

انرژی مثبت تمایل به توسعه یافتن دارد. این ارتقا رشد روانی یا یادگیری، توسط ایجاد

یک حس اعتماد به نفس، منجر به پیشرفت در کاوش‌ها و کشف ناشناخته‌ها می‌شود. تعریف من از ناشناخته هر چیزی است که احتمالاً در محیط فیزیکی وجود دارد اما هنوز در محیط روانی یک شخص ثبت نشده است. انرژی مثبت ماهیت ما را تداوم می‌دهد. با حس بچه‌گانه‌ای از کنجکاوی، با محیطی که در آن تجربه می‌کنیم ارتباط برقرار می‌کنیم و چیزهایی که قبلاً برای ما ناشناخته بود را یاد می‌گیریم، در نتیجه یک حس هیجان در مورد زندگی برای ما تولید می‌شود.

هم‌چنین توانایی ما برای فعالیت در محیط را به طور مؤثری افزایش می‌دهد چرا که ما هم‌چنان به آموختن بیش‌تر در مورد چیزهایی که وجود دارد، ادامه می‌دهیم. یک رابطه مستقیم بین اینکه ما چقدر به خودمان اجازه می‌دهیم تا در مورد ماهیت محیط بیاموزیم و درجه شارژ انرژی منفی در محیط روانی ما وجود دارد. در اینجا من به این دلیل بر کلمه منفی تأکید می‌کنم که آموختن در مورد محیط به شما یک حس امنیت خواهد داد در صورتی که چیزی که در محیط درونی شما است آن را متوقف نکند. به عبارت دیگر عدم وجود ترس (شارژ انرژی منفی) یک عامل حیاتی در تعیین این موضوع است که تا چه میزان خودمان را در معرض یادگیری هر چیز جدید و ادامه رشد ذهنی قرار دهیم.

به‌عنوان مثال به شوخی یک کودک را به هوا پرتاب کنید و سپس او را بگیرید. او از شما می‌خواهد که بارها و بارها این کار را تکرار کنید. به این ترتیب تعامل با محیط با تداوم احساسات، تجربه یک شارژ مثبت است. انرژی مثبت متمایل به توسعه یافتن سریعاً ما را برای ایجاد تجربه بیش‌تر به تعامل با محیط وا می‌دارد. ما هر چه بیش‌تر تجربه کنیم بیش‌تر در مورد ماهیت محیط می‌آموزیم. هرچه بیش‌تر در مورد ماهیت محیط یاد بگیریم، بهتر قادر هستیم که با تعامل با آن، به طور مؤثر نیازهای خود را بر طرف کنیم و به اهدافمان برسیم. خاطرات مثبت حس اعتماد به نفسی به ما می‌دهد که اجازه می‌دهد به مرحله‌ای فراتر رفته و چیزهای جدید را امتحان کنیم و در نتیجه باعث رشد ذهنی ما می‌شود.

ویژگی انرژی منفی

حال همان پرتاب کودک به هوا را برای اولین بار در نظر بگیرید: مانند مثال قبل، به جای اینکه او را بگیرید به طور اتفاقی او را بیندازید. در نتیجه نه تنها او دوباره از شما نمی‌خواهد که به بالا پرتابش کنید بلکه از هر گونه پرتاب به بالا، بسیار وحشت می‌کند. تفاوت در رفتار شما البته نتایج متفاوتی بین این دو تجربه حاصل می‌کند. در مثال اول تجربه فرح‌بخش است و در نتیجه انرژی مثبت ذخیره‌سازی می‌شود و در مثال دوم تجربه دردناک است و در نتیجه انرژی منفی ذخیره‌سازی می‌شود.

صرف نظر از اینکه آیا ما به عنوان یک نیرو بر محیط تأثیر داریم (رفتار تحریک شده توسط حس کنجکاوای ما) و واکنش‌های غیرمنتظره یا دردناک ما یا محیط، به عنوان یک نیرو به نحوی عمل می‌کند که منجر به درد می‌شود. در واقع تجربه به نوعی شارژ منفی حافظه منجر خواهد شد. خاطرات دردناک ما تولید نوعی درد خواهد کرد و موجب آن خواهد شد که ما محیط را به عنوان تهدیدی بر علیه توانایی خود تلقی کنیم، به نحوی که موجب افزایش درد در آینده می‌شود.

نوع درک ما از محیط به عنوان یک تهدید، مانند خاطرات ما از تجربه‌هایی است که در شرایط مشابه منجر به درد خواهد شد. در مقایسه با احساس اعتماد به نفس و آرامش که نتیجه انرژی تجارب مثبت است، ترس به شکل یک محدودکننده در رفتار و ادراک ما از اطلاعات محیطی عمل می‌کند. مطمئناً هر کسی این کتاب را می‌خواند در لحظاتی تأثیراتی که ترس می‌تواند بر رفتار یک نفر بگذارد را تجربه کرده است. ترس می‌تواند باعث فرار ما از یک موقعیت خطرناک آشکار شود و یا ما را به طور کامل حیرت‌زده کند به نحوی که بدن ما به هیچ فرمان آگاهانه‌ای پاسخ ندهد. ترس باعث محدود شدن انتخاب‌های ما می‌شود. به نحوی که برای تعامل یافتن ما با محیط، ساختار خاطرات ما را محدود می‌کند.

بدون در نظر گرفتن آنچه که ممکن است محیط در قالب یک تجربه جدید به ما ارائه دهد، ترس باعث می‌شود که ما به طور کامل از تماس با یک تجربه جدید اجتناب کنیم.

تعامل با محیط نتیجه تجربه است و تجربه منجر به یادگیری میشود. اگر محیط کنونی را بر اساس گذشته مشخصی تجربه کنیم و یا به خاطر ترس به طور کامل از تجربه کردن اجتناب کنیم، ما هرآنچه که محیط برای آموختن درباره ماهیت خودش ارائه کرده است را نادیده گرفته ایم.

نتیجه مستقیم یک تجربه دردناک ایجاد یک انرژی منفی در حافظه است، که به نوبه خود باعث ایجاد و تداوم یک چرخه ترس می شود. سپس این چرخه ترس چرخه‌هایی از ناخشنودی و نارضایتی را ایجاد می کند. زیرا ما از تجربه کردن دوباره اجتناب می کنیم. هنگامی که ما از تجربه کردن اجتناب می کنیم، احساس شادی و شغف حاصل از یادگیری را از خودمان دریغ می کنیم. همان طور که چرخه‌های مثبت تمایل به رشد و توسعه دارند، چرخه‌های منفی فاسدکننده هستند. خاطرات دردناک مانع از یادگیری ما در مورد نحوه تعامل با محیط توسط روش‌های مؤثر و رضایت‌بخش می شود که در نهایت منجر به شادی و برآورده شدن نیازهای زندگی مان می شود، زیرا ما یاد نمی گیریم که باید نیازهای خود را با تجربه متفاوت درک کنیم.

ترس در هر دو طیف رفتار و درک ما از اطلاعات محیطی ایجاد محدودیت می کند. زمینه‌های زیادی است که در آن محدودیت در رفتار ما آشکار است. با این حال بسیاری از زمینه‌ها که در آن ترس بر ادراک ما تأثیر می گذارد چندان واضح نیست. در واقع تا زمانی که یک نفر یاد بگیرد چگونه باید دنبال آن گشت، شناسایی آن بسیار دشوار است. به عنوان یک معامله گر، بسیار ضروری است که قادر به مشاهده هدفمند رفتار بازار باشید. برای داشتن یک مشاهده هدفمند، نیاز به آموزش دارید تا انواع گوناگون ترس‌هایی که نابودکننده توانایی شما برای رسیدن به هدف است را شناسایی کنید. در ادامه این موضوع را به صورت عمیق تری مطرح خواهیم کرد. با این حال قبل از مطرح کردن این بحث شما نیاز دارید که ماهیت ارتباطات را بشناسید و نحوه ایجاد حلقه انرژی بین محیط روانی داخل و محیط فیزیکی خارج را درک کنید.

ارتباطات

به نظر می‌رسد ارتباطات یکی از ویژگی‌ها طبیعی نحوه تفکر ما است. مغز ما مانند سیم‌هایی است که به صورت اتوماتیک صورت‌های مشابه اطلاعات محیطی را با هم مرتبط می‌کند.

ما از دو راه این کار را انجام می‌دهیم. اول، میل طبیعی برای برچسب‌زدن به مردم و اشیا بر اساس برخی از ویژگی‌های برجسته آن‌ها و سپس دسته‌بندی کردن آن‌ها در قالب گروه‌های ارتباطی. سپس آن گروه‌ها را بر اساس جنس، رنگ مو، رنگ پوست، شغل، وضعیت اقتصادی، زمینه‌های آموزشی و نظایر آن‌ها دسته‌بندی می‌کنیم. در نهایت هر تجربه یا دانشی که ما در مورد آن گروه داریم را با هر کس یا هر چیزی که شبیه آن ویژگی‌ها است ارتباط می‌دهیم. به عنوان مثال، اگر ما یک تجربه دردناک از کسی که دارای پوستی با رنگی متفاوت از خودمان است داشته باشیم به طور خودکار با هر کسی که همان رنگ پوست را داشته باشد با کیفیت همان تجربه ارتباط برقرار می‌کنیم.

دومین روش، برقراری ارتباط حسی با برخی رویدادها است. ما به طور خودکار با هر چیزی که می‌بویم، مزه می‌کنیم، می‌شنویم و یا می‌بینیم، با همان کیفیت انرژی اولین تجربه ارتباط برقرار می‌کنیم. به عنوان مثال کودکی که تنبیه می‌شود با سایر اطلاعات محیطی که او حس می‌کند سهواً چیزی را بدون اجازه برداشته و دردی که او از آن تنبیه احساس کرده، ارتباط برقرار می‌کند. هر آنچه می‌شنود، می‌بوید، مزه می‌کند و می‌بیند همه و همه با شدت او را به تنبیه‌ای که به بدن او اعمال شده است، متصل می‌کند. بنابراین اگر در آن زمان تنبیه، ترانه‌ای در رادیو شنیده و یا عطر و بوی متمایزی در هوا وجود داشته است، ارتباط او با آن ترانه و یا آن عطر و بو همراه با درد خواهد بود.

اکنون، هر دوی این محیط‌های متمایز (یک آهنگ خاص و بوی خاص) با انرژی منفی به محیط روانی او متصل می‌شوند. وقتی که کودک تنبیه شده است حتی ممکن است متوجه آن بو یا آهنگ نشده باشد، زیرا آشکار است که توجه او در جهت‌های دیگری متمرکز بوده است. با این حال، در آینده هر وقت که آن آهنگ و یا بوی عطر یا بوی خاص را می‌شنود،

به طور خودکار آن انرژی منفی او را به آن تجربه یا تنبیه وصل می کند. حتی اگر از آن تجربه سال ها گذشته باشد، او خودش را با آخرین چیزی که در ذهن او از آن خاطره باقی مانده، روبه رو می بیند. هم چنین اگر آن آهنگ خاص را بشنود و یا آن عطر و بوی خاص را ببوید، او را به زمانی بر می گرداند که گویی آن در لحظات حاضر اتفاق افتاده است. این تجربه، شادی او را به خشم، اندوه یا احساس گناه تغییر می دهد.

البته، این اصل به همان اندازه برای تجربه های مثبت نیز صادق است. یک مثال عالی، زوج هایی هستند که یک ترانه آن ها را با برخی تجربه های جنسی یا عشقی متصل می کند. وقتی که آن ها آن ترانه را گوش می کنند، ذهن شان آن ها را با احساسی که همراه ترانه تجربه کرده اند، متصل می کند. در واقع، آن ترانه می تواند نماد کیفیت تمام خاطرات و ارتباطات عاطفی باشد که با شنیدن آن آهنگ دوباره زنده می شوند. ارتباطات به طور خودکار به نحوی عمل می کنند که اطلاعاتی که به طور ناخودآگاه سازمان یافته، وارد سیستم ذهنی ما شوند. بسیاری از این وابستگی ها ناخودآگاه است، به این معنی که ما را با شارژهای مثبت یا منفی انرژی، به عناصر گوناگون محیط متصل می کنند و ما هیچ آگاهی از آن نداریم. ما می توانیم چیز خاصی را ببینیم، بشنویم، بچشیم یا ببویم، که به نوبه خود باعث احساس عاطفی در ما می شود و این در حالی است که ما علت آن را نمی دانیم. زیرا خاطرات، ما را به طور آگاهانه به اطلاعات حسی که در زمان تجربه آن رویداد کسب کرده ایم، متصل نمی کنند.

حلقه انرژی بین محیط فیزیکی و روانی

هیچ کدام از ما به تمام اطلاعات محیطی که در هر لحظه وجود دارد دسترسی نداریم. حواس ما به نحوی طراحی نشده است که یک باره همه چیز را به ما آگاهی دهد (دیدن، شنیدن، لمس، طعم و یا بو). اگر ما نمی توانیم از همه اینها آگاه شویم، پس باید مکانیزم هایی داشته باشیم تا هرچه را که انجام می دهیم ثبت و انتخاب کنیم. چیزی که می آموزیم ایجاد یک چرخه انرژی بین محیط داخلی و خارجی خودمان است.

ما می‌توانیم به این انرژی، چرخه ادراک بگوییم. انرژی روانی بر پایه آگاهی‌هایی که توسط آموخته‌های ما ایجاد شده است بر ارتباط ما با حواس فیزیکی خود برای جدا کردن، طبقه‌بندی و سازماندهی اطلاعات محیطی تأثیر می‌گذارد. ما هر چه را که آموخته‌ایم در محیط تشخیص می‌دهیم زیرا آن در درون ما نیز هست. در درون ما یک چهارچوب ذهنی برای پذیرفتن اطلاعات وجود دارد، در غیر این صورت آن‌را را رد می‌کند، به‌عنوان بی‌معنی برچسب می‌زند، یا اصلاً آن‌را درک نمی‌کند. مگر اینکه با تمایل برای یادگیری، مایل به ساختن یک چهارچوب برای آن باشیم.

ترجیحات

ترجیحات، اطلاعات محیط که در آن هیچ جداسازی قبلی وجود نداشته است را جداسازی می‌کند. تا کسی تفاوت یک قاشق و مداد را به یک کودک آموزش ندهد، او تمایز بین آن دو را تشخیص نمی‌دهد. در غیر این صورت او به طور ناخودآگاه هر دو را در دهان خود قرار می‌دهد. تا زمانی که اطلاعات ذخیره شده در محیط ذهنی کودک، تفاوت آن دو را تشخیص دهد. اشیاء محیط اطلاعات مربوط به خودشان را ارائه می‌دهند، اما اطلاعاتی که در مورد اشیاء فهمیده می‌شود از قبل در درون هر فرد نیز وجود دارد، مگر اینکه برای اولین بار تجربه شده باشد. قاشق و هر اطلاعاتی که در مورد آن است، یک حلقه انرژی بین داخل و خارج ایجاد کرده است، جایی که قبلاً تفاوت قاشق آموخته شده است و او مداد را در رده‌بندی به‌عنوان چیزی برای به دهان بردن قرار داده است. هر چیزی که ما نمی‌دانیم اما در محیط به‌عنوان یک امکان وجود دارد، یک تمایز است که ما هنوز در مورد آن یاد نگرفته ایم. اگر ما تفاوت آنرا نیاموزیم، نمی‌توانیم انواع اطلاعات گوناگونی که آن چیز در محیط از خودش ارائه می‌دهد را درک کنیم.

به‌عنوان مثال اگر من کامپیوترم را باز کنم، چیزی که من نسبت به یک تکنسین ماهر می‌فهمم بسیار متفاوت است. تمام بخش‌هایی که در مورد خودشان اطلاعات ارائه می‌دهند برای من هیچ معنایی ندارند، چرا که در درون من برای آن هیچ معنایی وجود

ندارد. چشم من همه قسمت‌های آن را در یک رده‌بندی کلی مشاهده می‌کند زیرا من در مورد تمایز بین قطعات مختلف آن چیزی نیاموخته‌ام. در حالی که تکنسین تفاوت‌های زیادی بین قطعات درک می‌کند زیرا او عملکرد قطعات و رابطه آن‌ها با یک دیگر را درک کرده است. دانش برای او یک چهارچوب ذهنی ایجاد می‌کند که به درک او از قطعات مختلف ساختار می‌دهد. قطعات اطلاعاتی در مورد خودشان ارائه می‌دهند که ممکن است من توانم آن را درک کنم زیرا من برای درک آن هیچ ساختار ذهنی ندارم.

یک مثال دیگر برای نشان دادن این حلقه انرژی بین محیط درون و بیرون، یادگیری نحوه مطالعه بازار برای تشخیص فرصت‌ها است که ما به آن ادراک می‌گوییم. معامله‌گران برای حرکت دادن قیمت‌ها به‌عنوان یک نیرو بر مارکت عمل می‌کنند. از آنجایی که اکثر معامله‌گران برای انجام معامله خود هیچ برنامه‌ای ندارند و یا فقط می‌خواهند به نتایجی که ایجاد کرده‌اند پاسخ دهند، رفتار آن‌ها به‌شدت تابع احساس ترس آن‌ها است. معامله‌گرانی که ترس‌انگیزه رفتار آن‌ها است، عموماً آگاه نیستند که ترس، حق انتخاب آن‌ها از ادراکات‌شان را به شدت کاهش می‌دهد و رفتار آن‌ها برای یک شخص ناظر بسیار پیش‌بینی‌پذیر می‌شود (کسی که در آن لحظه در همان چرخه ترس نیست). بنابراین تحت شرایط خاصی در بازار، گروه‌های بزرگی از معامله‌گران به دلیل آنچه که آن‌ها از آن می‌ترسند و یا نمی‌خواهند اتفاق بیفتد، رفتار و تلاش‌های مشابه‌ای انجام می‌دهند و این فعالیت تعادل را بر هم می‌زند و قیمت را وادار به حرکت در یک مسیر می‌کند. اگر شما در مورد شناسایی این شرایط هنوز چیزی یاد نگرفته‌اید، به طور طبیعی زمانی که آن شرایط به وجود می‌آیند، آن‌ها را درک نمی‌کنید چرا که آن‌ها چرخه‌های انرژی بین محیط درونی و خارجی هستند.

من مطمئنم هر کسی که تا به حال مطالعه موضوعات ناشناخته را تجربه کرده است، بار دوم، سوم و یا چهارم، هر بار چیزهای جدیدی از آن مطالعه فهمیده است. چه اتفاقی می‌افتد؟ با هر بار خواندن، شما یک چهارچوب ذهنی می‌سازید که شما را قادر به تشخیص چیزهای می‌کند که قبلاً با خواندن، آن‌ها را درک نمی‌کردید. این همه بینشی

جدیدی هست که شما با هر بار خواندن کتابی که برای اولین بار مطالعه می‌کنید، انباشته کرده‌اید. با این حال، تا زمانی که شما حلقه انرژی را ایجاد نکنید و قادر به درک آن نشوید، شما قادر به درک بینش یا دانشی که کتاب از خود ارائه می‌دهد نیستید؛ در غیر این صورت، واژه‌ها خوانده می‌شوند اما دانش و محتوای آن کاملاً ناخودآگاه به محض برداشتن نگاه از آن، ناپدید می‌شود.

در هر لحظه تفاوت فاحشی وجود دارد بین چیزهایی که هر کدام از ما می‌بینیم و آنچه واقعاً هست و ممکن است از یک چشم‌انداز محیطی، متفاوت باشد. به عنوان مثال، یک معامله‌گر که دقیقاً مناسب‌ترین لحظه فروش را برای عرضه کردن و فروختن یافته است یا یک مکانیک که با شنیدن یک نوع صدا دقیقاً می‌داند چه قسمتی از اتومبیل معیوب است. برای یک معامله‌گر یا مکانیک بی‌تجربه، این توانایی‌ها مثل جادو به نظر می‌رسد زیرا او تصور می‌کند که آن‌ها همان‌گونه می‌شنوند یا می‌بینند که خودشان تجربه می‌کنند. اما این‌گونه نیست. آن‌ها همان اطلاعات را نمی‌بینند یا نمی‌شنوند، اگر چه در همان مکان هستند و یا در همان لحظه با دقت به ماشین گوش می‌دهند. در واقع آن‌ها اطلاعات دیگری از محیط درک می‌کنند و این به دلیل تفاوت در ساختار محیط ذهنیشان می‌باشد. اطلاعاتی که زمان دقیق درخواست فروش را برای بستن سفارش نشان می‌دهد برای هر معامله‌گر بی‌تجربه دیگر، غیرقابل تشخیص است. این امر برای یک مکانیک بی‌تجربه هم صدق می‌کند. در نتیجه، هیچ‌کس وجود این اطلاعات را درک نخواهد کرد تا زمانی که تمایزات مناسب را فرا بگیرند. اگر کسی نیاموخته باشد که چگونه بیش‌تر این تفاوت‌ها، لحظات مناسب برای عرضه کردن را نشان می‌دهد، هرگز از وجود این اطلاعات آگاهی نمی‌یابد. با آموختن نحوه شناسایی بیش‌تر این تفاوت‌ها، عمق و سطح درک ما از رابطه علت و معلول بین هر چیزی که وجود دارد افزایش می‌دهد.

چگونه درک ما شکل‌دهنده تجارب ما است.

ما محیط پیرامون خود را از طریق حواس خود تجربه می‌کنیم. تغییرات جهان بر پایه پالس‌های الکتریکی می‌باشد. انرژی که حامل اطلاعات است به راحتی، احساسات و عواطفی که در شادی بی‌نهایت طنین می‌اندازد را به خشم، نومیدی و نفرت بدل می‌کند و در این میان همه عواطف و احساسات را شامل می‌شود. هر رویارویی جدید با محیط، یک خاطره متمایز یا ارتباط تازه را ایجاد می‌کند. هر تجربه در اولین رویارویی کاملاً منحصر بفرد است. مانند آموختن معنای کلماتی که قبلاً ما هرگز نشنیده‌ایم و در رابطه با آن هیچ چیزی در محیط ذهنی ما وجود نداد. این خاطره‌های جدید، تمایزات و ارتباطات یک چهارچوب ذهنی می‌سازد که هر آنچه ما در مورد ماهیت محیط بیرونی می‌آموزیم را بنیان می‌گذارد.

هنگامی که ما چیزی را می‌آموزیم، انرژی روانی برای شناسایی محیطی آنچه که ما می‌آموزیم، به‌عنوان یک نیرو بر حواس ما عمل می‌کند. بنابراین در این جا دو راه برای جریان انرژی وجود دارد: اول، هنگامی که ما از طریق برخی تجربه‌های منحصر بفرد چیزی را می‌آموزیم. آن زمان ما آنچه که در محیط یاد گرفته‌ایم را درک می‌کنیم. ترس یک مثال عالی برای نشان دادن این مفهوم است. ما ترس را هنگامی احساس می‌کنیم که تشخیص می‌دهیم چیزی در محیط، می‌تواند باعث درد شود. ما این ترس را احساس می‌کنیم و نتیجه آن تجربه‌های دردناک است زیرا در حافظه ما یک شارژ انرژی منفی ایجاد می‌کند. تمایزات و ارتباطات به‌عنوان یک نیرو برای تشخیص هر چیزی که در محیط باعث درد می‌شود، بر چشم، گوش، بینی و لامسه عمل می‌کند.

تا زمانی که ما در یک محیط چیزی را بشناسیم (شناخت آنچه که قبلاً آموخته شده است)، انرژی روانی به جای محیط به‌عنوان یک نیرو بر حواس ما تأثیر می‌گذارد. به عبارت دیگر در شرایط مشابه یا برابر آنچه که ما می‌دانیم و می‌توانیم را به معنی اطلاعات بچسبانیم. محیط معانی را در اولین برخورد خلق نمی‌کند؛ معانی پیش از آن در درون ما بوده است و از طریق درک ما از تجربه‌ها در میان خاطرات، تمایزات و ارتباطات، در نهاد ما ایجاد می‌شود.

این است که یک گروه از مردم می‌توانند در یک موقعیت مشابه قرار گیرند، در معرض اطلاعات محیطی یکسانی باشند و سپس بعد از آن حوادث را به صورت متفاوت شرح دهند. حوادث و اتفاقات از دید هر شخص متفاوت است چون تجارب شخصی هر فرد متفاوت بوده است. تجارب آن‌ها تابع ساختار محیط ذهنی آن‌ها است. هر فرد در اثر قراردادن یک معنی متفاوت روی اطلاعات، ارتباط متفاوتی با اطلاعات مشابه برقرار می‌کند. هر معنی با سطوح گوناگون از انرژی مثبت یا منفی ترکیب می‌شود، بدین وسیله نسبت به دیدگاه هر شخص تجربه‌های گوناگونی ایجاد می‌شود و هر فرد از یک زمان تجربه‌های متفاوتی خواهد داشت.

بسته به این که آن‌ها در هنگام آن تجربه چه سطحی از انرژی مثبت روانی داشته‌اند (زمان سریع می‌گذرد) و یا چه میزان انرژی منفی داشته‌اند (زمان آهسته می‌گذرد). بدون در نظر گرفتن همه این متغیرهای روانی، اینکه چرا مردم زمانی که نمی‌توانند در مورد یک اتفاق به توافق برسند، به سرعت از هم دیگر ناامید می‌شوند، کمی تعجب‌آور است. تفسیر هر شخص در مورد اتفاقات منحصر بفرد است زیرا تجربه‌های ما از محیط بیرونی، توسط نحوه درک ما مشخص می‌شود و نحوه درک ما از آن تجربه تابع آنچه که قبلاً در درون ما بوده می‌باشد مگر اینکه ما هم اکنون در فرایند یادگیری چیز جدیدی باشیم.

پیامدهای بسیاری از چیزهایی که ما در محیط خارجی تجربه می‌کنیم از محیط درونی ما شکل گرفته است، نه آن طور که بسیاری از مردم فرض می‌کنند از محیط بیرونی. به عبارت دیگر، اولین تجربه ما معانی را شکل می‌دهد، به همان نحوی که کیفیت انرژی متصل شده به آن معنی مشخص می‌شود. پس معانی که در درون ما وجود دارند، با جدا کردن و انتخاب کردن اطلاعات و نوع احساس ما در مورد آن اطلاعات، تجربه‌های ما را از محیط خارجی شکل می‌دهند.

این مفهوم بسیار مهم است، بنابراین برای شما مثال دیگری می‌زنم که نشان دهم ادراکات ما تجربه‌های ما از محیط را شکل می‌دهد. اجازه دهید فرض کنیم که من نزدیک مجسمه یک مرد هستم. در ابتدا، من از روبه‌رو به مجسمه نگاه می‌کنم و آنچه

که می بینم هیچ نوع احساس خاصی را به من القا نمی کند. سپس من در اطراف مجسمه راه می روم و زاویه دیدم تغییر می کند، تا آن را از زاویه نیمرخ می بینم. در این حالت، صورت او مرا به یاد کسی (ارتباط) می اندازد. کسی که خیلی دوست دارم و سال هاست ندیده ام. از این دیدگاه جدید، مجسمه یک معنی جدید به من می دهد که تجربه من را از یک احساس بی طرف به احساس قوی دلتنگی تغییر می دهد و اینکه زمان زیادی است که این شخص را ندیده ام.

در مورد نحوه آن تجربه و در آن محیط و لحظه خاص، قبل از آنکه حتی من به آن مجسمه نگاه کنم، انرژی در درون من بود. تغییر انرژی به آن احساساتی که من تجربه کردم، از آن مجسمه یا هر چیز واقعی که در آن مجسمه بود، نیامد. ساختار ذهنی منحصر به فرد من باعث شد تا مجسمه چنین احساساتی را در من ایجاد کند. در یک مفهوم جدید من دیدگاهم را تغییر داده بودم زیرا انرژی که در درون من بود با تغییر این دیدگاه فعال گردید. اگر من تجارب مثبتی با این شخص نداشتم، هم چنان با بی تفاوتی به مجسمه نگاه می کردم.

ارتباط بین ادراکات و عواطف

انرژی که نحوه احساسات ما را تعیین می کند (عشق / تنفر، شادی / خشم، اعتماد به نفس / ترس، و غیره) در بسیاری از شرایط و موقعیت ها نشأت گرفته از محیط نیست. این عواطف و احساسات در حال حاضر بخشی از ما است و وقتی با تجربیات گذشته محیط بیرونی که قبلا در درون ما وجود داشته، هماهنگ شود، به طور خودکار آن ها را احساس می کنیم. به عنوان مثال تصور کنید که پدری در حالی که پسر پنج ساله خود را به سمت دیگری پرتاب می کند فریاد بزند "تو خرفت احمقی هستی".

اجازه دهید فرض کنیم که این اولین بار است که کودک کلمات احمق و خرفت را شنیده است. شاید او معنی کلمات را مانند یک فرد بزرگسال نداند اما، قطعاً با احساس دردی که از طریق بدن و همچنین گوش خود تجربه کرده با این کلمات ارتباط برقرار می کند. از این نقطه به بعد این کلمات با یک شارژ منفی خیلی قوی در محیط روانی او پیوست شده است.

حال، اگر او در آینده با این واژه‌ها برخورد کند، قادر خواهد بود که آن‌ها را تشخیص دهد زیرا این کلمات را تجربه کرده است. این کلمات بصورت متمایزی در محیط ذهنی او وجود دارند. در نتیجه این روشی است که توسط آن معنی این کلمات را یاد گرفته است.

اما او چگونه اثرات این تجربه را درک خواهد کرد؟ هر زمان که کلمات "احمق" یا "خرفت" را می‌شنود با یک انرژی بسیار منفی در محیط روانی خود با این کلمات ارتباط برقرار می‌کند و در نتیجه در محیط فیزیکی آن را با روش دردناکی تجربه می‌کند. آیا مانند تجربه اول در محیط به صورت فیزیکی به او حمله می‌شود؟ نه، همه کاری که او انجام می‌دهد شنیدن این کلمات است و سپس او احساس درد می‌کند. پس از اولین تجربه برخورد با این واژه‌ها، درد به صورت مستقیم از محیط نمی‌آید، زیرا آن در حال حاضر در درون او وجود دارد. از چشم‌انداز محیطی که کلمات در آن گفته می‌شود برای او هیچ‌گونه تفاوتی وجود ندارد که این کلمات با نیت خاصی بیان می‌شود و یا اساساً هیچ‌گونه منظوری وجود نداشته باشد، زیرا او قادر نیست منظور و نیت محیط را درک کند. او چگونه می‌تواند بفهمد که معانی جایگزین دیگری برای این کلمات وجود دارد یا آن‌ها می‌تواند در درون یک چهارچوب سرگرم کننده و به شوخی مورد استفاده قرار گیرد؟ او نمی‌تواند، زیرا هرگز این کلمات را در یک چهارچوب شوخی تجربه نکرده است، او هنوز تمایز بین آن‌ها را یاد نگرفته است. از چشم‌انداز محیط ذهنی او، هیچ جایگزین دیگری برای معنی این کلمات وجود ندارد. علاوه بر این، شاید او هرگز هرگونه تمایز دیگر را یاد نگیرد، زیرا هر بار که کلمات "احمق" یا "خرفت" را می‌شنود، احساس درد می‌کند، در نتیجه ایجاد یک تجربه درد آور، تبدیل به یک انرژی منفی قوی خواهد شد که در حال حاضر با معانی این واژه‌ها متصل شده است. اولین تجربه‌ها آینده را می‌سازند.

در هر لحظه، یک طیف کامل از تجارب در محیط وجود دارد. چیزی که ما به عنوان یک فرد تجربه می‌کنیم تابع آنچه که ما درک می‌کنیم خواهد بود، مگر اینکه ما در حالت یادگیری باشیم. به عبارت دیگر، تجارب ما در هر لحظه، آن چیزی که در حال حاضر در درون ما وجود دارد را شکل می‌دهد (خاطرات، تمایزات، ارتباطات و باورها)، و آنچه که

در حال حاضر در درون ما است، شاید بسته دور افتاده‌ای باشد از آنچه که محیط توسط تجارب ما به ما ارائه کرده است. هنگامی که ما در حالت یادگیری هستیم، برای خودمان دیدگاهی را باز ایجاد می‌کنیم که تمایزات جدید و معانی جایگزین را برای شرح دادن آنچه که در مورد ماهیت محیط می‌دانیم، یاد بگیریم.

تجارب ما معانی را شکل می‌دهد و سپس این معانی در آینده تجربه ما را شکل خواهند داد. اجازه دهید این مفهوم را روشن کنم. من در بهار ۱۹۷۸ م مشغول تماشای برنامه تلویزیونی به نام "شیکاگو ماریچ" بودم. آن برنامه در مورد بعضی از افراد معروف محلی بود که در یک بازی تفریحی با افراد سرشناس دیگر شیکاگو شرکت می‌کردند. در یک قسمت این برنامه مجری برنامه تلویزیونی از یک مرد خواست که در پیاده‌رو خیابان میشیگان در کنار یک تابلو که روی آن نوشته شده بود "پول مجانی فقط امروز" بایستد. (برای کسانی از شما که با شیکاگو آشنا نیستید خیابان میشیگان محل زندگی ثروتمندان است که در آن خانه‌های گران قیمت و مغازه‌ها و بوتیک‌های شیک و شعبه‌های اصلی فروشگاه‌ها وجود دارد). جیب مرد با پول نقد پر و به او دستور داده شده بود که به هر کسی که درخواست کند پول پرداخت نماید. نظر به اینکه خیابان میشیگان یکی از شلوغ‌ترین خیابان‌های شهر بود، فکر می‌کنید چند نفر از مردم به او مراجعه کرده و درخواست پول کردند؟

از همه کسانی که جلو رفتند و آن تابلو را خواندند، فقط یک نفر ایستاد و گفت: "عالیه! به من یک مقدار پول می‌دهی تا یک اتوبوس مسافربری بخرم؟" به غیر از آن مرد، هیچ کس حتی به او نزدیک هم نشد. در نهایت تلاش او بی‌نتیجه ماند و شروع به گریه کرد: "آیا شما پول می‌خواهید؟ لطفاً از من پول بگیرید. من نمی‌توانم به حد کافی از آن‌ها دور شوم!" همه تنها در اطراف او قدم می‌زدند مانند اینکه او وجود نداشت. او به یک تاجر نزدیک شد و پرسید: "آیا شما مقداری پول می‌خواهید؟" و مرد پاسخ داد: "امروز نه" او کوشید مقداری از پول نقد را به او بدهد، در حالی که هم چنان می‌گفت "ممکن است لطفاً اینها را بگیرید" مرد بازرگان پاسخ مختصر و مفیدی داد: "نه" و از آنجا دور شد.

حال، در این جا با یک وضعیت روبه‌رو می‌شویم، جایی که محیط خود را به گونه‌ای

نشان داد که فقط ساختار ذهنی یک نفر آن را درک کرد. برای بقیه مردم در درون این وضعیت هیچ معنایی وجود نداشت که به‌طور مستقیم با شرایط واقعی مرتبط باشد. به غیر از یک نفری که درخواست یک چهارم میلیون دلار را داشت، هیچ کسی با نگاه کردن به آن تابلو به خودش نگفت: "عالیه! بعضی از افراد پول مجانی می‌دهند، ببینم به من چه مقدار خواهد داد."

پاسخ افراد به شرایط چندان تعجب‌آور نیست زیرا به‌طور کلی ما باور نداریم که پول رایگان باشد. ما باورهای مردم در مورد شرایط را تنها با مشاهده رفتار آن‌ها می‌توانیم دریابیم. اگر آن‌ها فکر می‌کردند که امکان دارد که پول رایگان دریافت کنند، می‌توانید تصور کنید که آن‌ها با نادیده گرفتن این فرصت برای دریافت مقداری پول از آنجا عبور کنند؟ بنابراین معانی که آن‌ها به آن متصل هستند و تجاری که داشته‌اند به باورهای آن‌ها پاسخ می‌دهد که "پول مجانی" امکان ندارد و یا هیچ کسی پولش را در خیابان دور نمی‌ریزد. در واقع احتمالاً بیش‌تر مردم فکر می‌کردند که او دیوانه است، و در واقع شاید به این دلیل بوده که مردم از تماس گرفتن با او اجتناب می‌کردند.

با این حال نوشته "پول مجانی" حقیقت داشت، اما اطلاعات "پول مجانی" با هیچ چیزی در محیط ذهنی افراد ارتباط برقرار نمی‌کرد که بتوانند آن را به‌عنوان یک حقیقت درک کنند. بین چیزی که شخص باور داشت، آنچه درک می‌کرد و آنچه که تجربه کرده است یک ارتباط یک به یک وجود دارد. هر کس دیگری هم که بود احتمالاً رایگان دادن پول را باور نداشت. شاید آن‌ها احساس می‌کردند که آن مرد یک دیوانه است بنابراین یک تجربه اشتباه را به آن شرایط نسبت می‌دادند. محیط، معانی که هر یک از افراد بر روی اطلاعاتی که به آن‌ها ارائه شده قرار داده است، را انتخاب نمی‌کند. و اگر محیط انتخاب نمی‌کند، پس هر کس تجاری که خارج از این وضعیت به دست آورده است را به‌عنوان اطلاعات محیط در نظر می‌گیرد. در آن جا تعدادی از تجارب جای‌گزین در دسترس است و هر تجربه جای‌گزین با هر نوع باورهای شخص در مورد احتمالات ممکن، مطابقت پیدا می‌کند.

اعتقادات

باورها، تعاریف و تمایزات را ایجاد می‌کنند و با برنامه‌ریزی کردن حواس ما با شنیدن و دیدن اطلاعاتی که مطابق باورهای ما است به ادراک ما نسبت به اطلاعات محیط شکل می‌دهند. تجربه ما از محیط مربوط به انتخاب‌هایی که انجام می‌دهیم است و این انتخاب مطابق اطلاعاتی که ما درک می‌کنیم خواهد بود. آن چیزی که یک شخص درک می‌کند نسبت به آنچه که از چشم‌انداز محیطی در دسترس است ممکن است خیلی هماهنگ نباشد. چه دلیلی باورهای مردم را در مورد هر چیزی متفاوت می‌کند؟ مردم از اعتقادات خود و متعاقب آن از تجربه‌های خود به‌عنوان یک واقعیت عینی به جای یک باور در مورد واقعیت‌ها استفاده می‌کنند. این طبیعی است، زیرا باورها با محیط ارتباط برقرار می‌کند و این بهترین توضیح یک حلقه یا مدار بسته است.

منظور من از مدار بسته این است که هر بخشی از یک مؤلفه در روند آنچه که ما از محیط تجربه می‌کنیم از هر مؤلفه دیگر پشتیبانی می‌کند. ساخت هر چیزی بدیهی به نظر می‌رسد و یا فراتر از یک سؤال است. باز کردن این سیستم‌های مدار بسته که باورها ایجاد می‌کنند بسیار دشوار است. اطلاعات کنترل باورها از سیستم روانی می‌آید، اطلاعاتی که واقعا درک می‌شود بر باورها استوار است، مسیر اقداماتی که انجام می‌شود بر پایه اطلاعاتی که درک شده خواهد بود و تجربه‌های بعدی اعتبار باور را تقویت و پشتیبانی خواهد کرد. این سیستم بسته است که به احتمالات دیگر اجازه خودنمایی نخواهد داد زیرا تجربیات باورها را نگه‌داری و تقویت می‌کنند، به نظر می‌رسد ساخت باورها به‌طور فزاینده‌ای آشکارتر و فراتر از یک سؤال است. مگر اینکه بدانیم چگونه اطلاعات جدید که منجر به تجربه‌های جدید می‌شود این حلقه را باز می‌کند. ما در هر لحظه مدارهای بسته طبیعی را تجربه می‌کنیم. فرض کنید زمانی که آنچه که ما تجربه می‌کنیم در هر وضعیت تنها با احتمالات در دسترس می‌باشد. کسانی که به مردی که پول رایگان می‌داد بی‌اعتنا بودند، نسبت به احتمال اینکه محیط با چنین روشی خود را بیان کند کاملاً بی‌توجه بودند، هر چند که روی آن تابلو اعلانات نوشته شده بود "پول

رایگان". و اگر با همان مجموعه شرایط محیطی دوباره مواجه شوند، بی‌توجه به اینکه احتمالات دیگری نیز وجود دارد مانند قبل رفتار خواهند کرد، حتی اگر این احتمالات خیلی بعید به نظر برسد.

ادراک و تجربه با هم دیگر هماهنگ هستند زیرا ما نمی‌توانیم چیزهایی که هنوز درک نکرده‌ایم را تجربه کنیم، مگر اینکه این احتمال را بپذیریم که آنچه ما به آن اعتقاد داریم، در ارتباط با آنچه که محیط ارائه می‌دهد ممکن است بسیار محدود باشد. به یاد داشته باشید مردی را که از گرفتن پول خودداری می‌کرد، حتی زمانی که آن را در دستان او قرار می‌دادند. او تجربه‌هایی داشت که تمایزاتی را درباره ماهیت محیط افزایش می‌داد (پول رایگان وجود ندارد)، و آن را در ذهن خود رشد می‌داد. در نتیجه دریافت پول رایگان به وضوح یک تمایز درک نشده می‌باشد. با وجود این به نظر می‌رسد که پول رایگان یک چالش بزرگ برای اعتقاد شخص به عدم وجود آن است. آن برای این مرد کافی نبود. باورهای او به وضوح این اجازه را به او نمی‌دهد که حتی به‌عنوان یک احتمال بعید به آن فکر کند، دوباره ایجاد این مدار بسته، او را به این باور هدایت می‌کند که آنچه او خارج از این شرایط تجربه کرده است، ماهیت واقعی محیط است، زمانی که همه این واقعیت‌ها انعکاسی از ماهیت واقعی باورهای اوست و نحوه مدیریت اطلاعات محیطی او است.

باورها تعیین‌کننده پارامترهایی است که ما توسط آن اطلاعات محیط را درک می‌کنیم. تمام تعاریف با تعیین مرزها ایجاد می‌شود. باورها برای حفظ تعادل بین محیط درونی و بیرونی، با روش‌های گوناگونی اطلاعات را مدیریت می‌کنند. هرگونه احساس عدم توازن بین این دو محیط، منجر به استرس و یا توهم خواهد شد. برای حفظ این تعادل، ما به‌طور خودکار به شرایط محیطی واکنش نشان می‌دهیم. زیرا از نظر باورهای ما این پاسخ بدیهی است. با مهار نمودن جریان اطلاعات ورودی به سیستم روحی، باورها دقیقاً آنچه که تصور می‌کنند را به‌عنوان اطلاعات محیطی در نظر می‌گیرند. آن‌ها آگاهی ما از داده‌ها را به نحوی محدود می‌کنند که ما بتوانیم به‌صورت مرحله‌ای یاد بگیریم. اگر ما باور داشته باشیم که چیزهایی تحت یک روش خاص وجود دارند، بنابراین باورهای ما مانند یک مکانیسم طبیعی

برای جلوگیری از پذیرش هرگونه اطلاعات متناقض عمل می‌کنند. پذیرش و توجه به هر نوع اطلاعات جدید بیش از حد یا متناقض، می‌تواند به زودی موجب سردرگمی و آشفتگی روانی شود. اگر این مکانیسم، برای محدود کردن طبیعی باورهای ما نباشد، آنچه که برای ذهن ما رخ می‌دهد به احتمال زیاد شبیه تلویزیونی خواهد بود که بر روی صفحه نمایش در یک زمان بیش از یک کانال پخش نماید. باورهای ما به ما اجازه می‌دهد که اطلاعات محیطی را فقط از طریق یک کانال بیاموزیم. بنابراین ما می‌توانیم آگاهی‌های خود را با منظم کردن کانال‌های دیگر توسعه دهیم مثل اینکه یاد بگیریم چگونه با انتخاب‌های بیش‌تری سروکار داشته باشیم وقتی که آگاهی ما از احتمالات بیش‌تر افزایش می‌یابد.

چگونه ترس ما تجربه‌هایی که تلاش می‌کنیم از آن‌ها اجتناب کنیم را ایجاد می‌کند

آنچه ما درک می‌کنیم تابع تمایزاتی است که یاد گرفته‌ایم آن‌ها را ایجاد کنیم. آنچه که ما بر روی آن تمرکز می‌کنیم، خارج از تمام تمایزاتی که یاد گرفته‌ایم آن‌ها را درک کنیم، تابع شدت انرژی در حلقه ادراک ما است. توجه ما تنها معطوف به این است که اطلاعات حوادثی که در هر لحظه رخ می‌دهد را جمع‌آوری کنیم. ترس (در سطح بالای شارژ منفی روانی) دارای یک اثر عمیقاً محدودکننده در طیف وسیعی از اطلاعاتی است که ما می‌توانیم به آن توجه کنیم. این باعث می‌شود که محدوده ادراک ما برای تمرکز بر چیزی که باعث ترس ما شده است تنگ شود. ما چگونه می‌توانیم از آنچه که به‌عنوان یک تهدید درک می‌کنیم، اجتناب کنیم؟

آموختن رانندگی یک مثال بسیار عالی است که نشان می‌دهد چگونه ترس دایره توجه ما را تنگ می‌کند. خطرات رانندگی حتی برای کسی که قبلاً هرگز رانندگی نکرده است آشکار است. تصور اثرات زیانبار یک تصادف چندان مشکل نیست. بدون آموختن مهارت‌های مورد نیاز برای کنترل خودرو، یک راننده تازه‌کار، با فقدان اعتمادبه‌نفس

لازم برای پاسخ‌گویی مناسب به هر شرایطی روبه‌رو است. او کسی است که به خودش اعتماد ندارد و در نتیجه هنگامی که رانندگی می‌کند احساس عدم راحتی یا ترس خواهد داشت. ترس موجب می‌شود که همه توجه او بر روی ترافیک آینده متمرکز شود و یا بر هماهنگی مورد نیاز دستان و چشمان برای نگه‌داشتن اتومبیل در مسیر مناسب تمرکز می‌کند، زیرا او بیش از اندازه بر آنچه که نمی‌تواند انجام دهد تمرکز می‌کند و در نتیجه چیزی که ممکن است اتفاق بیفتد این است که مقدار کمی از توجه باقی‌مانده خود را معطوف انجام کار دیگری مانند صحبت کردن، توجه به چشم‌انداز محیطی و یا حتی خواندن علایم جاده می‌کند. همه این اطلاعات محیطی همیشه موجود و قابل درک است اما در مورد او این اطلاعات مسدود شده است زیرا وی علاقه‌مند است که تمام توجه خود را بر چیزی که از آن می‌ترسد اختصاص دهد (به دلیل فقدان کنترل او بر خودرو). زمانی که به سبب توانایی‌اش در رانندگی احساس آسودگی کند، رشته آگاهی‌هایش باز خواهد شد و اجازه می‌دهد تا تمام این اطلاعات را درک کند.

هدف از ترس، کمک به ما است تا از چیزهایی که در محیط آموخته‌ایم تا به‌عنوان یک تهدید درک کنیم، اجتناب نماییم. با این حال، وقتی که ما خاطرات دردناک خود را با تمایل طبیعی خود، برای ارتباط با اجزای سازنده محیط پیوند می‌زنیم، به جای اجتناب از چیزهایی که باعث ترس شده است، در واقع ما تجربه‌هایی که سعی می‌کنیم از آن‌ها اجتناب کنیم را ایجاد می‌کنیم. به‌عنوان مثال، یک کودک به شدت توسط سگ گاز گرفته می‌شود، کاملاً طبیعی است در آینده به نظر او همه سگ‌ها دشمن هستند و در نتیجه یک ترس شدید و یا حتی وحشت پیدا می‌کند. ترس کودک از تمام سگ‌های دیگر واقعی است. او به هیچ وجه هیچ تمایزی بین یک سگ خانگی و یک سگ خطرناک ایجاد نمی‌کند. چون ارتباط دادن یک میل طبیعی است، تجربه شخصی او به او آموخته است که همه سگ‌ها خطرناک هستند. اول، برای اینکه باور کنیم که همه سگ‌ها خطرناک هستند، همه ما نیاز به یک اولین تجربه داریم. از نظر او این یک واقعیت از ماهیت محیط است. با این وجود این واقعیت (از نظر او) همه آن چیزی که محیط در مورد سگ‌ها ارائه

می کند نیست. همه سگ‌ها خطرناک نیستند. کاملاً بر عکس، تعداد بسیار کمی از آن‌ها تهدیدکننده هستند.

در آینده هر برخورد کودک با یک سگ منجر به ایجاد یک تجربه وحشت‌آور می‌شود. او صرف‌نظر از تمایل او به هر سگ خاصی، در مواجهه با آن‌ها فرار می‌کند. اگر یک سگ هر گونه حرکتی به سمت کودک انجام دهد، آن حرکت از نظر کودک به‌عنوان یک حمله واقعی تلقی می‌شود. در واقع کودک می‌تواند از حمله سگ به قدری هراسان شود که اگر نگویم همه توجه، بیش‌تر توجه خود را وقف پایدن محیط اطراف سگ می‌کند. سرانجام حواس او تنها معطوف می‌شود به دیدن و شنیدن چیزهایی که مورد نظر او است. و هر زمانی که یک چیزی را می‌بیند یا می‌شنود، برای خودش یک تجربه هولناک دیگری ترسیم می‌کند که تنها ترسش را تقویت می‌کند. تمرکز او بر روی موضوعاتی که موجب ترسش شده معطوف می‌شود به نحوی که بتواند از آنچه که به‌عنوان یک تهدید در ذهن خود ایجاد کرده، جلوگیری کند. مشکل این است که آنچه او در ارتباط با شرایط آموخته، اشتباه است و لزوماً همه سگ‌ها خطرناک نیستند. او به‌طور طبیعی باور کرده است که وحشت او به جای درون خودش، ناشی از محیط خارجی است.

آنچه که در محیط بر آن تمرکز می‌کنیم معمولاً آن چیزی است که از محیط دریافت خواهیم کرد. گاز گرفته‌شدن توسط سگ طرحی از این تصویرسازی ذهنی است. با این حال راه‌های دیگری است که از طریق آن ترس منجر به ایجاد آنچه که تلاش می‌کنیم از آن اجتناب کنیم، می‌شود که چندان واضح نیست. به یاد داشته باشید که همه ترس‌ها به‌عنوان یک مکانیزم هشدار بر ادراک ما عمل می‌کنند تا ما از آنچه ما معتقدیم برای ما یک تهدید است، اجتناب کنیم. یک راه برای اجتناب از ترس این است که ما به سادگی از وجود اطلاعات تهدیدکننده، امتناع کنیم. یکی دیگر از راه‌هایی که می‌تواند منجر به روشن شدن برخی نقاط کور واقعی در ادراک ما شود، تمرکز بر اطلاعات جایگزین، عدم وجود تهدید، است. این نقاط کور طرد‌هنگامی ایجاد می‌شود که همه اطلاعات ادراکی ما در ضمیر ما دسته‌بندی شود، که می‌تواند منجر به برخی از پیامدهای فاجعه‌بار به‌ویژه در محیط تجاری شود.

به‌عنوان مثال فرض کنیم ما معتقدیم بازار یک فرصت مناسب برای پول بدست آوردن را به ما ارائه کرده است، بنابراین دست به کار می‌شویم و وارد یک معامله می‌شویم، اما در عین حال ما هم چنین تحت تأثیر عامل ترس از اشتباه کردن قرار داریم. ما از اشتباه کردن می‌ترسیم زیرا این اشتباهات، نیرویی بر ما وارد می‌کند که باعث می‌شود انرژی روانی انباشته‌شده ناشی از اشتباه‌های گذشته را در درون خودمان احساس کنیم. حال در صورتی که بازار به ما حق انتخاب بین اطلاعاتی که نشان دهد که حق با ما است و یا اطلاعاتی که نشان می‌دهد ما اشتباه کرده‌ایم را ارائه کند، به طور طبیعی ما بر کدام اطلاعات تمرکز می‌کنیم؟ پذیرفتن اطلاعاتی که نشان می‌دهد حق با ماست، بدون توجه به پیامدهای اطلاعاتی که غیر از این را نشان می‌دهد، می‌تواند فاجعه‌آمیز باشد.

اجازه دهید نگاهی بیندازیم به مثال معامله‌گری که نگران ضرر کردن است. ترس از ضرر کردن نماینده یک تضاد آشکار است، زیرا برگرداندن معامله به جای اول دشوار خواهد بود. با این حال، فرض می‌کنیم این معامله‌گر به اندازه کافی فرصت‌های مناسب جذب کرده که بتواند برای قراردادن معامله، ترس خود را مدیریت کند. حال، اطلاعاتی که او بر آن تمرکز دارد، به آنچه که بازار انجام می‌دهد بستگی خواهد داشت. در صورتی که بازار علیه او حرکت کند، برای مقابله با ضررهای احتمالی بعدی هراسان خواهد شد، بنابراین توجه خود را بر روی هر نوع اطلاعات غیرتهدیدکننده متمرکز می‌کند. در صورتی که بازار به سمت نقطه ورود او برگشت کند، او بدون هیچ تأسفی از معامله خارج می‌شود. اما، اگر بازار همچنان علیه او به حرکت ادامه دهد، در برابر اطلاعات تهدیدکننده قریب‌الوقوع، دفاع روانی او شروع به فروریختن می‌کند تا قادر باشد آگاهی خود را از هر نوع اطلاعات دیگر مسدود کند. در این نقطه است که شخص به راحتی می‌تواند فلج شود و قادر به انجام هیچ کار دیگری نخواهد بود. در نهایت تنش و اضطراب او چنان حاد می‌شود که تنها راه تسکین، خارج شدن از معامله خواهد بود.

از سوی دیگر، اگر او خودش را در برابر یک معامله موفق می‌یافت، بر اطلاعات کاملاً متفاوتی تمرکز می‌کرد. ترس از ضرر کردن باعث می‌شود که بر آنچه که بازار ممکن

است از او بگیرد تمرکز کند. در یک معامله برنده او آگاهی خودش را از هرگونه اطلاعاتی که پتانسیل بازار برای ادامه دادن در مسیر مورد نظر را نشان دهد، محروم می کند. تنها در یک معامله زیان ده باید بر روی این اطلاعات تمرکز کرد، به جای اینکه تنها بر اطلاعاتی تمرکز کند که ترس او از بازار را تأیید خواهد کرد.

در واقع ترس از ضرر کردن سبب خروج زود هنگام او از بازار با یک سود کوچک می شود، بدون در نظر گرفتن اینکه ممکن است معامله پتانسیل سود بیش تری را داشته باشد و هنگامی که او از بازار خارج می شود، در صورتی که بازار در همان مسیر اصلی به حرکت خود ادامه دهد، او از اینکه با این سود از معامله خارج شده است به خود خواهد پیچید و متعجب می شود که چرا نتوانسته مقدار بیش تری در معامله باقی بماند، درک نمی کند که ترس او از ضرر کردن در واقع باعث از دست دادن همه آن سود اضافی شده است.

آنچه ارائه شد یک مثال برای این موضوع است که اکثریت قریب به اتفاق معامله گران، سود خود را کوتاه کرده و اجازه گسترش معاملات زیان ده خود را می دهند. در یک معامله برنده، ترس از ضرر کردن باعث خواهد شد توجه خود را بر این اطلاعات، که بازار می خواهد سود ما را پس بگیرد متمرکز کنیم، و این حالت ما را وادار می کند در همان اوایل از معامله خارج شویم. در یک معامله زیان ده توجه ما فقط بر اطلاعات مقابل است. هر چیزی غیر از آنچه که به ما نشان دهد معامله زیان ده است. ترس باعث می شود که ما بدون هیچ درکی از انتخاب خود، عمل کنیم. هنگامی که ما از مواجه شدن با مقوله های خاصی از اطلاعات بازار می ترسیم، این انتخاب درک ما را به شدت محدود می کند. اگر ما به صورت سیستماتیک مانع ورود هرگونه اطلاعاتی که بیانگر زیان ده بودن معامله است به آگاهی خود شویم، قطعاً انتخاب ما جلوگیری از زیان ها نخواهد بود. اگر ما با ترس از اینکه بازار می خواهد همه پول ما را بگیرد، تحلیل روییم، برنده باقی ماندن را انتخاب نمی کنیم.

برای رفع این نقطه کور در درک مان، نیاز داریم یاد بگیریم که بدون ترس معامله کنیم. و برای معامله بدون ترس، نیاز داریم که در رویارویی با هرگونه اطلاعاتی که بازار درباره خودش ارائه می کند و قبول آن، به خودمان اعتماد داشته باشیم. باید بتوانیم به خودمان

این اطمینان را داشته باشیم که ما در هر شرایطی همواره و بدون درنگ در جهت بهترین منافع خود عمل می‌کنیم. هرگونه تلاش، نیازمند سطوحی از اعتماد است. ما باید آن را پیدا کنیم و از تقاطع خیابان عبور کنیم. اگر به خودمان اعتماد نداشته باشیم قادر نیستیم از ترافیک‌های آینده عبور کنیم. از دیدگاه روان‌شناختی، محیط بازار به همان اندازه می‌تواند زندگی ما را ویران کند که تصادف می‌تواند یک ماشین را له کند. برای تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق، باید باور کنیم که می‌توانیم بدون وجود ترس، برنده باشیم. پس می‌توانیم ارزیابی بهتری از شرایط داشته باشیم و انتخاب‌های بیش‌تری را درک کنیم. معنی این حرف آن است که ما باید برای رهایی خودمان از هرچیزی که در تماس با ما است و باعث می‌شود که دایره تمرکز ما تنگ‌تر شود یا از ورود اطلاعات خاصی به سطح آگاهی ما جلوگیری می‌کند، کارهای ذهنی لازم را انجام دهیم.

فصل ۱۱

چرا باید انعطاف پذیری را بیاموزیم؟

یک رابطه مستقیم بین توانایی ما برای تطبیق با تغییر شرایط محیطی و سطح رضایت مندی که در مورد زندگی خود احساس می‌کنیم، وجود دارد. برای تطبیق یافتن با تغییرات اتفاق افتاده در محیط خارج، نیاز داریم که خودمان را تغییر دهیم و در مورد تمایزاتی که محیط درباره ماهیت خودش ارائه می‌دهد، بیش‌تر و بیش‌تر یاد بگیریم. می‌توانیم بین اجزای مختلف محیط و نحوه عملکرد آن‌ها به‌عنوان یک نیرو بر هم دیگر تمایزات بیش‌تری ایجاد کنیم، اطلاعات بیش‌تر از طریق ادراک ما حاصل می‌شود. همان‌طور که درک خود از اطلاعات موجود را گسترش می‌دهیم، عمق درک ما در مورد رابطه علت و معلولی افزایش خواهد یافت و در مورد اینکه چگونه محیط دارای پتانسیلی است که مانند یک نیرو بر ما عمل می‌کند و چگونه محیط به رفتارهای ما در مقابل آن نیرو واکنش نشان می‌دهد، چیزهای بیش‌تری می‌آموزیم.

سطح درک و بینش عمیق‌تر ما بسیار مؤثر است. ما می‌توانیم به‌طور مؤثر برای رفع نیازهای خود جهت دستیابی به اهداف با محیط خود تعامل داشته باشیم. برآوردن نیازهای خود و دستیابی به اهداف یک حس برتر همراه با اعتماد به نفس و رضایت مندی در ما ایجاد می‌کند. در غیر این صورت زمانی که نتوانیم نیازهای خود را برآورده کنیم، احساس نارضایتی، ناامیدی و زوال وجود ما را فرا می‌گیرد. موفقیت، اعتماد به نفس و رضایت همه مترادف هستند. آن‌ها با هم دیگر تولید می‌شوند و چرخه مثبت توسعه و رشد روحی را جاودانه می‌سازند. و در همین راستا، ناامیدی، نارضایتی و زوال، برای ایجاد چرخه منفی از درد روحی، اضطراب و افسردگی پشت سرهم به وجود می‌آیند.

برای برآورده کردن نیازها و رسیدن به اهداف، باید سطحی از تعادل یا تناظر بین محیط درونی و روحی و محیط فیزیکی خارجی وجود داشته باشد. منظور من از "تناظر"، درک چگونگی عملکرد محیط خارجی است. نیازهای ما، نیات، اهداف و خواسته‌ها ابتدا در محیط ذهنی وجود دارند. سپس یکی از این سه چیز می‌تواند در محیط فیزیکی اتفاق بیافتد؛ یا آن‌ها ۱۰۰ درصد برآورده می‌شوند یا بخشی از آن‌ها برآورده می‌شوند و یا اصلاً برآورده نمی‌شوند. در نتیجه احساس رضایت یا عدم رضایت، معادل درجه برآورده شدن نیازها است.

برای برآوردن نیازهای خودمان، باید با نیروهای محیط خارجی تعامل داشته باشیم. میزان برآورده شدن نیازهای ما، تابع مناسب‌ترین واکنش ما در رابطه با شرایط غالب و تابع کم یا زیاد بودن آموخته‌های ما است در ارتباط با آنچه که برای آموختن در دسترس می‌باشد. به‌عنوان مثال یک دایره بسته بزرگ با قطر حدود ۳ متر بکشید. این دایره نماینده وسعت دانشی است که ما می‌توانیم در مورد ماهیت جهان بیاموزیم و محدودیتی برای فراگیری آن نیست. اما در آن رازهای زیادی هست که هنوز باید کشف شود. حال، یک دایره کوچک با قطری در حدود ۱ متر درون آن دایره بزرگ‌تر بکشید. این دایره کوچک‌تر نماینده تمام دانش انباشته شده نوع بشر از آغاز وجود ما است، به عبارت دیگر، آنچه بشر درباره تعامل با نیروهای طبیعت و خودش آموخته است. حال، یک نقطه داخل دایره کوچک‌تر قرار دهید. این نقطه به احتمال زیاد نماینده وسعت دانش، بینش و درک ما در ارتباط با تمام چیزهایی که قبلاً کشف و تجربه شده است (چه در گذشته و حال حاضر)، در مورد بقیه چیزها هنوز باید منتظر باشید تا کشف شود.

فضای خالی بین مرزهای دایره بزرگ‌تر و دایره کوچک‌تر اساساً چیزهایی است که ما به صورت فردی یا جمعی نمی‌دانیم و یا نمی‌توانیم در مورد آن بیاموزیم. چیزهای زیادی در محیط برای کشف کردن وجود دارد با این حال، تا زمان یادگرفتن آن‌ها ما نمی‌توانیم آن‌ها را تجربه کنیم. مردم نمی‌توانستند قبل از کشف انرژی اتمی، آن را تجربه کنند. انتظار برای آموختن و تجربه کردن در مورد آن، صدها هزار سال طول کشید

تا در واقع آن کشف شود. این اجزا پنهان بودند و فعالیت آن‌ها برای کسی آشکار نبود. در غیر این صورت، اگر محیط از طریق راه‌هایی که ما هنوز نمی‌توانیم درک کنیم بر ما اعمال فشار کند، ما این تجربه‌ها را به‌عنوان غیر واقعی بودن و یا فرم برخی خرافات در نظر می‌گیریم و یا به‌عنوان بعضی ناشناخته‌ها و یا نیروهای تصادفی در مورد آن فکر می‌کنیم، تا زمانی که تحقیق کنیم و آن پدیده را درک کنیم.

هنگامی که ما تحقیق می‌کنیم، یاد می‌گیریم بین تمام اجزایی که برای ایجاد تأثیراتی که ما معتقدیم تصادفی هستند، به اندازه کافی تمایز قایل شویم تا زمانی که یاد بگیریم آن‌ها را تجربه کنیم. برای سال‌ها، بسیاری در جامعه علمی معتقد بودند که بازار تصادفی است؛ این یک مثال عالی برای فقدان درک آن‌ها از طبیعت انسان است. مردم به‌عنوان یک نیرو با روش‌های کاملاً منطقی بر بازار تأثیر می‌گذارند، زمانی که شما منطقی ترس آن‌ها را بفهمید.

دایره کوچک نمایان گر تمام چیزهایی است که تا به حال توسط بعضی اشخاص در بعضی از زمان‌های تاریخ بشریت کشف و تجربه شده است. تمام اکتشافات در تاریخ بشر، این دایره کوچک را گسترش داده به نحوی که بیش‌تر و بیش‌تر شامل دایره بزرگ‌تر شده است. برای مثال، دایره کوچک در طول قرون وسطی احتمالاً به اندازه یک دهم حال حاضر خود بوده است. از آن پس هر اکتشافی، محیط ما را به نحوی تغییر داد که ما می‌توانیم دیدگاه جدیدی را تجربه کنیم، چون چیزی به محیط ذهنی ما اضافه شده که قبلاً در آن وجود نداشته است. به عبارت دیگر، ما آموخته‌ایم راه‌های درک جهان اطرافمان را تغییر دهیم به طوری که منجر به تحول کلی فکر انسان شده است.

هیچ تردیدی وجود ندارد که امروزه دانش انباشته شده در نوع بشر به طور باور نکردنی و تأمل برانگیزی سطوح ذهنی او را حتی وسیع‌تر از تفکر اغلب اشخاص متمدنی که فقط ۱۰۰ سال پیش زندگی می‌کرده‌اند افزایش داده است. هر چیزی که هم اکنون وجود دارد و قبلاً وجود نداشته (اتومبیل، هواپیما، تلفن، کامپیوتر و غیره) نتیجه آن چیزی است که قبلاً آموخته شده و با دیگران به اشتراک گذاشته شده و در نتیجه انسجام و

ترکیب محیطی که ما در آن زندگی می‌کنیم را تغییر داده است. تمام آنچه که هم‌اکنون ما داریم، احتمالاً از آغاز بشریت وجود داشته است. از همان لحظه اول که فرد با تعجب به یک آسمان روشن شده توسط نور ستاره نگاه می‌کرد، این امکان برای خدمه پرواز فضایی شدن در او وجود داشته است. البته ما تلاش نمی‌کنیم آن را انجام دهیم، تا زمانی که دانش ما تا جایی رشد کند که آرزوهای ما به یک واقعیت بدل گردد. اما اگر ما بتوانیم به سال ۱۸۸۹ برگردیم و به افراد عادی ۴۰ ساله در مورد نحوه رشد نوه نوه آن‌ها بگوییم، هیچ راهی وجود ندارد که آن‌ها، تفاوت‌هایی که وجود خواهد داشت را باور کنند. آن‌ها آن را باور نمی‌کنند زیرا چهارچوب ذهنی آن‌ها آن را باور نمی‌کند درست مثل ما که برایمان باور کردن پیشرفت‌ها در ۱۰۰ سال آینده بسیار مشکل است.

هر چیزی که شما و من به‌عنوان یک شخص می‌دانیم در ارتباط با چیزهایی که هنوز نیاموخته‌ایم مجموعه‌ای از محدودیت‌های موجود را نمایندگی می‌کند که ما در آن عمل می‌کنیم. آن تمام دانش انباشته شده فردی ما، هر خاطره، باور، تمایز، ارتباط، بینش یا درک، در مورد ماهیت فیزیکی محیط هست که همه، نماینده محدودیت‌های شخصی ما است در مقایسه با آنچه از تجربه‌های محیط، باورها و ادراکات می‌تواند وجود داشته باشد. همواره در محیط اطلاعات بیش‌تری از آنچه محدودیت‌های شخصی به ما اجازه درک کردن و تجربه کردن آن‌ها را داده وجود داشته است.

فقط در نظر داشته باشید که آنچه هنوز ما نمی‌دانیم بیکران است. ملاحظه کنید هر شخص، به‌عنوان یک نیروی تغییر دهند بر محیط عمل می‌کند، همچنین به‌عنوان یک شخص می‌تواند از طریق روش‌هایی بر ما تأثیر بگذارد که موجب خشنودی یا ناراحتی ما گردد. روش‌هایی که در آن عمل هر فرد می‌تواند موجب تغییر محیط گردد (که به نوبه خود، بر افراد دیگر نیز تأثیر می‌گذارد)، به ترکیب محیط روانی او مربوط می‌شود. بنابراین تا زمانی که شما یا من هر شکل از رفتار دیگران را درک نکرده باشیم و روش‌هایی که آن‌ها از طریق آن خودشان را به‌عنوان یک نیرو بر محیط معرفی می‌نمایند (یعنی تکیه به ما) را شناسایی نکرده باشیم هر شخص می‌تواند یک نیروی ناشناخته خارجی در حوزه‌ای

باشد که ما در مورد ماهیت آن حوزه چیزی نمی‌دانیم.

ما می‌توانیم با نقاطی که نماینده دانش افراد در این بازه هستند، شروع به پر کردن دایره کوچک‌تر کنیم تا زمانی که تقریباً دایره پر شود. فضای خالی باقی مانده در دایره کوچک، نماینده دانشی است که وجود داشته اما در ذهن اشخاصی که امروز زنده هستند نیست. ما هم چنین می‌توانیم نقطه‌هایی را در خوشه‌هایی سازمان دهیم، که در آن هر یک از نقاط کمی با نماینده دانش و باورهای مشترک فرهنگ‌های دیگر تداخل خواهد داشت، هر چند که نمی‌توانند کاملاً با هم دیگر تداخل داشته باشند. زیرا همه چیزهایی که ما می‌دانیم به دلیل تفاوت‌های فردی ما در تجاربمان با بقیه متفاوت است. هم چنین نقاط می‌توانند اندازه‌های متفاوتی داشته باشند که نماینده کم یا زیاد بودن سطح دانش و بینش فرد است. برای مثال نقطه مربوط به یک کودک بسیار کوچک‌تر از نقطه مربوط به یک آدم بزرگ‌سال عادی است.

محیط فیزیکی قبل از تولد ما وجود داشته است و ما قطعاً با بینشی که برای تعامل با آن نیاز داریم به دنیا نیامده‌ایم، به گونه‌ای که خودمان را با سطح بالایی از تجربه و رضایت بیمه کنیم. به عنوان مثال اگر بین محیط فیزیکی و روانی ۱۰۰ درصد ارتباط وجود داشت، پس هر چیزی که درباره ماهیت محیط فیزیکی باید بدانیم را می‌توانستیم قبلاً یادگرفته باشیم. چون این دانش بخشی از اجزا محیط روانی بوده است. ضمناً در این ارتباط کامل، از تمامی نیروهایی که در محیط فیزیکی عمل می‌کنند مانند رابطه علت و معلول، درک کاملی وجود خواهد داشت. ما دقیقاً می‌فهمیم که چگونه محیط به عنوان یک نیروی خنثی‌کننده، به نیرویی که ما از طریق رفتارهای مان ایجاد می‌کنیم پاسخ می‌دهد. بنابراین با این درک کامل ما مناسب‌ترین مجموعه مراحل را برای رفع نیازها، نیات، اهداف و امیال خود خواهیم داشت و در نتیجه در یک حالت رضایت‌مندی کامل خواهیم بود. من رفتار را به صورت ظاهری از نیروی انرژی روانی بر محیط فیزیکی بیرون تعریف می‌کنم.

بدیهی است هیچ یک از ما دارای این نوع ارتباط کامل با محیط نیستیم و به عنوان

یک نتیجه به احتمال زیاد می‌توانم بگویم که هیچ کدام از ما در یک حالت رضایت کامل زندگی نمی‌کنیم. با این حال، درک بیش‌تر در مورد تعامل با نیروهایی که در پشت رفتار ما است و تعامل با نیروهایی که در محیط خارج از ما است مرتفع کردن نیازهای ما و رسیدن به اهداف ما را آسان‌تر می‌کند و نتیجه آن سطح بالاتری از رضایت‌مندی است که ما در زندگی خود تجربه می‌کنیم. بر عکس اگر ما رفتارهای خود را درک نکنیم، مطمئناً نمی‌توانیم شروع به درک یا پیش‌بینی هر چیز دیگری بکنیم و درک و شناخت کم‌تر ما در مورد بقیه اجزای سازنده محیط که پتانسیل تأثیرگذاری به‌عنوان یک نیرو بر ما دارد، دلیلی برای کاهش پتانسیل ما برای رفع نیازها و رسیدن به اهداف‌مان است، که در نتیجه احساس ناامیدی، استرس، اضطراب، ناخشنودی و ترس را ایجاد می‌کند.

یادگیری و کیفیت تجارب ما

همان‌طور که اشاره کردم ما با دانشی متولد نمی‌شویم که برای عملکرد مؤثر در محیط فیزیکی جهت رفع نیازهای خود به آن احتیاج داریم. با این حال ما با نیاز برای دانستن به دنیا می‌آییم. این نیاز به دانستن، به‌عنوان یک نیروی راننده عمل می‌کند که از عمق درونی ما نشأت می‌گیرد. حس طبیعی کنجکاوی، ما را به سمت کشف و یادگیری هدایت می‌کند. به‌عنوان مثال، زمانی که در مورد ماهیت چیزی یا انجام بعضی از کارها آموختیم، حوصله ما به سرعت سر می‌رود و به سمت چیزهای جدید برای کشف و یادگیری کشیده می‌شویم. جاذبه‌ها نیز به‌عنوان یک نیروی درونی عمل می‌کند؛ ما را وادار به حرکت کردن در محیط، برای کشف و تجربه کردن می‌نماید. اگر اشیایی که کنجکاوی یک کودک (چیزهایی که او را به خود جذب می‌کند) را تحریک می‌کند را از او بگیرید چه اتفاقی می‌افتد؟ معمولاً او شروع به گریه می‌کند و یا حتی خود را روی زمین می‌اندازد، گریه نشان می‌دهد که نیازهای درونی او برآورده نشده است. گریه نوعی حالت غصه برای جبران عدم تعادل بین محیط داخلی و خارجی است. هنگامی که ما به کاوش در اشیا مورد علاقه خود برای افزایش رضایت خودمان می‌پردازیم، به این معنی است که نیازهای

درونی ما با آنچه که محیط خارج در زمان تجربه کردن به ما ارائه می دهد، برآورده می شود. زمانی که به سادگی چیز مورد علاقه خود را از دست می دهیم، بی حوصله می شویم و برای چیزهای دیگری که ممکن است توجه ما را به خود جلب کند، شروع به کنکاش در محیط می کنیم. مشخصه دیگری که طبیعت ما آن را پشتیبانی می کند نیاز ما برای یادگیری است. هر زمان که ما یک مهارت را یاد می گیریم، شخص درگیر عملیاتی است که مهارت کم کم در سطح ناخودآگاه او جمع می شود، بنابراین ما از یادگیری چیزهای جدید خوشحال می شویم. برای یادگیری یک مهارت، معمولاً آن مهارت را به یک سری مراحل کوچکتر می شکنیم و بر روی هر مرحله مشخصی تمرکز می کنیم تا زمانی که بتوانیم تمام مراحل را با یک سری از حرکات مؤثر انجام دهیم. با تمرکز بر روی هر مرحله کوچک، توجه ما به یک نقطه به گونه ای متمرکز می شود که به چیزهای دیگری که در محیط وجود دارد، توجه نمی کنیم.

به عنوان مثال به لحظه ای در زندگی فکر کنید که علاقه مند شدید یک مهارت جدید را یاد بگیرید. گویندگی، موسیقی یا برخی از ورزش ها، و در حالی که تلاش می کردید تمام حرکات را با همدیگر انجام دهید، بعضی از افراد سعی می کردند توجه شما را به بعضی موضوعات کاملاً نامربوط جلب نمایند. متمرکز بودن بر چیزی بدون از بین رفتن تمرکز ما بر جای دیگر ناممکن به نظر می رسد. در چنین وضعیتی انجام آن حرکات، اگر غیرممکن نباشد، برای ما بسیار دشوار است. با این حال پس از آن که ما موفق شدیم آن مهارت را یاد بگیریم، به راحتی می توانیم آن حرکات را انجام دهیم در حالی که توجه ما بر چیزهای دیگر متمرکز است.

بدون این مشخصه از طبیعت ما، که در آن مهارت ها در یک سطح ناخودآگاه عمل می کنند، عملکرد فراتر از سطح یک نوزاد عادی برای ما تقریباً غیر ممکن می شود. فقط فکر کنید که ما باید تنها برای انتخاب کردن چیزی و برداشت آن به همان روشی که یک نوزاد انجام می دهد به تمام حرکاتی که انجام می دهیم تمرکز کنیم. ما همیشه نمی توانیم چشم یا دست خود را به طور کامل هماهنگ کنیم. ما آن را یاد گرفته ایم.

آن را یاد گرفته‌ایم زیرا در محیط به سمت چیزها جذب شده‌ایم تا با حس لامسه آن را تجربه کنیم. همان‌طور که هر مهارتی را یاد گرفتیم، می‌توانیم به‌طور خودکار یک سری از حرکات را برای اجرای آن مهارت انجام دهیم. بنابراین مجبور به تمرکز به هر یک از مراحل مشخصی نیستیم. پس از آن توجه ما آزاد می‌شود برای اکتشاف و توسعه مداوم آنچه که می‌توانیم از آن آگاه شویم.

یادگیری تابعی از وجود ما است. آن به‌طور کاملاً طبیعی از طریق حس قوی کنجکاوی و آنچه که در محیط ما را جذب می‌کند، رخ می‌دهد. اساساً یادگیری فقط به خاطر اینکه ما زنده هستیم و برای زنده ماندن باید با محیط در تعامل باشیم، اتفاق می‌افتد. بنابراین ما چیزهایی را یاد خواهیم گرفت. با این حال این لزوماً به این معنی نیست که آنچه آموخته‌ایم، با توجه به نحوه برآورده کردن نیازهای خودمان از روش‌های رضایت‌بخش، بسیار مفید است. ما در سال‌های اولیه بر آنچه که در مورد ماهیت جهان خارج و چگونگی کارکرد آن می‌آموزیم کنترل بسیار کمی داریم.

آنچه که نقطه نظر شخصی ما را رشد می‌دهد (در مثال قبلی یادگیری) بیش‌تر است از آنچه که محیط از طریق بینش بیش‌تر در مورد خودمان به ما ارائه می‌دهد. ما موقعی که یاد می‌گیریم، ترکیب و سازگاری محیط درونی خود را تغییر می‌دهیم و سطح پاسخ‌گویی به آن را افزایش می‌دهیم. هر تغییری که در درون خود ایجاد می‌کنیم به‌طور هم‌زمان باعث تغییر دیدگاه و درک ما از محیط خارج می‌شود. اگر چیزی در محیط درونی اضافه شود و یا تغییر کند، محیط خارج متفاوت به نظر می‌رسد، زیرا ما بر اساس بینش و درک جدید خودمان عمل می‌کنیم. هر بینش جدید یک انتخاب جدید یا متفاوت را در محیط درون در مورد نحوه تعامل بیش‌تر با محیط برای تغییر کیفیت تجارب خودمان، در دسترس قرار می‌دهد.

این کار ممکن است مانند یک ارتباط آشکار بین آنچه یاد می‌گیریم و میزان رضایت‌مندی که ما در زندگی تجربه می‌کنیم به نظر برسد اما به شما اطمینان می‌دهیم این‌گونه نیست. اگر خیلی واضح بود، بیش‌تر مردم زمان‌های دشواری را برای برقراری ارتباط بین بدترشدن

شرایط (عدم شادی و یا رضایت‌مندی در زندگی‌شان) و فقدان بینش توأم با امتناع از به رسمیت‌شناختن چیزهایی که نمی‌شناسند و نیاز دارند یاد بگیرند، سپری نمی‌کردند.

در هر تجربه همواره سطوح بالاتری از رضایت وجود دارد تا به نقطه‌ای برسیم که هر چیزی برای دانستن وجود داشته باشد را یاد بگیریم. اگر ما همه چیزهایی که باید بدانیم را بیاموزیم، می‌توانیم نتایجی را از محیط خارج انتظار داشته باشیم که دقیقاً مطابق با محیط درونی ما است. این نوع ارتباط کامل بین درون و محیط خارجی منجر به درک کامل ما از خودمان، نیروی درونی که بر رفتارهای ما تأثیر می‌گذارد، در ارتباط با دیگر نیروهای محیط خارجی مؤثر بر ما می‌شود. از آن جا که هیچ یک از ما در آن سطح دانش کامل نیستیم، درون هر تجربه‌ای که در محیط فیزیکی کسب کرده‌ایم، تجارب احتمالی دیگری وجود دارد که ناشی از انتخاب‌های دیگری است که می‌توانستیم انجام دهیم اما در آن زمان آن‌ها را نمی‌شناخته‌ایم. نکته‌ای که در این جا وجود دارد این است که در پایان هر وضعیت، نتایج به دست آمده دقیقاً مطابق با سطح ما از درک، بصیرت و توانایی عمل به آنچه می‌دانیم است.

بیش تر ما به خودمان اجازه می‌دهیم که باور داشته باشیم یادگیری، توانایی ما را در ارزیابی احتمالاتی که در آینده می‌تواند وجود داشته باشد بهتر می‌کند. با این حال نکاتی که در بیانیه مذکور وجود دارد این است که اول، ما بپذیریم که احتمالات دیگری در آینده وجود دارد، نه فقط آینده‌ای که انتظارات و باورهای ما را در مورد آنچه که قبلاً یاد گرفته‌ایم تأیید می‌کند. به یاد داشته باشید هر چیزی که ما در رابطه با همه چیزهایی که هنوز یاد نگرفته‌ایم می‌دانیم، نماینده مجموعه محدودیت‌های فعلی ما است که خارج از آن عمل نمی‌کنیم. مفهوم آن این است که این محدودیت‌های فردی هیچ تفاوتی با انتخاب گمراه‌کننده مردم قرون وسطی ندارد که معتقد بودند زمین مسطح است.

اگر مایل نباشیم بپذیریم که در هر وضعیتی، اطلاعات و انتخاب‌های بیش تری از آنچه که باورهای ما اجازه می‌دهد درک کنیم، وجود دارد، هرگز یاد نمی‌گیریم که قبول کنیم یا پیش‌بینی کنیم که احتمالات بیش تری وجود دارد. با قبول اینکه احتمالاً مجموعه

مراحل مناسب‌تری وجود دارد، ما ذهن‌مان را برای پذیرش آن آماده کرده‌ایم و سپس مرحله‌ی را می‌آموزیم که می‌تواند ما را به سطوح بالاتری از رضایت‌مندی هدایت کند. امتناع از پذیرش وجود این احتمالات، مانند این است که پیش از کشف الکتريسته ادعا کنیم که چنین چیزی وجود ندارد. هنگامی که ما با تکیه بر دانش محدود خود مدام برای وضعیت موجود دلیل می‌آوریم با دفاع از آنچه که در حال حاضر اعتقاد داریم که می‌دانیم، به نظر می‌رسد که محیط دائماً به ما حمله می‌کند، که منجر به احساس تنش و اضطراب می‌شود. در این وضعیت، محیط خارجی برای ما یک متخاصم می‌شود زیرا محیط بیش‌تر از آن چیزی که ما در مورد آن آموخته‌ایم به ما ارائه می‌دهد و ما به‌سادگی از یادگیری آن‌ها امتناع می‌کنیم.

اگر بین محیط روانی و محیط فیزیکی ارتباطی وجود نداشت و یا این ارتباط نامتوازن و نامتعادل بود، به لحاظ تئوری هرگز دلیلی برای احساس ناامیدی، سرخوردگی، سردرگمی، استرس، اضطراب و غیره وجود نداشت. فقط به دلیل عدم تعادل و ناهماهنگی ارتباط بین ذهن و محیط است که ما تاکنون هر یک از این احساسات نامطبوع و منفی را تجربه کرده‌ایم. علت عدم توازن بین محیط داخل و خارج این است که یا ما مناسب‌ترین مجموعه مراحل که منجر به سرخوردگی و ناامیدی می‌شود را نمی‌دانیم، و یا نمی‌دانیم در ادامه چه باید بکنیم که نتیجه آن استرس، اضطراب و سردرگمی می‌شود. در هر صورت احساسات ما همیشه در مورد نحوه ارتباط ما با محیط و آنچه که ما نیاز داریم بیاموزیم خواهان تجربه کردن بالاترین سطح رضایت‌مندی است.

به‌عنوان مثال اگر ما تجربه رضایت‌بخشی در مورد روابط شخصی خود نداشته باشیم، آیا این فرضیه که آن به دلیل عدم مهارت‌های مناسب برای ارتباط با دیگران است بیش از حد ساده‌انگارانه خواهد بود؟ آیا ممکن است مهارت‌های ارتباطی (مهارت‌های کاربردی) خاصی در دسترس باشد که بتواند منجر به رضایت‌مندی خیلی زیادی در ارتباط شخصی و عمیق‌تر شدن سطح صمیمیت شود؟ مشکل این است که این همان اندازه ساده‌انگارانه است که فرض کنیم مهارت‌های مناسبی که منجر به بالاتر رفتن سطح رضایت‌مندی

می‌شود وجود ندارد. یا اینکه چیزی که در حال حاضر می‌دانیم همان چیزی است که نیاز داریم بدانیم و اگر در حال حاضر رضایتمند نیستیم، احتمالاً هرگز آن را تجربه نخواهیم کرد. هنگامی که ما بر پایه این فرضیات عمل می‌کنیم، حتی اگر محیط به ما شواهدی ارائه کند که سطح عمیق‌تری از رضایت‌مندی ممکن است در دسترس باشد (مشاهده زوج‌های دیگر که رضایت‌مندی را تجربه می‌کنند)، به احتمال زیاد فرض می‌کنیم که آن‌ها برای حفظ ظاهر وانمود به رضایت‌مندی می‌کنند. از این رو ما مسئولیت آموختن چیزی که ممکن است آن‌ها بدانند را قبول نمی‌کنیم.

در فرضیه اول، نتیجه تحقیق و یادگیری منجر به سطوح بیش‌تری از اثربخشی و رضایت می‌شود. در فرضیه بعدی واضح است که نارضایتی ادامه خواهد یافت تا زمانی که ما بپذیریم چیزهایی هست که ما نیاز داریم آن‌ها را یاد بگیریم و این آموخته‌ها را بکار بگیریم.

آنچه که ما می‌دانیم مانع فراگیری چیزهایی که هنوز یاد نگرفته ایم خواهد شد. بدیهی است پذیرش این که چیزی هست که ما نیاز داریم یاد بگیریم، آسان نیست. در واقع، پذیرش اینکه ما بعضی چیزها را نمی‌دانیم یا آنکه آن چیزی که می‌دانیم چندان مفید و مؤثر نیست یکی از تضادهای مهم زندگی ما است. معمای غیر قابل حلی که در مقابل ما است این است که وقتی دانسته‌های ما آنچه که هنوز یاد نگرفته ایم را سد می‌کند، چگونه ما باید چیزهای جدید را بیاموزیم. به‌عنوان مثال زمانی که ما می‌آموزیم که معامله کردن آسان است (که اولین بار چند معامله سریع برنده این باور را ایجاد می‌کند)، این تفکر، مانع ما از درک اطلاعات مغایر خواهد شد، که معامله‌گری احتمالاً یکی از سخت‌ترین تلاش‌هایی است که یک نفر می‌تواند انتخاب نماید.

هر یک از این باورها، که معامله‌گری بسیار آسان است یا خیلی مشکل است، در محیطی که در آن فعالیت می‌کنیم منجر به درک انتخاب‌های کاملاً متفاوتی خواهد شد. در نتیجه، بر اساس درک انتخاب‌ها و عمل بر اساس آن، پیامدهای بسیار متفاوتی بوجود خواهد آمد. ما هیچ‌گاه از سودمند بودن و مؤثر بودن چیزی که قبلاً آموخته‌ایم سؤال

نمی‌کنیم، زیرا آموخته‌های ما بر اساس تجربیات ما است. این است که ما در مورد آنچه که تجربه کرده‌ایم سوال نمی‌کنیم، فقط به این دلیل که آن را تجربه کرده‌ایم. معنی این واقعیت این است که تجربه پایه حواس پنج‌گانه است؛ وقتی که یک تجربه تبدیل به اجزا تشکیل‌دهنده محیط ذهنی به فرم حافظه، باور یا ارتباط می‌شود، آن تبدیل به بخشی از ما می‌شود که عموماً معتقداند هویت ما است و فراتر از سؤال است.

با این حال، ما عملاً آماده یادگرفتن چیزی که محیط به ما ارائه می‌کند هستیم، مگر اینکه قبلاً از طریق بعضی روش‌های دیگر آموخته باشیم. ما با اولین اطلاعات شبیه یک اسفنج خیس می‌شویم، صرف‌نظر از اینکه آن چه اطلاعاتی است. با این حال، تا زمانی که آن اطلاعات در محیط درونی ما است، از آن دفاع خواهیم کرد و حمایت می‌کنیم (اطلاعات موجود در محیط را که نمی‌خواهیم به‌عنوان یک بخش از محیط ذهنی خود بپذیریم، پنهان می‌کنیم)، به جای اینکه از طریق پیدا کردن بینشی درباره محیط یا خودمان (که هر چیزی محتمل است) برای یادگیری اطلاعات بیش‌تری که محیط به ما ارائه می‌کند، خودمان را آماده کنیم.

برای دفاع در مقابل ورود بدون اجازه اطلاعات، نیاز به انرژی است. این سرمایه‌گذاری در زمینه انرژی معمولاً استرس نامیده می‌شود. ساده‌ترین تعریفی که من می‌توانم برای استرس ارائه دهم احساسی است که در زمان مسدود کردن فعالانه ورود اطلاعات بوجود می‌آید. از لحاظ جسمی استرس واقعاً هیچ فرقی با قدم‌زدن در برابر باد ندارد. به صورت نمادین باد نماینده آن دسته از اطلاعات محیط است که نمی‌خواهیم آن‌ها را بپذیریم و راه رفتن بدن ما در مقابل باد، نماینده آن چیزی است که قبلاً آموخته‌ایم. آنچه که در حال حاضر در درون ما است مانع ورود چیزهایی می‌شود که در خارج از ما وجود دارد. این دو نیرو با هم برخورد می‌کنند و ما احساس استرس می‌کنیم.

یکی از بزرگ‌ترین طنزهای زندگی این است که هر کس خود را برحق می‌داند. به علاوه، هر کس فکر می‌کند هر آنچه که او تجربه کرده و در مورد ماهیت محیط آموخته است، یک نسخه واقعی و درست می‌باشد. قسمت طنز آن این است که همه نسخه‌های

اشخاص به موجب این واقعیت تصحیح شده است که آنچه در درون ما تجربه می شود بر پایه حواس فیزیکی ما است. اگر ما آن را دیدیم، اگر ما آن را شنیدیم، اگر ما آن را لمس کردیم، اگر ما آن را چشیدیم، اگر ما آن را بوییدیم یا هر ترکیبی از آن، پس ما آن را تجربه کرده ایم. با این حال، نسخه هیچ کسی (از آنچه که محیط از طریق تجارب به او ارائه کرده است) به صورت خاص سودمند یا مؤثر نیست که به عنوان منبعی برای تعامل با محیط از طریق روش هایی که به نتایج رضایت بخش منجر شود استفاده گردد. تنها چون چیزهایی وارد محیط ذهنی ما می شوند، به آن معنا نیست که در آن هر گونه ارزش واقعی در کمک به ما برای برآورده کردن نیازهای مان وجود دارد.

یک کودک به هیچ وجه تصور نمی کند که چگونه تجارب او، باورهای او را در مورد ماهیت واقعیت شکل می دهد، مفاهیمی که در واقع، تحت شرایط بسیار متفاوت محیط قرار دارند. او بدون هیچ اعتراضی تجربه های خود را به عنوان یک حقیقت تلقی می کند، زیرا باورهای او احساسات و عواطف او را شکل می دهند. او ارزیابی کیفیت باورهایی که شکل گرفته است را بر تجربه هایش منعکس نمی کند. او هیچ راهی ندارد برای تعیین اینکه چگونه این باورها به عنوان منابع یا موانع بیان کردن خویش در آینده عمل خواهد کرد. کودک متوجه نیست که او در حال تعریف واقعیت به صورتی است که احتمالات دیگر را نادیده می گیرد و یا به نحوی با تجربه هایش ارتباط برقرار می کند که اجزا سازنده محیط ذهنی او به صورت بسیار محدود و غیر عملی با هم دیگر پیوند می خورند. بسیاری از این باورها، تنها به این دلیل که چیزهایی او را برای تعامل با محیط باروش های جدید جذب می کنند، به طور طبیعی شارژ می شوند. همه ما به طور طبیعی در مجموعه ای از محدودیت ها رشد می کنیم اما می توانیم بینش خود را با آموختن توسعه دهیم، که به نوبه خود ما را از بعضی محدودیت هایی که باور داشته ایم آزاد می کند. با این حال، اگر کیفیت انرژی در بسیاری از باورهای ما از نوع شارژ منفی باشد، ترس ما به عنوان یک مانع برای شناخت خودمان عمل می کند و درک ما از محیط را محدود می کند.

برای مثال، کسی که توسط والدین خود همواره مورد تحقیر و انتقاد قرار گرفته است

دقیقا می‌داند چه احساسی دارد. باورهایی که نگرش او را در مورد خودش شکل داده و ارتباط دهنده او با محیط است، به شکل یک واقعیت دردناک است. بدیهی است که او نمی‌داند، درحالی که رشد می‌کند، باورهایش در مورد خودش به‌عنوان یک شخص بی‌لیاقت شکل می‌گیرد.

عدم لیاقت یک مفهومی است که ممکن است او به خوبی افراد بزرگسال در مورد آن یاد نگرفته باشد و ممکن است هرگز هم یاد نگیرد که چگونه خودش را از اثرات مضر آن رها کند. همچنین ترس او از مورد تمسخر و تحقیر قرار گرفتن، محدودیت‌های جدی را در مورد احتمالاتی که برای بیان خودش در محیط درک می‌کند، ایجاد خواهد کرد. بسیاری از احتمالاتی که برای بعضی افراد بدیهی به نظر می‌رسد، برای او همراه با ترس، اضطراب و استرس است.

حتی یک طنز بزرگ‌تر این است که بیش‌تر ما اعتراف می‌کنیم که احتمالا نسخه ما برای راه کارهای موجود نمی‌تواند به‌عنوان یک منبع مؤثر قرار گیرد. بیش‌تر ما سعی می‌کنیم با توسعه نقطه خود (توسعه دانش شخصی) خودمان را در دسترس محیط قرار دهیم. این کار سطح پاسخ‌گویی ما و در نتیجه توانایی ما را برای پیدا کردن حقیقت را افزایش می‌دهد.

بیش‌تر ما که به خودمان اجازه یادگرفتن را می‌دهیم، قادر هستیم در مورد احتمالاتی که در برخی از لحظه‌های آینده وجود خواهد داشت ارزیابی بهتری داشته باشیم. چگونه ممکن است که ما با آموختن درباره محیط احساس آسودگی نکنیم، هنگامی که می‌دانیم محیط می‌تواند به‌عنوان یک نیرو در یک تنوع تقریباً بی‌نهایت بر ما عمل کند، که برخی از آن نیروها را درک می‌کنیم و در مورد بسیاری نیروهای دیگر هیچ درکی نداریم، مگر این که علاوه‌بر آنچه که قبلا می‌دانسته‌ایم، خود را در یادگیری نگه داریم؟ بیش‌تر ما اعتقاد داریم که همه آنچه را که باید بدانیم قبلا آموخته‌ایم، بیش‌تر ما یک استدلال محیطی برای خودمان می‌آوریم که آنچه می‌دانیم به صورت خاص مفید و مؤثر نیست. مشکل است که بتوان اثبات کرد که حق با ما است. ما نمی‌توانیم چهارچوب روانی آن

را شناسایی کنیم، مگر اینکه از روی اراده به خود اجازه دهیم در مقابله آن قرار گیریم و در مورد آن نظر دهیم. در غیر این صورت اگر همه چیزها را به خوبی می‌دانستیم، هرگز احساس درد را تجربه نمی‌کردیم، زیرا درد به خوبی نشان می‌دهد که ما نمی‌دانیم چگونه برای رضایت خود با محیط تعامل داشته باشیم.

همه اینها باید تا حدی روشن باشد زیرا ویژگی‌های یک انسان عادی این نیست که به طور فعال اطلاعات متناقض با آنچه که قبلاً آموخته و باور دارد که درست است را جمع‌آوری و بررسی کند. با این حال به نظر می‌رسد این اطلاعات در بین اطلاعات محیطی که هنوز یاد نگرفته‌ایم آن‌ها را درک کنیم، پنهان است. اطلاعاتی که هنوز نیاموخته‌ایم منتظر است تا با ورود به محیط درونی ما به بخشی از شخصیت ما تبدیل شود. چیزی که ما نمی‌دانیم، نماینده تمام اطلاعاتی است که می‌تواند منجر به انتخاب‌هایی شود که پیامدهای رضایت‌بخش بیش‌تری برای ما داشته باشد. با این حال، از آنجایی که نمی‌دانیم چه چیزی را هنوز یاد نگرفته‌ایم و آنچه می‌دانیم اجازه ادراک جایگزین‌های دیگری که برای جلب رضایت وجود دارد را نمی‌دهد، به راحتی در چرخه وحشتناک عدم رضایت گرفتار می‌شویم. باور کنید در زمان گرفتار شدن ما در مخصصه، همه چیزهایی که جهان عرضه می‌کند، صرفاً نتیجه عدم توانایی ما در وفق داد خودمان است. زمانی که به خومان اجازه تطبیق یافتن را بدهیم، می‌آموزیم که همیشه انتخاب‌های دیگری (بیش‌تر از آنچه که باورهای ما اجازه درک آن را می‌دهد) وجود دارد. از نظر من معنای تطبیق، شناسایی و تغییر فعالانه بعضی چیزهایی است که در حال حاضر در درون ما وجود دارد، بنابراین آن یک سطح بالاتر از ایجاد ارتباط بین داخل و خارج است.

اولین تجربه در محیط فیزیکی، یک تمایز در مورد ماهیت آن تجربه، در محیط روانی ایجاد می‌کند. تمام اطلاعات یا احتمالات در گروه‌های مشابه‌ای در اولین تجربه به وجود خواهند آمد و سپس از طریق آنچه که ما قبلاً از طریق تجربه آموخته‌ایم مانع درک ما می‌شوند. دوباره من از مثال کودکی که در اولین برخورد با سگ یک تجربه دردناک داشته است استفاده می‌کنم. در این مثال اولین سگی که کودک بر اساس احساس طبیعی

کنجکاویش تلاش کرد با آن بازی کند به او حمله کرد. در نتیجه این تجربه، کودک یک "ارتباط طبیعی" بین تمام سگ‌ها و آن سگی که به او حمله کرده برقرار خواهد کرد. آنچه که او آموخته، به‌عنوان یک مانع روانی عمل خواهد کرد برای هر چیز دیگری که محیط در ارتباط با سگ‌های دیگر به او ارائه خواهد داد.

من از کلمه "ارتباط طبیعی" در جایی استفاده کردم که کودک نمی‌تواند فعالانه در مورد محدودیت‌هایی فکر کند که در آن سگ یک ویژگی در محیط ذهنی می‌شود. ارتباطات به طور خودکار، به‌عنوان یک عملکرد طبیعی در ذهن ما رخ می‌دهد. پس کودک نمی‌تواند ببیند که یک سگ خاص به او حمله می‌کند. هر سگی منجر به یادآوری تجربه دردناک قبلی او خواهد شد. به‌عنوان یک نتیجه، اولین تجربه او در ارتباط با یک سگ، دردناک بوده است. او در آینده در هر گونه برخورد با سگ‌ها با آن تجربه دردناک به طور خودکار ارتباط برقرار می‌کند. صرف نظر از اینکه این نحوه ارتباط چه قدر اشتباه است و یا اینکه محیط چه میزان سعی خواهد کرد به او اثبات کند که بیش‌تر سگ‌ها رفتار دوستانه دارند و برای او منجر به درد نمی‌شوند، کودک آن را باور نخواهد کرد، زیرا آنچه که قبلاً در مورد سگ آموخته است (نه یک سگ، بلکه تمام سگ‌ها) منجر به عدم پذیرش این اطلاعات جدید در سیستم روانی او می‌گردد.

با این حال، اگر اولین تجربه کودک در ارتباط با سگ مثبت باشد، او به وضوح هیچ مشکلی برای بازی با سگ‌ها نخواهد داشت تا زمانی که یک تجربه دردناک پیدا کند. در این مورد، اگر کودک توسط یک سگ گاز گرفته شود، به طور خودکار بین همه سگ‌ها و آن سگی که او را گاز گرفته ارتباط برقرار نمی‌کند، زیرا قبلاً محیط، اطلاعاتی بیش‌تر از یک تجربه دردناک به او ارائه کرده است. آنچه یاد خواهد گرفت و برایش تازگی خواهد داشت این است که رفتار همه سگ‌ها دوستانه نیست و باید کمی هم احتیاط کند.

کودکی که اولین تجربه او دردناک بوده است، نمی‌داند که می‌تواند تجربه خوش آیند و لذت بخشی با سگ‌ها داشته باشد. او به خاطر این نمی‌فهمد که چنین تجربه‌ای نداشته است. صرف نظر از همه شواهد و مدارکی که محیط ممکن است به او ارائه دهد، هنوز در این

مورد چیزی نیاموخته است و احتمالاً آن را نخواهد آموخت تا زمانی که مایل باشد گامی را برای از بین بردن این ترس بردارد. همه اطلاعات دیگری که در مورد ماهیت سگ‌ها به او ارائه می‌شود، توسط انرژی تجربه قبلی مسدود شده و یا رد خواهد شد.

شما می‌توانید هر چیزی را که بخواهید به یک کودک آموزش دهید، بدون در نظر گرفتن اینکه چقدر اشتباه است. کودک چیزی که شما به او می‌آموزید را باور خواهد کرد زیرا آنچه او تجربه می‌کند بخشی از هویت او می‌شود. هر چیزی که ما تجربه می‌کنیم تبدیل به بخشی از عملکرد هویت ما می‌شود. وقتی که من می‌گویم "عملکرد"، منظورم چیزی در درون ما است که پتانسیل دارد به‌عنوان یک نیرو بر رفتار ما تأثیر گذارد. اجزا عملکرد که ما آن را خاطرات، تجارب، باورها و ارتباطات می‌نامیم، به نوبه خود به شکل یک نیروی داخلی عمل می‌کند که برای شکل دادن به ادراکی که ما از محیط تجربه می‌کنیم، عمل می‌کند.

همان‌طور که در حال حاضر می‌دانید، همه آنچه که هر یک از ما به‌عنوان ترس می‌شناسیم، نتایج تجربه‌هایی است که ما در زمان‌هایی از زندگی مان به‌عنوان ترس آموخته‌ایم. احساس ترس به این دلیل است که ما یاد گرفته‌ایم بعضی شرایط محیط را به‌عنوان یک تهدید درک کنیم، در حالی که بعضی افراد که تجربه دردناکی مرتبط با شرایط مشابه محیط ندارند، آموخته‌اند که شرایط محیط را به شکل کاملاً متفاوتی درک کنند، به نحوی که آن را با تجربه‌های قبلی آن‌ها مرتبط می‌کند. یک شخص می‌تواند شرایط را به‌عنوان یک تهدید درک کند، از سوی دیگر شخص دیگری تنها بر اساس آنچه که در محیط درونی او است همان شرایط را می‌تواند به‌عنوان یک فرصت درک کند.

به عبارت دیگر آنچه که در حال حاضر در محیط ذهنی آن‌ها به‌عنوان تجربه وجود دارد، تعیین می‌کند که آن‌ها چگونه شرایط محیطی را درک کنند، چه به‌عنوان یک فرصت برای تجربه شادی و یا به‌عنوان یک تهدید برای تجربه دردناک. آنچه که واقعاً جالب است این است که هیچ‌کسی قادر به قانع کردن دیگری در مورد اعتبار ادراک خود نخواهد بود، زیرا چیزی که افراد تجربه کرده‌اند به طور مستقیم به آنچه که قبلاً

آموخته‌اند وابسته می‌باشد.

معمولاً ما تنها از ارزش و اعتبار چیزی که در درون خودمان است سؤال می‌کنیم. چگونه می‌توان اثبات کرد ما در نهایت نیاز داریم که بپذیریم چیزی برای آموختن وجود دارد؟ درد! وقتی ما درد عاطفی یک ناامیدی بزرگ یا استرس و اضطراب را تجربه می‌کنیم، قبول می‌کنیم که نیاز داریم یاد بگیریم، زیرا ما نمی‌دانستیم که چه رفتاری باید انجام دهیم و در نهایت برای ما بسیار دشوار است که مسئولیت آنچه که ما در پایان با آن روبه‌رو می‌شویم را از خود سلب کنیم.

به‌عنوان مثال اگر ما به "باور داشتن به اینکه معامله‌گری آسان است" برگردیم، چرا به این نتیجه رسیدیم معامله‌گری دشوار است در حالی که قبلاً فکر می‌کردیم بسیار آسان است؟ چه چیزی باعث می‌شود که ما در مورد سودمندی چنین باوری تردید کنیم؟ احساس درد ناشی از ناامیدی منجر به عدم توانایی برای رسیدن به اهدافمان می‌شود. وقتی ما سوال مفیدی می‌کنیم چه اتفاقی می‌افتد؟ در تمام جهان اطلاعات برای ما روشن می‌کند که چگونه با افزایش سطح ارتباط خود، می‌توانیم بیاموزیم که با محیط معامله‌گری تعامل مؤثرتری داشته باشیم. با این حال هر چیزی که برای افزایش سطح توانایی خود می‌یابیم، از قبل وجود داشته است، مگر اینکه ما در مورد چیزهای کاملاً جدیدی در درون خودمان فکر کنیم. تنها چیزی که مانع ما برای یافتن آن می‌شود دانسته‌های قبلی ما است که آنچه ما هنوز یاد نگرفته ایم را مسدود می‌کند. مشکل این است که اگر یادگیری چیزهای جدید به معنی تغییر دادن آن چیزهایی که قبلاً یاد گرفته‌ایم باشد به نظر می‌رسد که ما مایل باشیم از انجام آن امتناع کنیم، صرف‌نظر از اینکه آنچه که قبلاً آموخته‌ایم چقدر ممکن است در مقابل آنچه برای رسیدن به رضایت نسبی نیازمند آموختن هستیم، نامناسب باشد.

هنگامی که ما چیزی را یاد می‌گیریم، آن به‌عنوان یک نیرو برای مسدود کردن دیگر اطلاعاتی عمل خواهد کرد که منجر به درک انتخاب‌های دیگر می‌شود. حتی کودکان در مقابل پذیرش اطلاعاتی که برخلاف آموخته‌های آنان است، مقاومت می‌کنند، صرف‌نظر

از اینکه این آموخته احتمالاً چقدر عملکرد نامطلوب داشته است. یادگیری مترادف است با تغییر، که آیا آن چیزی که قبلاً می‌دانستیم تغییر داده‌ایم و یا چیزهای کاملاً جدیدی آموخته‌ایم. اگر ما از تغییر درونی خود (انطباق) امتناع کنیم، اضافه کردن به آنچه می‌دانیم برای ایجاد تمایزات بیش‌تر و تغییر چشم انداز خود، پس ما آنچه که نیاز داریم بدانیم را برای تجربه چیزی متفاوت در محیط خارج یاد نمی‌گیریم. اگر تغییری در درون به وجود نیامده باشد، تغییرات در محیط بیرون قابل درک نخواهد بود، در نتیجه ما خودمان را در چرخه‌هایی از درد و نارضایتی گرفتار می‌کنیم. پیامد آن این است که ما به رنج‌بردن ادامه خواهیم داد تا درد آن چنان بزرگ شود که ما ناگزیر برای ارزیابی دوباره آنچه که در مورد مدیریت زندگی مان انجام می‌دهیم از آن وضعیت خارج شویم. این به معنی ارزیابی دوباره میزان مفیدبودن باورهای مان است.

آنچه که ما می‌دانیم کهنه می‌شود

بر اساس چرخه نارضایتی که مجموعه‌ای از محدودیت‌های کنونی ما را در آن گرفتار می‌کند (آنچه که ما می‌دانیم مانع یادگیری چیزهایی که هنوز نمی‌دانیم می‌شود)، دلایل کاربردی بیش‌تری برای آموختن نحوه تطبیق پیدا کردن، وجود دارد. همه ما مجبوریم که دائماً با تغییرات محیط فیزیکی برای برآورده کردن نیازهای خود و رسیدن به اهداف مان در تعامل باشیم. روش ما برای تعامل با محیط، انتخاب‌هایی است که در ارتباط با دیدگاه محیطی خود درک می‌کنیم و آنچه که ما انجام می‌دهیم در رابطه با درک مان است و همه تابع آموخته‌هایمان است. حال اگر فرض کنید هر چیزی که در حرکت است (که شامل همه چیزهای متشکل از اتم و ملکول است) در طول زمان در حال تغییر است، بنابراین تغییر در یک اتم تابع محیط فیزیکی است.

با این حال یک محیط ذهنی متشکل از انرژی‌های مثبت و منفی است که اطلاعات را در مورد تجربیات ما انتقال می‌دهند. آنچه باید بیاموزیم، فرم‌ها، شکل‌ها و الگوهای سازمان یافته است که ما آن‌ها را باورها و مفاهیم در مورد طبیعت محیط فیزیک

می‌نامیم. انرژی از اتم و مولکول ساخته نشده است و بنابراین در طول زمان تغییر نمی‌کند. در واقع، انرژی در ابعادی متافیزیکی خارج از زمانی که ما با حواس خود درک می‌کنیم وجود دارد. انرژی الکتریکی تولید شده از مواد شیمیایی تنها می‌تواند در یک باتری ذخیره شود و اطلاعاتی که حمل می‌کند را ذخیره کند. زمان بر کیفیت این انرژی تأثیری ندارد (درجه شارژ مثبت یا منفی) و آن بر ادراک ما از اطلاعات محیطی و نحوه عملکرد آن بر رفتار ما تأثیر می‌گذارد.

تغییر دادن محیط روانی ما برای ارتباط برقرار کردن با تغییرات خارجی ثابت ناشی از محیط فیزیکی به طور خودکار نیست. اطلاعات ذخیره شده در محیط ذهنی ما در مورد ماهیت محیط فیزیکی، صرف نظر از میزان منسوخ شدن، غیرقابل استفاده‌بودن و یا حتی احتمالاً مضر بودن آن می‌تواند برای سال‌ها یا یک عمر بدون تغییر باقی بماند. علاوه بر آن، این دانش قدیمی به‌عنوان یک نیرو بر رفتار ما عمل خواهد کرد و موجب تعامل ما با محیط به روشی کاملاً نامناسب نسبت به شرایط خواهد شد. بنابراین حتی اگر ما تجربه‌های رضایت بخشی در برخی از دوره‌های زندگی خود داشته‌ایم، ما نمی‌توانیم به طور مسلم بگوییم نحوه تعامل با شرایط را آموخته‌ایم. شرایط در خارج به طور ثابت در حال حرکت هستند، نیروهای مختلفی را به ما ارائه می‌کند تا دوباره آن‌ها را بیاموزیم و خود را با آن‌ها تطبیق دهیم. برای مثال، در محیط بازار تغییر شرایط بسیار قابل مشاهده و معمولاً لحظه به لحظه است، در حالی که در انواع محیط‌های دیگر که معمولاً در آن فعالیت می‌کنیم، تغییر نیروها کمی کندتر و غیر قابل مشاهده‌تر هستند، اما با این وجود آن‌ها تغییر می‌کنند. مشکل این است که شرایط تغییر خواهد کرد و لزوماً ما این تغییر شرایط را تشخیص نمی‌دهیم، حتی اگر شروع کنیم برخی سطوح نارضایتی را تجربه بکنیم. مگر اینکه دائماً مراقب چیزهایی که قبلاً آموخته‌ایم و یا در حال آموزش آن‌ها هستیم، باشیم. همه چیزهایی که فکر می‌کنیم کارکرد مطلوبی دارند، باز هم می‌توانند منسوخ شوند.

فصل ۱۲

پویایی در دستیابی به اهداف

میزان برآورده شدن نیازهای ما و دستیابی به اهداف مان با هر درجه‌ای از رضایت‌مندی، در مرحله اول تابعی از میزان توانایی ما در تشخیص نیازهای مان و طبقه‌بندی کردن اهداف مان است. این امر چندان که به نظر می‌رسد ساده هم نیست. حس کنجکاوی طبیعی ما و چیزهایی که ما را جذب می‌کنند، نیروی درونی بسیار قوی هستند که در ما حالتی از نیاز را ایجاد می‌کند یا ما را در یک حالتی از عدم تعادل با محیط فیزیکی قرار می‌دهند تا نیازهای مان ارضا شود. وقتی که ما این جاذبه‌ها را برای فعالیت‌های خاصی احساس می‌کنیم، (مردم یا اشیا در محیط) اغلب تجسم احتمالات یا فرموله کردن هرگونه برنامه‌ای خیلی دشوار است. زیرا نیروهای درونی دیگر به شکل باورها، ارتباطات و یا خاطرات به صورت مانع عمل می‌کنند. ما باید رابطه بین چیزهایی که نیاز پیدا می‌کنیم و یا احساس می‌کنیم که به آن‌ها جذب می‌شویم و دیگر نیروهای درونی مانع شونده را درک کنیم.

میزان برآورده شدن نیازهای ما و دستیابی به اهداف مان، در مرحله دوم تابعی از سطح درک ما از ماهیت نیروهای محیط خارجی است که ما برای برآورده کردن نیازهای مان و دستیابی به اهداف مان با آن‌ها در تعامل هستیم. عمق درک ما مستقیماً وابسته به روشی است که برای ایجاد تغییرات دلخواه در محیط خودمان بیان می‌کنیم. در مرحله سوم، تابعی از مجموعه مهارت‌هایی است که ما برای تعامل کردن با محیط توسعه داده‌ایم و در مرحله چهارم تابعی از میزان توانایی ما در اجرای این مهارت‌ها است.

هرگونه اختلافی بین آنچه که ما می‌خواهیم، انتظار داریم و یا مورد نیاز ما است و آن

چیزی که بدست آورده‌ایم به سادگی نشان می‌دهد که تا چه میزان با نیازهای مان آشنا نیستیم و یا شاهدهی است بر این مدعا که مهارت‌های مناسب برای عملکرد مورد نیاز را نداریم. به عنوان اولین عامل در این زمینه، که یاد نگرفته‌ایم با نیازهای مان آشنا شویم، عدم توانایی ارزیابی واقعی (بدون توهم) در مورد در دسترس بودن آنچه که ما می‌خواهیم یا به آن نیاز داریم، می‌باشد. به عبارت دیگر آنچه که می‌خواهیم شاید در دسترس نباشد یا در چهارچوب زمانی که انتظار داریم، مقداری از آن در دسترس باشد. اما ما چهارچوب ذهنی برای ایجاد نوعی تشخیص نداریم که انتخاب‌های واقعی پیش رو را نشان دهد. همچنین باید در نظر داشت که آنچه که می‌خواهیم شاید واقعاً در دسترس باشد اما غیرقابل درک است که در نتیجه آموخته‌نشدن ایجاد تمایزات مناسب است. تمایز مناسب به ما نوعی دیدگاه می‌دهد که با استفاده از آن می‌توانیم متوجه شویم که آن‌ها قابل دسترسی هستند. در چنین شرایطی معمولاً به خودمان می‌گوییم که ای کاش و یا اگر فقط من در آن زمان می‌دانستم، زمانی که ما چیزی که در آن زمان نمی‌دانستیم را متوجه می‌شویم، در دیدگاه ما نسبت به آن چیز تغییر ایجاد می‌شود. اغلب متوجه نمی‌شویم که چیزهایی را که می‌خواستیم و بدست نیاوردیم، به علت عدم تغییر در دیدگاه ما بوده است. اگر ما چهارچوب فکری برای ایجاد تمایز مناسب را می‌داشتیم، می‌توانستیم فرض کنیم که که آن را داریم، مگر اینکه چیزی ادراک ما را مسدود کرده باشد.

در اینجا اضافه می‌کنیم که ما با بقیه مردم در تعامل هستیم. اگر ما برای بدست آوردن چیزی که در اختیار نداریم از زور یا نیرنگ استفاده کنیم، این عمل بر اثر فشاری است که از آن باورها بر رفتارهای بیرونی وارد می‌شود. اگر باورهای مردم با آنچه که ما از آن‌ها می‌خواهیم هماهنگ باشد؛ بنابراین نیازی به استفاده از زور یا نیرنگ نیست. زیرا یک حالت هماهنگی وجود دارد. عدم این هماهنگی حالتی از عدم تعادل در محیط درونی ایجاد می‌کند که به طور معمول با برخی اعمال مانند انتقام، نیرنگ و زور اصلاح می‌شود. به عنوان یک مشاهده عمومی، بسیاری از ما زندگی مان را صرف تلاش برای تغییر محیط بیرونی برای انطباق آن با محیط داخلی خود می‌کنیم. اما درست زمانی که ما در حال

تلاش برای برآورده نمودن نیازهای خود هستیم، تغییرات از راه می‌رسند. ما درباره آنچه که در برابرمان قرار دارد فکر می‌کنیم و کیفیت تجربیات خود از آن را تغییر خواهیم داد. در دومین حالت، جایی که ما مهارت‌های مناسب برای کاری که نیاز داریم انجام دهیم را نداریم، ممکن است که ما به خوبی با نیازهای مان و مراحل دستیابی به آن‌ها آشنا باشیم و همچنین ارزیابی شخصی مناسبی از عملی بودن آن نیازها داشته باشیم. اما این به آن معنی نیست که مهارت‌های لازم برای اجرای این مراحل را داشته باشیم. ممکن است مهارت‌های لازم در رابطه با آنچه که می‌خواهیم انجام دهیم دست کم گرفته شود (مثلاً نمی‌دانیم چه چیز بهتر است) و یا می‌توانیم در مورد توانایی‌های خود در رابطه با این شرایط غلو کنیم. علاوه بر این، حتی اگر ما مهارت‌های مناسب را یاد گرفته باشیم، ممکن است تعدادی از باورها یا ترس‌ها که به‌عنوان مانع یا نیروهای محدودکننده عمل می‌کنند، از اجرای درست مراحلی که منجر به رسیدن به هدفمان می‌شود جلوگیری کنند. این باورها یا ترس‌ها می‌تواند چیزی باشد که ما نسبت به آن آگاهی داشته باشیم یا می‌توانند به طور کامل ناخودآگاه باشند. تعریف من از حالت ناخودآگاه، هر نوع تجربه‌ای است که در آن دسترسی فوری به فرایند تفکر آگاهانه وجود نداشته باشد. به‌عنوان مثال کسی که از رفتن درون آب بترسد، از ترس خودش آگاهی دارد، اما برای فهمیدن اینکه چرا از رفتن درون آب می‌ترسد، کوچک‌ترین خاطره‌ای از یک تجربه دردناک مرتبط با آب ندارد.

در این جا بسیار مهم است که شما بین خاطره و یادآوری تفاوت قائل شوید. چیزی که ما در محیط تجربه می‌کنیم یک خاطره می‌شود و توانایی ما برای به یاد آوردن یک خاطره به صورت یک فرایند فکری آگاهانه، یادآوری است. بعضی از خاطرات به سادگی به یاد می‌آیند زیرا آن خاطره در مسیری ذخیره شده است که خیلی زیاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر ما به یاد می‌آوریم که چگونه بعضی از خاطرات را به یاد داشته باشیم. با این حال، تعداد زیادی از تجارب دیگر هستند که تبدیل به ضمیر ناخودآگاه شده‌اند. آن‌ها خاطراتی هستند که فراموش کرده‌ایم که چگونه آن‌ها را به یاد آوریم،

چرا که از آن مسیرها استفاده نمی‌کنیم و یا واقعاً از آنچه که در وحله اول توسط حواس خودمان درک کرده‌ایم هرگز به طور کامل آگاه نیستیم. با این حال، نکته اینجاست که هیچ یک از چیزهایی که به محیط ذهنی ما می‌روند به این علت که ما آن‌ها را به یاد نمی‌آوریم، ناپدید یا نابود نمی‌شوند. توانایی ما برای یادآوری آگاهانه هر باور خاصی که در کودکی آموخته‌ایم یا توانایی ما برای فراخوان هر تجربه خاصی، بیانگر اینکه اجزا ذهنی ما به صورت پویا بر رفتار ما عمل می‌کند، نیست.

یادآوری آگاهانه تجربیات ما ممکن است در گذشت زمان کمرنگ شود، اما زمان هیچ تأثیری بر انرژی آن (کیفیت انرژی) یا میزان نیروی عاطفی پشت این انرژی ندارد. به عنوان مثال، ضرب‌المثل قدیمی «زمان التیام بخش زخم‌ها است» قابل کاربرد برای محیط روانی نیست. زمان زخم‌های بدن را التیام می‌بخشد. زیرا بدن قسمتی از یک واقعیت فیزیکی است که در آن همه چیز به مرور زمان در حال تغییر است. به هر حال زمان هیچ تأثیری بر خاطرات ذخیره شده در محیط روانی ما ندارد زیرا محیط روانی جزئی از موضوعات فیزیکی نیست. آن از انرژی‌های ذخیره شده تشکیل شده که با گذشت زمان تغییر نمی‌کند.

زخم‌های عاطفی (شارژ منفی انرژی روانی) هرگز از بین نمی‌رود مگر اینکه ما یاد بگیریم چگونه خودمان را از آن‌ها رها کنیم و یا آن‌ها را تغییر دهیم. مردم فکر می‌کنند که زخم‌های عاطفی التیام پیدا می‌کنند، چرا که پس از گذشت سال‌ها از آن تجربه، آن‌ها یا سهواً اجازه می‌دهند که درد را نادیده بگیرند و یا یک سیستم باورها به عنوان یک سپر دفاعی در برابر آن ایجاد می‌کنند. در واقع ظاهراً ظرفیت بی‌نهایت ما برای مقاومت کردن در برابر پذیرفتن آسیب‌ها و مخفی کردن اثرات زخم‌های عاطفی، آن‌ها را بسیار زیرک ساخته است. ما تقریباً همیشه می‌دانیم که چه زمانی و با چه روشی بدن مان را مصون کنیم. اگر ساقی پای شما بشکند، آن را درک می‌کنید به این دلیل که قادر به راه رفتن نیستید. همچنین اگر آن به خوبی التیام نیابد، شما آن را می‌فهمید زیرا مانند قبل قادر به راه رفتن نخواهید بود، و یا هنوز برای راه رفتن مشکل دارید. با این حال، زخم‌های

عاطفی همیشه آشکار نیستند. زیرا ما همیشه نمی‌توانیم وجود آن‌ها را درک کنیم. اگر ما مسئولیت برای چرخه نارضایتی و درد عاطفی نداشته باشیم، آن را در طول زندگی مان تجربه می‌کنیم. در نتیجه خودمان را در برابر شارژهای منفی خودمان محافظت می‌کنیم. من بیش تر مردم را دیده‌ام که با این باور که تجربه‌های دوران کودکی‌شان هنوز می‌تواند بر نحوه ادراک آن‌ها از محیط و چگونگی بیان خودشان در حال حاضر تأثیر بگذارد، یک مشکل بزرگ داشته‌اند. در صورتی که اگر به خوبی در مورد آن فکر کنیم، می‌بینیم که این امر کاملاً منطقی است. هر چیزی که ما تجربه می‌کنیم به بخشی از اجزای محیط روانی ما تبدیل می‌شود. سپس تمام این اجزا به‌عنوان یک علت درونی عمل می‌کنند و بر نحوه تجارب ما از محیط بیرونی تأثیر می‌گذارند. ما قادر نیستیم به یاد بیاوریم چرا آموخته‌ایم از چیزهایی که احساس ترس به ما می‌دهند، ترس داشته باشیم. ما حتی به صورت آگاهانه برای خودمان اعتراف نمی‌کنیم که ترس وجود دارد، زیرا همیشه می‌توانیم توجیه کنیم که آن چیز دیگری است. با این حال، صرف نظر از اینکه چقدر سخت است که سعی کنیم مانع احساس درونی خود شویم، احساسات هنوز هم وجود دارند؛ در غیر این صورت تلاش‌های ما برای مسدود کردن آن‌ها در وحله اول غیر ضروری به نظر می‌رسید. ترس وجود خواهد داشت زیرا انرژی، در جایی از خاطره ما از بعضی تجارب گذشته، منجر خواهد شد که ما آن را احساس کنیم، صرف نظر از اینکه ما به خودمان اجازه شناسایی منبع آن را بدهیم یا ندهیم.

خاطرات، باورها و ارتباطات در طول زمان از بین نمی‌روند. منتظر گذشت زمان بودن یا تلاش برای قراردادن آن‌ها در جایی از ناخودآگاه، باعث به‌دست آوردن یک بینش آگاهانه سخت تر می‌شود. تا زمانی که زنده هستیم، عملکرد آن‌ها به‌عنوان منبع انرژی در مسیری که ما با بیان کردن خودمان، اطلاعات را از محیط انتخاب می‌کنیم ادامه خواهد داشت مگر اینکه یاد بگیریم چگونه آن‌ها را مدیریت کنیم. آیا هرگز متعجب شده‌اید از اینکه چرا اینقدر شکستن یک عادت ناخواسته مشکل است. یا اینکه چرا اجرا کردن بعضی از طرح‌هایی که واقعاً خود را به آن متعهد کرده‌اید، اینقدر دشوار است؟ آن مشکل است زیرا

آنچه که اکنون در درون شما است به عنوان یک مقاومت در برابر نیت شما عمل می کند. قصد داشتن برای انجام دادن هر کاری لزوماً یک باور نیست. به عبارت دیگر خارج از همه چیز ما در صدد انجام کاری هستیم، بعضی از این نیت توسط باورها و خاطرات ما پشتیبانی می شوند و بعضی از آن ها نه. زمانی که آن ها حمایت می شوند، تلاش های ما به نظر مجدانه می آید زیرا هیچ درگیری بین باورها، خاطرات و ارتباطات با آنچه که ما در صدد انجام آن هستیم، وجود ندارد.

با این حال، هماهنگ نبودن نیت ما با باورهای ما منجر به یک مبارزه می شود، جایی که ما نمی توانیم تمرکز داشته باشیم، به راحتی پریشان می شویم و یا کارهایی که بیش تر مردم به عنوان «اشتباهات احمقانه» از آن یاد می کنند را انجام می دهیم.

برای مثال، کسی که سیگار می کشد، تصمیم می گیرد که این عادت بد را ترک کند. به این ترتیب او قصد دارد که خودش را به عنوان یک فرد غیرسیگاری معرفی کند. با این حال وقتی که او آخرین سیگار را کشید، باورهای او سریعاً توجه او را به کشیدن سیگار جلب می کنند تا جایی که سیگار کشیدن به یک آرزو تبدیل می شود. چیزی که ما اینجا داریم یک درگیری کلاسیک بین یک تصمیم است که نه تنها با باورهای دیگر در تضاد است، بلکه به خودی خود توسط یک ساختار واقعی حمایت نمی شود. انرژی لازم برای ترک سیگار از تمایل آگاهانه برای تبدیل شدن به یک فرد متمایز در این زمینه زندگی او خواهد آمد. با این حال، تصمیم او فوراً تمام انرژی های منفی باورهایی که در طول سال ها او را سیگاری کرده است را نفی نمی کند. این باورها برای جلب توجه آگاهانه او (اعلان وجود سیگار در محیط و فکر کردن به سیگار) و رفتار او (برداشتن یکی از آن ها و کشیدن آن) انرژی زیادی ایجاد می کند.

حتی ما می توانیم برای چیزی که قصد انجام آن را داریم از حمایت درونی برخوردار باشیم (باورها، خاطرات و ارتباطات) و به علت تضاد با دیگر باورهای مان، هنوز مشکلات بالا را در ارتباط با برنامه های خود داشته باشیم. رفتاری که در حد «اشتباه احمقانه» تنزل پیدا می کند اغلب نتیجه باورهای ناخودآگاه یا فراموش شده ای است که در تضاد مستقیم

با نیات ما است. در این مورد، معامله‌گری یک مثال کامل است. بسیاری از مردم وقت، انرژی و منابع مالی بسیار زیادی را اختصاص می‌دهند برای اینکه خودشان را به‌عنوان یک معامله‌گر معرفی کنند.

آن‌ها چیزهای زیادی درباره معامله‌گری می‌آموزند. حتی آن‌ها به شدت همکاران خود را تحت نظر می‌گیرند برای آنچه که آن‌ها در مورد بازارهای مالی می‌دانند، اما هنوز نمی‌توانند معاملات خود را به‌طور صحیح برنامه‌ریزی شده اجرا کنند. آن‌ها معامله‌گرانی هستند که می‌توانند به‌طور خودآگاهانه تا سطح مشخصی روزها پول بدست آورند و سپس ناگهان تمام سود خود را در یک یا دو معامله به بازار بر می‌گردانند. راهی که از طریق آن، آن‌ها تمام پول شان را از دست می‌دهند، با سبک معاملاتی آن‌ها در زمانی که پول بدست می‌آورند در تعارض کامل است. آن‌ها پس از آنکه مقدار کافی پول از دست دادند، به روش معاملاتی معمول خود بر می‌گردند و این فرایند را درباره شروع می‌کنند. این نوع رفتار اتفاقی نیست و به دلایل مشخصی رخ می‌دهد.

در هریک از این شرایط، مطمئناً این معامله‌گران تأثیرات قابل‌اعمالی برای موفقیت توسعه داده‌اند. آن‌ها برخی از باورهای بسیار ساخت یافته را تعریف کرده‌اند تا اینکه خودشان را به‌عنوان یک معامله‌گر بیان کنند. با این حال چیزی که آن‌ها انجام ندادند شناسایی و تخلیه کامل خود از باورهای دیگر است (آگاهانه و ناخودآگاه) که در تضاد مستقیم با تلاش برای به‌دست آوردن پول به‌عنوان یک معامله‌گر هستند. به‌عنوان یک مثال، در رابطه با یک تربیت دینی باورهایی وجود دارد که با مفهوم معاملات قماری کردن در تضاد مستقیم است. بر پایه این باورها، معامله‌گری، گرفتن غیرمنصفانه پول بدون ارائه خدمات از دیگر معامله‌گران است؟ این نوع از فعالیت‌ها با اکثر تعالیم مذهبی سازگار نیست. یک مثال معمول دیگر این است که اکثر مردم با باورهای بسیار قدرتمندی در رابطه با اخلاق کار رشد می‌کنند. آن‌ها تعریف بسیار سفت و سختی در مورد تعریف کار و دستمزد یک نفر دارند. معامله‌گری با بیش‌تر این تعاریف ناسازگار است.

بنابراین، صرف نظر از میزان کارآمدی یک استراتژی معامله‌گری، عمل معامله‌گری

برای هر نوع باوری که با انجام معامله‌گری تناقض دارد، هنوز نادرست خواهد بود. انرژی جمع شده در این باورها متناقض، در نهایت به جایی می‌رسد که معامله‌گر، رفتار خودش را در تعارض کامل با قوانین معامله‌گری یا نیت پول بدست آوردن پیدا می‌کند. اغلب او متوجه می‌شود که در مورد ایجاد یک معامله اشتباه فقط نظاره‌گر است و یا در آن زمان برای متوقف کردن خودش، احساس ضعف می‌کند و یا برای جبران عدم توازن در محیط ذهنی خود، خودش را متوقف نمی‌کند تا به اندازه کافی پول از دست دهد.

اگر ما در مورد خودمان سخت‌گیرانه قضاوت کنیم پس از این نوع اتفاق‌ها احساس ضعف، ناکامی و شکست می‌کنیم و ما می‌توانیم به حس ضعف و ترس خود غلبه کنیم. زیرا ظاهراً ما هیچ کنترلی بر این نیروی روانی ناشناس که می‌تواند بسیار بیش‌تر از خودمان رفتار ما را کنترل نماید، نداریم. بدون هرگونه آگاهی از این مشکل و یا ابزار مؤثر برای برخورد با آن، بیش‌تر مردم برای ساختن موانع ذهنی تلاش می‌کنند و آشکار کردن تأثیر این نیروها بر رفتارشان را نفی می‌کنند. بدیهی است این تلاش‌ها تأثیری ندارد و حتی باعث می‌شود وضعیت ترسناک‌تر شود. این جایی است که در آن از مواد مخدر برای بازی استفاده می‌شود. هر چه او بیش‌تر این نیروها را نادیده می‌گیرد، نیروهای بیش‌تری ایجاد می‌شوند و او باید برای نادیده گرفتن آن‌ها، بیش‌تر به سمت مخدر برود. هر چه او بیش‌تر مواد مصرف کند، همه چیز در محیط بیرون او، به‌عنوان بازتابی از محیط درونی او، بدتر می‌شود. در نهایت، محیط بیرونی یا درونی او یا هر دو به حدی بدتر می‌شوند که وضعیت واقعی و شرایط خودش را نادیده می‌گیرد. سپس او اذعان می‌کند که «بله، من یک معتاد هستم و نیاز به تغییر کردن دارم» و یا اینکه «بله من یک راه‌نیاز دارم تا این مسائل که سبب سیگاری شدن من شده است را به حالت اول برگردانم».

نکته همین جاست: آموختن اینکه چگونه خاطرات دردناک را فراموش کنیم و یا نادیده گرفتن وجود باورهایی که تصمیم ما را حمایت نمی‌کنند، پتانسیل این باورها برای تأثیر گذاشتن روی رفتار ما را به هیچ وجه کاهش نمی‌دهد. اگر ما می‌خواهیم رفتارهای ناخواسته خود را تغییر دهیم، باید منابع داخلی آن رفتارها را تغییر دهیم. خودمان را از

محدودیت‌های ترسناک با شفاف‌دادن زخم‌های احساس‌مان رها کنیم. تغییر دادن تضاد در باورها و تخلیه شارژ آن، چیزی است که باید یاد بگیریم. روی هم رفته باید یاد بگیریم چگونه انرژی روانی خود را مدیریت کنیم. اگر مردم از روش مدیریت باورها، خاطرات و ارتباطات‌شان اطلاع داشتند این چرخه دردناک هرگز از اول شروع نمی‌شد.

به این ترتیب من یک نیروی ثابت را در عملکرد ثابت در زندگی شناسایی می‌کنم. اول، تمام نیروهای محیط خارجی پتانسیل عمل بر زندگی ما به‌عنوان یک علت را دارند. جایی که ما به‌عنوان افراد تأثیرات آن را تجربه می‌کنیم. برخی از این نیروهای محیط خارجی را تا حدی درک می‌کنیم و برخی دیگر را درک نمی‌کنیم. میزان سطح درک و فهم ما تا حدی است که ما بتوانیم به آنچه که می‌دانیم عمل کنیم. ضمن اینکه در درون تمام این نیروهای خارجی، خواه آن‌ها را درک کنیم یا نه، نیروهایی هست که به صورت خودکار هر چیزی را که از اتم و مولکول ساخته شده را تغییر می‌دهد. در نتیجه چیزهایی که می‌دانیم را، به شرط سودمند بودن، پس از مدتی منسوخ می‌سازد. به‌عنوان مثال صدلی که شما روی آن نشسته‌اید و این کتاب را می‌خوانید با گذشت زمان نابود می‌شود. اما زمانی می‌رسد که دیگر قادر نخواهد بود هیچ وزنی را تحمل کند. باورهای خود را بازسازی کنید، آن‌ها پیوسته در حال منسوخ شدن هستند.

دومین نیروی عمیق درونی، کنجکاو و جذب شدن است که ما را وادار به کشف کردن، یادگیری درباره چیزی و تعامل با محیط، ظاهراً با روشی که قبلاً تعیین شده می‌کند. به‌عنوان مثال چیزهایی است که ما به طور طبیعی علاقمندیم در مورد آن بیاموزیم، مانند کسی که همیشه می‌خواهد یک موزیک‌دان، آتش‌نشان، هنرمند، بازیگر یا دکتر شود و دنبال کردن این شغل‌ها منجر به احساس رضایت‌مندی عمیقی در زندگی او می‌شود. با این حال، اگر محیط در بعضی از دوران زندگی به ما فشار وارد کند که کاری که هیچ علاقه‌ای نداریم را انجام دهیم، ما احساس پوچی می‌کنیم و شناسایی آن می‌تواند بسیار دشوار باشد. تنها احساس می‌کنیم چیزی در زندگی مان گم شده است. آنچه که هر کدام از ما به‌عنوان یک فرد به طور طبیعی در مورد آن کنجکاویم و در محیط به آن جذب

می‌شویم از عمیق‌ترین لایه‌های وجود ما نشأت می‌گیرد. آن‌ها به‌عنوان نیروهای بسیار قدرتمندی برای بیان خود عمل می‌کنند، بر ما فشار می‌آورند که از محیط فیزیکی یک تصویر تخیلی ایجاد کنیم یا چیزهای مورد علاقه خود را در محیط فیزیکی دنبال کنیم که اغلب در تضاد مستقیم با نیروهای محیط بیرون هستند.

سوم، نیروهای روانی هستند که باورها، خاطرات و ارتباطات ما را نمایندگی می‌کنند. اگرچه باورها، خاطرات و ارتباطات نیروهای روانی هستند اما آن‌ها مانند نیروهای کنجکاو و مجذوب شدن نیستند. باورها، خاطرات و ارتباطات موجود صرفاً نتیجه انواع تجربه‌های ما با محیط فیزیکی هستند. آن‌ها در مقابل نیروهای کنجکاو و مجذوب شدن هستند که قبل از اینکه ما به دنیا بیاییم در ما وجود داشته است و به نظر می‌رسد که با احساسات معنوی یا کدهای ژنتیکی تعیین می‌شوند. بعضی از باورها، خاطرات و ارتباطات ما منابعی برای شکست، درد و نارضایتی هستند. زیرا آن‌ها ما را وادار می‌کنند که تنها آنچه که آن‌ها قبلاً می‌دانسته‌اند را درک کنیم. به عبارت دیگر، آن‌ها عملکرد ویژه‌ای به‌عنوان نیرو برای جلوگیری هرگونه رشد بیش‌تر روحی دارند.

در حال حاضر از آنجایی که ما باید برای برآورده کردن نیازهای مان و رسیدن به اهداف مان با محیط فیزیکی تعامل داشته باشیم، کلید بیمه کردن خودمان برای تجربه سطح رضایت‌مندی بالاتر، دستیابی به سطوح عمیق‌تری از بینش و درک ماهیت این نیروها است. برای این کار نیاز داریم که در حالت یادگیری دائمی باقی بمانیم. تنها چیزی که ما را از ادامه یادگیری در مورد ماهیت این نیروهای خارجی متوقف می‌کند، نیروهای روانی به فرم باورها، خاطرات و ارتباطات می‌باشد که حس کنجکاو ما را مسدود می‌کند و گاهی روند یادگیری را تعطیل می‌کند.

این گفته تا حدی درست است که شما نمی‌توانید به یک فرد مسن ترفندهای جدید را یاد دهید، به جز اینکه آن واقعاً خوانده شود. «یک فرد مسن ترفندهای جدید را یاد نمی‌گیرد». این برای یک شخص صرف‌نظر از سن او غیر ممکن نیست که چیزهای جدیدی یاد بگیرد. مسأله این توانایی نیست. این موضوعی بیش‌تر از مقاومت و امتناع

است. امتناع حاصل مجموع تمام چیزهایی است که ما در حال حاضر به آن باور داریم. در واقع باید گفت آن را فراموش کرده‌ایم. «من در حال حاضر هر چیزی که نیاز دارم بدانم را می‌دانم». البته عواقب چنین موضعی نسبت به محیط، اغلب ویرانگر خواهد بود. امتناع از هرگونه تغییر در محیط روانی، همیشه حوادث واقعا ویرانگری را ایجاد می‌کند. البته در این عالم همه نگرش‌ها توسط اشخاص دیگر به رسمیت شناخته می‌شوند. یادگیری نحوه تشخیص آن توسط خودمان یک تکنیک است، زیرا آن در همه ما به‌عنوان یک عملکرد طبیعی که در آن باورها، خاطرات و ارتباطات اطلاعات را مدیریت می‌کنند، وجود دارد. برای همیشه در حالت یادگیری باقی بمانید. ما نیاز داریم که بیاموزیم چگونه خود را وفق دهیم. برای وفق دادن نیاز داریم بعضی از تکنیک‌های خاص ذهنی را یاد بگیریم. این که چگونه به طور آگاهانه افکار خود را ارتقا، اصلاح و جایگزین کنیم یا تضاد (شارژ الکتریکی) اجزا مختلف در محیط ذهنی را تغییر دهیم، که به‌عنوان محدودیت‌ها یا نیروهای مهارکننده ادراک ما و رفتار ما عمل می‌کنند و مانع ما برای کسب سطوح بیش‌تری از مسئولیت‌پذیری در محیط فیزیکی می‌شوند. فرایند تطبیق آگاهانه، یادگیری نحوه رفع نیاز و دستیابی به اهداف‌مان از راهی است که رضایت ما را به طور فزاینده جلب می‌کند. توجه کنید که ضمنا در درون برآوردن نیازها و دستیابی به اهداف مان، نیاز به کاوش برای چیزهای کنجکاوانه و جذب‌کننده وجود دارد که توسط باورها، خاطرات و ارتباطات مسدود می‌شوند.

برای تطبیق آگاهانه، ما نیاز داریم که انتخاب کنیم در برابر یادگیری و تغییر مقاومت نکنیم. این امر مستلزم تمایل بخشی از ما است برای اینکه خارج از محدودیت‌های ایجاد شده توسط باورها، خاطرات و ارتباطات خود فکر کنیم و همچنین تمایل برای آموختن نحوه مدیریت انرژی روانی است. در این صورت می‌توانیم خودمان را از اثرات منفی خاطرات دردناک‌مان رها کنیم. هنگامی که ما آموختیم چگونه تعارض یک خاطره دردناک را تغییر دهیم، آن خاطره دیگر آنقدر دردناک نیست. زمانی که خاطره‌ای از شارژ منفی انرژی خالی شود، دیگر چندان پتانسیل ایجاد ترس نخواهد داشت. ترس همیشه

تعداد انتخاب‌هایی که ما از محیط درک می‌کنیم را محدود می‌کند. زیرا توجه ما را بر روی موضوع ترس‌آور متمرکز می‌کند. تأثیر نهایی آن برای ما دقیقاً همان چیزی است که تلاش می‌کنیم از آن اجتناب کنیم. نکته مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که زمانی که ما تضاد خاطرات را تغییر می‌دهیم، عملاً ساختار حافظه تغییر نمی‌کند. به عبارت دیگر ما این تجربه را فراموش نمی‌کنیم. بنابراین ما هنوز می‌توانیم از آن به‌عنوان بخشی از دانسته‌های خود از آنچه در مورد طبیعت محیط فیزیکی می‌دانیم استفاده کنیم. زمانی که ما کیفیت انرژی یک خاطره را از منفی به مثبت تغییر می‌دهیم، پتانسیل تولید ترس خاطره را خنثی می‌کنیم، در نتیجه این به ما اجازه می‌دهد تا گزینه‌های دیگری که برای تجربه‌نمودن در همان لحظه در اختیار داریم را درک کنیم.

این تمایل برای تغییر دادن از جایی فراتر از ناامیدی آمده است. این ایده‌ای است برای یادگیری اینکه چگونه گی آنچه که نیاز داریم را تشخیص دهیم، قبل از اینکه شرایط تا سطح ناامیدی بدتر شود. این کار مستلزم این است که در سیستم ذهنی خودمان سه فرضیه بسیار اساسی را جا بدهیم که به ما برای حفظ سلامتی ارتباط با محیط و تولید انرژی کمک خواهد کرد که برای شروع یک فرایند تصمیم‌گیری به آن نیاز داریم.

فرض اول این است که، ما هر چیزی که برای دانستن وجود دارد، یاد نگرفته‌ایم. به‌عنوان یک نتیجه، همواره نیروهای ناشناخته‌ای وجود خواهد داشت که بر ما عمل می‌کنند تا درک ما از هر چیزی خارج از استنتاج ما باشد تا حدی که در آن باید هم زمان از همه چیزهایی که در محیط به آن نزدیک می‌شویم، آگاه باشیم. پیامدهایش این است که ما نیاز داریم از لحظه تولد تا لحظه‌ای که می‌میریم، در یک حالت ثابت یادگیری باشیم. زیرا فهم ما هنوز آتقدر رشد نکرده که هم زمان تمام اطلاعاتی که در هر لحظه وجود دارد را درک کنیم. پس تا آن زمان ما مجبور هستیم اطلاعات را بر اساس تجربه خود، از آنچه که آموخته‌ایم باور کنیم، انتخاب کنیم.

فرض دوم، آنچه که ما آموخته‌ایم باور کنیم، خواه با زور، تحمیل شدن علاغم میل، به‌عنوان یک شکل از نیروهای محیط خارجی، یا با انتخاب، به‌عنوان یک شکل از

نیروهای داخلی که بر ما تأثیر می‌گذارند مثل کنجکاوی و جذب شدن، برای برآوردن رضایت‌مندانۀ نیازهای خودمان، شاید خیلی سودمند نباشد.

فرض سوم، این است که حتی در مورد چیزهایی که فکر می‌کنیم می‌تواند سطح رضایت‌مندی ما را افزایش دهد، باید بازنگری کنیم. زیرا شرایط محیط تغییر کرده است. به عبارت دیگر، اغلب بخشی از هر چیزی که لازم باشد برای تجربه بیش‌تر رضایت‌مندی و شادی بدانییم، با آنچه که قبلاً یاد گرفته‌ایم جای‌گزین خواهد شد یا به‌طور کامل باطل می‌گردد و امتناع از تغییر دادن آنچه که قبلاً یاد گرفته‌ایم، مانند این است که بگوییم: ما در حال حاضر هر چیزی که نیاز داریم بدانیم را می‌دانیم و لازم نیست چیز بیش‌تری یاد بگیریم. البته، ما به‌سادگی می‌توانیم یک دانای بزرگ باشیم، اگر نیاز نداشته باشیم که خودمان را وفق دهیم. زیرا ما در یک حالت پایداری از رضایت‌مندی قرار داریم. هر چیزی کم‌تر از احساس رضایت کامل از تعامل با محیط، نشانه این است که نیاز داریم بعضی چیزها را یاد بگیریم.

در فراسوی لحظه‌ها

اگر شما براساس از فرضیات مذکور عمل کنید، کم‌کم تشخیص می‌دهید که هر لحظه در حال توسعه توانایی‌های خود هستید و آنچه که برای بهبودبخشیدن به خودتان نیاز دارید را انجام دهید. به‌عنوان مثال بیابید نگاهی به یک معامله‌گر فرضی بیندازیم که هدفش از معامله کردن، بدست‌آوردن پول است. او بر اساس درک خود از آنچه که فکر می‌کند یک فرصت است اقدام به باز کردن یک موقعیت می‌کند. با این حال او بدون ترس از این احتمال که در شناخت فرصت دچار اشتباه شده باشد، عمل می‌کند. به‌عنوان یک نتیجه، ترس عامل مسدود شدن سطح آگاهی او از هر مدرکی می‌شود که نشان می‌دهد که او در اشتباه است. به یاد داشته باشید ترس یک مکانیسم طبیعی است که در شرایط تهدیدکننده به ما هشدار می‌دهد به نحوی که ما می‌توانیم از آن شرایط اجتناب کنیم.

حال در مورد اشتباه کردن، تهدید چه چیزی است؟ در این مورد، مانند بیش‌تر موارد،

تهدید انباشته شدن همه دردها و تحقیرها از تجارب گذشته در درون او هست. در صورتی که بازار، یا هر شخص دیگری در این ارتباط، به او هرگونه اطلاعاتی ارائه دهد که با تصورات او تناقض داشته باشد، ترس او باعث تحریف ادراکش خواهد شد و ممکن است از روی خشم بر سر کسی که آن اطلاعات را به او ارائه کرده فریاد بکشد: «دوباره با من حرف نزن». تا اینکه بتواند از احساس دردی که در حال حاضر در درونش است، جلوگیری کند. ترس او تجارب زیادی که تلاش می کند از آن اجتناب کند برایش ایجاد می کند، زیرا او از اطلاعاتی که عملکرد بازار را نشان می دهد (در ارتباط با آنچه که می خواهد یا انتظار دارد) اجتناب می کند. در صورتی که بازار بر خلاف جهت دلخواه حرکت کند، احتمالاً با آن مقابله نمی کند تا زمانی که درد انجام این کار کم تر از درد مقابله نکردن با آن باشد. این بدین معنی است که مجموع ضررهای او به نقطه ای می رسد که برای جلوگیری از هر ضرر بیش تر، راحت تر به اشتباهاتش اعتراف می کند. مجموع کل چیزهایی که در هر لحظه بدست آورده ایم، بازتاب نتایج تلاش های ما در محیط خواهد بود. یک هدف یک قصد است که ما در محیط طرح ریزی می کنیم. این یک نیاز است که در زمان آینده باید برآورده شود. نیاز ناشی از شناخت برخی کمبودهاست. شناختن نیاز به صورت خودکار توجه ما را برای تحت نظر گرفتن محیط جهت برآوردن آن نیاز متمرکز می کند. اطلاعات محیطی که ما درک می کنیم (کیفیت و عمق بینش) تابع تعداد تمایزاتی است که ما می توانیم از هر اطلاعاتی که توسط عامل ترس مسدود می شود بدست آوریم، تا بتوانیم خارج از آن عمل نماییم. نحوه بیان ما برای برآوردن نیاز تابعی از ۱: برداشت ما ۲: مراحلی که ما به عنوان یک نتیجه از آن برداشت انتخاب می کنیم و ۳: توسعه مهارت های ما منهای هر نوع باورها خاطرات و ارتباطات متناقض خواهد بود. ساختن هر لحظه ای که ما با محیط در تعامل باشیم، یک نشانه کامل است از آنچه که می فهمیم و اینکه می توانیم عملکرد خوبی از آنچه می دانیم داشته باشیم.

هنگامی که ما از تأیید یا قبول کمال در هر لحظه از زندگی خودمان امتناع می کنیم، دسترسی داشتن به اطلاعاتی که برای توسعه خودمان به آن نیاز داریم را انکار می کنیم.

هر نوع مهارتی که ما برای بیان مؤثرتر خودمان نیاز داریم، به یک نقطه شروع درست نیازمند است. برای پیدا کردن یک نقطه شروع درست، نیاز به پذیرش در مورد هر نوع دستاورد خودمان، به عنوان یک بازتاب از توانایی ما برای شناخت مهارت‌هایی که نیاز داریم بیاموزیم و نحوه اجرای آن‌ها است. بدون این نقطه شروع درست، ما بر پایه یک توهم عمل می‌کنیم.

توهم نتیجه این باور است که ما بیش‌تر از آنچه واقعاً می‌دانیم، می‌فهمیم و می‌تواند کاری بیش از توانایی ما باشد. ما اشتباهاً تصور می‌کنیم که محیط قسمتی از ادراک ما و یا فقط ادراک ما است و سپس به طور فعال هر اطلاعاتی که خلاف آن باشد را مسدود می‌کنیم. توهم اختلاف بین پذیرش در هر لحظه است که در نتیجه آن می‌توانیم آنچه که برای آموختن جهت حرکت به جلو نیاز داریم را شناسایی کنیم و این باور که ما در حال حاضر کامل هستیم می‌باشد که در این صورت نیاز به یادگیری هیچ چیز نداریم. مطمئناً اگر هر یک از ما در یک حالت کامل از دانش و توانایی بود، آنگاه هرگز نیاز به شکایت درباره چیزی یا بهانه گرفتن، توجیه کردن و دلیل آوردن برای اینکه چرا بعضی چیزها مطابق با برنامه ما نیست، نداشتیم.

هر «باید» می‌تواند «اگر فقط» باشد که نشانه‌ای از میزان توهم است که در آن ما خودمان را دلداری می‌دهیم. اگر ما می‌توانستیم یا ما بتوانیم، به این معنی است که ما در هر لحظه بهترین کار را با در نظر داشتن تمام اجزاء، به صورت آگاهانه و ناخودآگاه، انجام دهیم. تصدیق و پذیرش این واقعیت همیشه به ما یک نقطه شروع درست برای نشان دادن آنچه که نیاز داریم یاد بگیریم می‌دهد به طوری که ما می‌توانیم شرایط متفاوت را درک کنیم یا منابعی که برای پاسخگویی متفاوت نیاز داریم را توسعه دهیم.

اگر معامله‌گر فرضی ما بخواهد به طور مؤثر رشد کند و همواره موفق باشد، نیاز دارد که درگیر بهبود بخشیدن به خویشتن گردد. او باید درک کند که همیشه حق با بازار است و اگر یک ساختار خشک ذهنی را به رفتارش تحمیل نکند، می‌تواند از آن سود کند. او نیاز دارد که خودش را از ترس اشتباه کردن رها کند تا بتواند رفتار بازار را از یک منظر

هدف مشاهده کند. در غیر این صورت، ترس او از اشتباه کردن باعث ایجاد اشتباهات بعدی خواهد شد. همچنین او نیاز به مقرر کردن قوانین قطعی دارد که منجر به راهنمایی رفتارش شود و باید نحوه رعایت آن قوانین را بیاموزد. اگر او بر مبنای مجموعه قوانین وضع شده عمل کند، هرگز نباید اجازه دهد که ضررها به اندازه‌ای زیاد شود که درد باعث خارج شدن او از معامله گردد. با این حال اگر او از تصدیق و پذیرش وضعیت موجود امتناع ورزد و یا برای متقاعد کردن خودش تلاش کند به نحوی که پاسخ مناسبی به وضعیت موجود ندهد بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که خودش را در توهم رها کرده است. در اثر انکار شرایط موجود، او ارتباط خودش را با اطلاعاتی که برای رسیدن به مقصود نیاز دارد قطع می‌کند.

ما باید حاضر باشیم در مورد خودمان با واقعیت روبه‌رو شویم به طوری که بتوانیم با واقعیت‌ها در خارج از خودمان روبه‌رو شویم. توهم کم‌تر در دلداری دادن به خودمان، منجر به درک بیش‌تر ما از محیط خارج خواهد شد که شرایط واقعی را منعکس می‌کند. زیرا اطلاعاتی زیادی هست که ما توانایی درک آن‌ها را داریم. محروم کردن کم‌تر خودمان از اطلاعات محیطی موجب یادگیری بیش‌تر ما می‌شود. یادگیری بیش‌تر ما، پیش‌بینی ما را از نحوه عکس‌العمل محیط خارج و یا پاسخ‌گویی به هر شرایط سخت را ساده‌تر می‌کند. در غیر این صورت ما به خودمان اجازه نمی‌دهیم که محیط را درک کنیم. هیچ یک از ما دوست نداریم که به آنچه از نقاط ضعف خودمان درک می‌کنیم، اعتراف کنیم. با این حال این دقیقاً همان چیزی است که برای رشد شخصیت‌مان به آن نیاز داریم. در غیر این صورت ما ساختمان زندگی خود را بر پایه توهمی حفظ می‌کنیم که به انرژی زیادی نیاز دارد. مصرف مواد مخدر برای نگهداری از آن است اما در نهایت فرو ریختن این توهم منجر به آگاه‌شدن بسیار دردناک خواهد شد. روبه‌رو شدن با حقیقت در محیط یا واقعیت در مورد خودمان دردناک‌تر از وادارشدن به پذیرش واقعیت نیست که از نتایج این توهم است. با این حال اولین گام در فرایند شکستن یک چرخه نارضایتی زمانی است که ما با آنچه که در درون مان است روبه‌رو می‌شویم، که آن را تبدیل به یک

چرخه موفقیت می‌کند. آن چیزی که برای رسیدن به اهداف مهم‌تر است، روبه‌رو شدن با شرایطی است که وجود دارد. در ابتدا باید آنچه نیاز داریم را شناسایی کنیم، سپس برای عملکرد مؤثرتر، آن‌ها را بیاموزیم.

همه معامله‌گران دقیقاً آن چیزی را به دست می‌آورند که سزوارش هستند.

هر زمانی که معامله‌گران تمایل داشته باشند، یک موقعیت را باز می‌کنند و یا از آن خارج می‌شوند. این تصمیم فرایندی است که نتیجه تعامل کل اجزا سازنده محیط ذهنی با یکدیگر است. اگر ما از تمام این اجزا فهرست بگیریم و انرژی که آن‌ها را کنترل می‌کند را اندازه‌گیری کنیم، با توجه به میزان تعادل اجزا سازنده که حس مثبت خود ارزیابی را ایجاد می‌کند در برابر اجزایی که یک حس منفی از خود ارزیابی را ایجاد می‌کند، آنچه تولید خواهد شد مقدار خالص ارزشی است که ما برای خودمان قایل می‌شویم. این مقدار ارزش خالص است که در هر معامله‌ای در هر روز، ماه یا سال ما را به سود می‌رساند و یا موجب از دست رفتن پول ما می‌شود.

من می‌دانم که پذیرش این مفهوم می‌تواند بسیار دشوار باشد. همه ما هنگام معامله قوانینی را برای خودمان وضع می‌کنیم. در داخل یا خارج از بازار هیچ نیرویی بر ما فشار نمی‌آورد، مگر اینکه یک موقعیت به علت کمبود اعتبار توسط کارگزار تسویه شود. در هر معامله احتمال برای گرفتن سود یا قطع زیان وجود دارد. چیزی که ما باید با توجه به هر یک از احتمالات تصمیم بگیریم نتیجه دیدگاه ما و همه اجزا داخلی تأثیرگذار بر این دیدگاه خواهد بود. در واقع چیزی که در پایان انجام می‌دهیم، نتیجه تصمیمات گرفته شده و توانایی ما برای اجرای آن تصمیمات خواهد بود که دوباره با تعدادی از عوامل روانی تعیین خواهد شد، که همه آن‌ها به حس خود ارزیابی ما کمک می‌کنند.

معامله‌گری تمرین جمع کردن پول است. هنگامی که ما یاد گرفتیم چگونه معامله کنیم (درک فرصت‌ها و اجرای معاملات خود)، چه چیز یا چه کس دیگری می‌تواند برای چیزی

که ما تا پایان به عهده داریم پاسخ‌گو باشد؟ در واقع اگر معامله‌گران به نمودار سرمایه خالص خود رجوع کنند، آن بازتاب میزان تضاد باورهای درونی و آنچه که روز به روز، ماه به ماه و یا سال به سال درباره خودشان فکر می‌کنند است. این نمودار بسیار شبیه یک نمودار میله‌ای و یا نقطه‌ای عادی از وضعیت بازار، درون خودمان است، با سطوح حمایتی و مقاومتی، مناطق مستحکم، پشتیبانی از قیمت، فروریختن و برگشت بازار. تمام این الگوها حالت ذهنی معامله‌گر را منعکس می‌کند.

همچنین نمودارهایی شبیه به این می‌توانند همان بازار را پیش‌بینی کنند، اگر یک نفر یاد بگیرد چگونه به آن نگاه کند. برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌های کارگزاری که بودجه‌های بزرگ را مدیریت و نگاه‌داری می‌کنند، مقدار سرمایه موجود شان را بین هر معامله‌گر بر اساس سابقه معاملاتی هر شخص اختصاص می‌دهند. به عبارت دیگر هنگامی که شخص عملکرد خود را می‌سازد، تعیین زمانی که او یک موفقیت بزرگ بدست می‌آورد، چندان دشوار نیست. زیرا نیروهای بزرگ روانی، همان‌طور که مجموع نیروهای بازار، قبل از یک حرکت بزرگ آماده می‌شوند، آن را آشکار می‌سازد.

به‌عنوان یک معامله‌گر اگر می‌خواهیم بیش‌تر و بیش‌تر به خودمان پول بدهیم، باید یاد بگیریم که چگونه بیش‌تر و بیش‌تر برای خودمان ارزش قایل شویم. به‌طوری که باور کنیم سزاوار آنچه که می‌خواهیم، هستیم و یا برای آنچه که دریافت می‌کنیم، سزاواریم. معامله‌گری می‌تواند منجر به بدست‌آوردن سریع سود بادآورده شود. برای نگاه‌داشتن این سودها، نیاز است که از طریق نیروهای درونی حمایت شویم. بیش‌تر مواقع حمایتی وجود ندارد. البته اولین قدم در فرایند ارزش قائل‌شدن برای خودمان پذیرفتن یک نقطه شروع درست است و آن قبول مسئولیت کامل آن چیزی است که ما تا پایان به‌عنوان انعکاس آنچه که در مورد بازار، خودمان یا هر دو نیاز داریم یاد بگیریم. در نهایت، هر چیزی که انجام می‌دهیم، یا به احساس خود ارزیابی ما کمک می‌کند و یا آن را کاهش می‌دهد. به همین دلیل است که این احساس می‌تواند روز به روز یا ماه به ماه نوسان کند. بهترین راه برای اضافه‌کردن به احساس خود ارزیابی ما، متعهد کردن خودمان برای روند رشد کردن است.

فصل ۱۳

مدیریت انرژی روانی

منظور از مدیریت انرژی روانی چیست؟ ما در حال حاضر از طریق روش‌های زیادی انرژی روانی خود را مدیریت می‌کنیم، اما به احتمال زیاد به نحوه انجام آن فکر نمی‌کنیم. برای مثال، آیا امکان ندارد که یک زخم خفیف عاطفی (مثل برخی توهین‌های جزئی) را بگیریم و انرژی پشت سر آن زخم را تا مرز دیوانگی احساسی افزایش دهیم؟ چگونه شما این کار را انجام می‌دهید؟ با تمایل ما به فکر کردن در مورد هر آنچه باعث احساس توهین می‌شود. افکار ما، بسته به اینکه ما برای فکر کردن چه نوع افکاری را انتخاب کنیم می‌تواند به آن انرژی اضافه کند و یا از آن زخم انرژی بگیرد. اگر ما به افکار مخرب فکر کنیم، انرژی‌های منفی زخم را اضافه کرده‌ایم. این انرژی بدون توجه به میزان تحمل این انتخاب‌های افراطی ما افزایش می‌یابد. علاوه بر اینکه ما نمی‌توانیم هر زمان انتخاب می‌کنیم و یا هر زمان که مایل باشیم آن را متوقف کنیم. با این حال توقف کردن در تناسب مستقیم با مقدار انرژی دخیل، مشکل‌تر می‌شود. آیا ما زمانی که خودمان انتقال افکار منفی یک تجربه را آغاز می‌کنیم متاثر از این مدیریت و دستکاری انرژی روانی هستیم به نحوی که می‌خواهیم خودمان را بیش‌تر عصبانی کنیم؟

در همین راستا اگر ما افکار مثبتی داشته باشیم، انرژی احساسی را از آن زخم کاهش می‌دهیم. من مطمئن هستم هر کس که این کتاب را بخواند متوجه هست که چه زمانی یک شخص می‌خواهد که خشمگین باشد. او از شنیدن هر چیزی که ممکن است خشم او را کاهش دهد امتناع می‌کند. هنگامی که او از گوش دادن به "صدای عقل" امتناع می‌ورزد، خیلی صحبت می‌کند. در این زمان ما انتخاب کرده‌ایم که انرژی روانی خود

را مدیریت نکنیم. تنها دلیل عصبانیت شخص، تعطیل کردن "صدای عقل" است زیرا می‌داند که اطلاعات دارای پتانسیلی است که احساس او را تغییر می‌دهد. او می‌داند که اگر چشم‌انداز خودش را تغییر دهد، که به نوبه خود احساس او را تغییر می‌دهد، یک محیط متفاوت را در خارج تجربه خواهد کرد. اگر او تمایلی به تغییر نداشته باشد، بدون در نظر گرفتن منافع احتمالی آن، از فکرش برای تأمین منافع خود استفاده نمی‌کند. اینها تنها مثال کوچکی از روش‌های بسیاری است که در آن محیط روانی خود را برای منطبق کردن اهدافمان، بر اساس تمایل مان، دستکاری می‌کنیم. بدیهی است اگر مدیریت کردن انرژی روانی برای مقاصد مخرب امکان‌پذیر است، پس مدیریت کردن آن‌ها برای اهداف سازنده نیز ممکن است. در این جا مفهوم کلیدی تمایل و هدف می‌باشد. تمایل هدایت آگاهانه افکار ما به سوی یک هدف خاص برای تغییر دادن چیزی در درون مان است که مفید نیست.

افکار یک ابزار بسیار قدرتمند برای اثرگذاری تغییرات در محیط روانی است. ما می‌توانیم از آن‌ها برای انتقال دادن، تنظیم مجدد، اضافه کردن، کسر کردن یا تغییر دادن تضاد اجزا مختلف روانی استفاده کنیم. افکار شکلی از انرژی هستند، به احتمال زیاد تفاوتی با الکتریسته یا نور ندارد. آن‌ها می‌توانند به عنوان علت تولید بعضی از اثرات در محیط‌های فیزیکی عمل کنند. مانند وقتی که ما صحبت می‌کنیم افکارمان به شکلی عمل می‌کنند که منجر به تولید یک اثر در محیط روانی می‌شود. هنگامی که افکار مورد استفاده ما منطبق بر باطن مان است، ما اساساً از یک شکل انرژی به عنوان یک ابزار برای تغییر استحکام و تغییر شکل دیگر انرژی‌ها استفاده می‌کنیم، مانند اینکه برای تغییر دادن یک باور با رها کردن ذهن از انرژی منفی یک خاطره دردناک، از افکارمان استفاده کنیم. هر کس به طور غریزی می‌داند که اگر ما به خودمان اجازه بدهیم که در مورد چیزی فکر کنیم، افکار قدرت تغییر راه کارهای موجود در درون ما را دارند و می‌دانیم وقتی که چیزی در درون تغییر می‌کند، ما یک محیط خارجی متفاوت را درک و تجربه خواهیم کرد. اگر نخواهیم ارتباط جاری بین محیط داخل و خارج را مختل کنیم، ما آگاهانه

هر آنچه لازم است را انجام می‌دهیم، برای اطمینان از اینکه برای خودمان چیزی که ممکن است تهدیدکننده آن ارتباط باشد را افشا نمی‌کنیم. تمایل به فکر کردن اولین نتیجه تغییر است. شخصاً اعتقاد داریم که اگر ما نگهداری با رشد ذهنی را در نظر نداشته باشیم، (اضافه کردن به خودمان با ارتقاداتن آنچه که قبلاً یاد گرفته‌ایم) و علاوه بر آن اگر ما مستقیماً در نظر نداشته باشیم که در سطح خود آگاه رشد کنیم، بنابراین نمی‌توانیم توانایی فکر کردن، دلیل آوردن و ایجاد کردن را دریافت کنیم. ضمناً درون توانایی ما برای فکر کردن، دلیل آوردن و ایجاد کردن، یک قابلیت ذاتی برای یادگیری روش خارج شدن از شرایط دردناک و چرخه نارضایتی زندگی وجود دارد. چرخه دردناک زندگی با خاطرات ناخوشایند ایجاد می‌شود و تداوم پیدا می‌کند. پس ذات توانایی برای فکر کردن و استدلال است که قابلیت التیام زخم‌های احساسی را دارد به طوری که ما می‌توانیم آنچه که از محیط در دسترس است را فراتر از ترس‌مان درک کنیم. التیام زخم‌های عاطفی چیزی است که ما باید با آموختن نحوه مدیریت انرژی روانی یاد بگیریم چگونه آن را انجام دهیم. آموختن نحوه فراموش کردن خاطرات دردناک اهمیت آن‌ها را در درک ما از اطلاعات محیطی، یا پتانسیل آن‌ها در تأثیرگذاری روی رفتار ما کاهش نمی‌دهد.

این موهبت خلاقیت است که همه ما با آن متولد می‌شویم. قابلیت تفکر، فراتر از آنچه که باورهای کنونی، خاطرات و ارتباطات به‌عنوان واقعیت محیطی به ما دیکته می‌کنند می‌باشد. این قابلیت به دلیل اینکه از مجموعه محدودیت‌های کنونی ما (باورها، خاطرات دردناک و ارتباطات اشتباه) فراتر است، یک نیروی جبران‌کننده است که به ما اجازه رشد، بهبود و تکامل بدون درد و چرخه مخرب زندگی را می‌دهد. با این حال، در این جا چیزی است که شما ممکن است نیاز داشته باشید در مورد آن فکر کنید و آن قابلیت انجام بعضی کارهایی است که لزوماً یک توانایی برای انجام آن کار نیست.

قبل از اینکه قابلیت به یک توانایی تبدیل شود، با مهارت پرورش داده می‌شود. برای مثال، ما می‌توانیم تحقق بعضی از نیازها یا اهداف در برخی لحظات آینده را تصور کنیم و سپس در محیط برای آن طرح‌ریزی کنیم. اما آن به این معنا نیست که ما از تصورات

خلاقانه استفاده کرده‌ایم. ممکن است ما تنها از تصورات مان برای طرح ریزی آنچه که در حال حاضر در حافظه مان است یا چیزی که در حال حاضر به آن باور داریم، استفاده کرده باشیم. شبیه همین برای افکارمان صادق است. بیش تر وقت‌ها، آن‌ها از مجموعه باورها و خاطرات فعلی ما سرچشمه می‌گیرند، همان‌طور که آنچه که ما به آن فکر می‌کنیم با وضعیت موجود پاسخ داده خواهد شد.

تنها محدودیت‌های واقعی که در ذهن وجود دارد، قوانینی هستند که یا به ما آموخته‌اند یا ما آن‌ها را برای خودمان وضع کرده‌ایم. ما در هیچ صورتی محدود نیستیم تنها به آنچه که در حال حاضر باور داریم درست است فکر کنیم یا آنچه که در حال حاضر تجربه می‌کنیم. ما آزاد هستیم که برای کشف هر تعداد از احتمالات و انتخاب عملکرد بر مبنای یکی از آن‌ها در هر جای فرمان بگردیم، صرف نظر از اینکه آن انتخاب در داخل یا خارج از مجموعه قوانین جاری که ما به آن عمل می‌کنیم است یا نیست. حتی تا حدی که از فرمان برای تغییر هرگونه قانونی در مورد محدودیت توانایی مان استفاده کنیم. اگر ما منظور مستقیم تغییر خودمان را با فکر کردن در مورد آنچه که باید برای شاد شدن و جلب رضایت بیش تر یاد بگیریم، ندانیم، پس تفکر، استدلال و خلاقیت نمی‌تواند وجود داشته باشد.

تجربه چندین باره یک شرایط دردناک، در یک محیط ثابت، اشاره به آن دارد که ما هیچ گزینه‌ای که منجر به رضایت بیش تر از نتایج شود را درک نمی‌کنیم. آنچه که ما درک می‌کنیم به طور مستقیم به آنچه که ما در حال حاضر می‌دانیم، متصل شده است. برای درک انتخاب‌های دیگر، به غیر از آن‌هایی که باورها، خاطرات و ارتباطات، ما را به آن‌ها قفل کرده است، باید چیزهایی که هنوز نیاموخته‌ایم را بیاموزیم. بنابراین، پیدا کردن راهی برای خارج شدن از یک وضعیتی که نارضایتی پیوسته را در پی دارد، احتیاج دارد که ما خودمان را برای فکر کردن فراتر از آنچه در حال حاضر می‌دانیم، آماده کنیم. محیط همواره به ما فرصتی را برای عشق، هماهنگی، شادی و موفقیت یا بعضی از درجات ناامیدی، خشم، تنفر و خیانت را ارائه خواهد کرد. چیزی که ما در پایان، با هر یک از

این لحظات بدست می‌آوریم، بازتابی است از آنچه در درون ما وجود دارد زیرا محیط، اطلاعاتی که در هر لحظه ارائه می‌کند را تفسیر نمی‌کند. این فرایند برای هر یک از ما اتفاق می‌افتد. مثال پول مجانی در فصل ۱۰ را به یاد دارید؟ مردی که به هر کسی که در خواست می‌کرد، پول می‌داد. چگونه هر شخص داده‌های محیطی را با واقعیتی که خود تجربه کرده بود تفسیر می‌کرد.

خلاقیت با رشد و تغییر مترادف است. آیا کلمه "خلق" اشاره دارد به آوردن چیزی که قبلاً وجود نداشته است؟ اگر آن قبلاً وجود داشت، پس قبلاً خلق شده است. برای استفاده از تصورات خلاقانه، باید مایل باشیم که خارج از آنچه فکر می‌کنیم و یا احتمال می‌دهیم که درست است، فکر کنیم. برای کسانی از شما که با اشکال مختلف تفکر خلاقانه آشنا نیستند، قطعاً شگفت‌زده می‌شوید از اینکه چگونه تنها تمایل به سوال کردن از مفید بودن چیزی درون ما، موجب هجوم ناگهانی جای‌گزین‌های امید بخش به ذهن می‌شود. در غیر این صورت خاطرات و باورهای ما سبب می‌شود که در آینده افکار ما به همان شکلی پاسخ دهد که در گذشته عمل کرده است. بنابراین همان تجربیات گذشته دوباره ظاهر خواهد شد. نام‌ها و مکان‌ها ممکن است تغییر کند اما شرایط و اوضاع همیشه همان طور باقی می‌ماند زیرا چهارچوب فکری ما برای درک هر چیز متفاوتی تغییر نکرده است.

"نیاز ما در اختراع است!" به عبارت دیگر، نیاز، برخی از دستگاه‌های جدید را ایجاد کرده است. تجهیزات و یا فرایندها هیچ تفاوتی با نیاز به "ایجاد یک خود جدید" برای تجربه موفقیت و رضایت بیش‌تر در زندگی ندارد. نیاز به‌عنوان یک نیرو در پشت افکار ما برای تفکری فراتر از موانع موجود عمل می‌کند همان طور که ما می‌توانیم موانعی که شامل تعدادی از باورها و تمام خاطرات دردناک ما است و به‌عنوان نیروی مقاوم برای جلوگیری از گسترش مهارت‌های ما عمل می‌کند را گسترش دهیم. بنابراین ما نیاز به یک نیرو برای نفوذ و مقابله با این موانع داریم. آن نیرو افکار و تمایل ما برای استفاده از آن به روش‌های خلاقانه است.

زندگی برای ما بسیار راحت‌تر می‌شود و داشت اگر ما بر مبنای این باور عمل کنیم که دانش ما معیوب و ناقص است و در حال تکامل به چیزی است که ما هنوز به آن تبدیل

نشده‌ایم، پتانسیل رضایت‌مندی بیش‌تر خواهد شد. هر چیزی در حال تکامل به چیزی است که هنوز نیست. در سطح فیزیکی، سلول‌های جدید متولد شده و سلول‌های کهنه می‌میرند. در سطح روانی هر لحظه که می‌گذرد ما چیزی را تجربه می‌کنیم. هر تجربه شکلی از خاطره یا باور را به محیط درون ما اضافه می‌کند. هر باور یا خاطره، مفهومی ایجاد می‌کند که به‌عنوان یک نیرو بر چگونه‌گی تعامل ما با محیط تأثیر می‌گذارد. سپس همان‌طور که ما با محیط در تعامل هستیم، آن را با بعضی روش‌ها تغییر می‌دهیم که یک محیط جدید برای کاوش و تجربه کردن ایجاد می‌شود. هر چیزی که وجود دارد متکامل می‌شود، زیرا هر چیزی که وجود دارد در حرکت است و حرکت تغییر ایجاد می‌کند. حتی بزرگ‌ترین کوه‌ها در نهایت توسط سنگ‌های کوچک پوشیده خواهد شد، که خود آن‌ها نیز توسط ماسه‌ها و سپس گرد و غبار پوشیده خواهند شد.

با این حال نکته اصلی در درون مفهوم تکامل این است که (در آن حالت دانش ناقص است) نگاه اشتباه وجود ندارد. اشتباهات تنها چیزهایی است که یاد نگرفته‌ایم و بدیهی است که باید یاد بگیریم. یک اشتباه دقیقاً چه چیزی است؟ قطعاً ما با یک مفهوم یا تعریف از "اشتباه" متولد شده‌ایم. اگر به تنهایی در نظر بگیریم، همه بچه‌ها به‌طور طبیعی برای جلب رضایت نیازهای درونی‌شان جهت یادگیری و رشد، خودشان را در تعامل با محیط نگه خواهند داشت تا وقتی که آن‌ها شروع می‌کنند به یادگیری این موضوع که آنچه انجام می‌دهند ممکن است خارج از استانداردهای تعیین شده توسط مردمی باشد که آن‌ها را تماشا می‌کنند. همه بچه‌ها فقط دوست دارند که تماشا شوند.

معیارهایی که ما برای تعریف یک اشتباه استفاده می‌کنیم بعضاً چیزهایی است که ما تا به حال از کسی یاد گرفته‌ایم. به عبارت دیگر، والدین و معلمان ما این تعاریف را برای ما تصویب کرده‌اند. این تعاریف چهارچوب ذهنی را برای تجربه‌های دردناک حل نشده آن‌ها نمایندگی می‌کند و آنچه آن‌ها خودشان در مورد به‌دست آوردن امیال و آرزوهای یاد نگرفته‌اند. به عبارت دیگر ما جهل خود را تصویب کرده‌ایم، همان‌گونه که حکمت خود را، بدون اینکه در آن زمان تفاوت میان این دور را بدانیم. و چیزهایی که گناه و اشتباه تصویب

شده است، یک حقیقت در نظر گرفته می‌شود. هنگامی که ما به‌عنوان افراد بزرگسال به فرزندان تعاریف سفت و سخت مان از آنچه که مبتنی بر یک اشتباه است را القا می‌کنیم (تصور اینکه آنچه می‌خواهیم انجام دهیم ما را نجات می‌دهد)، اثرات آن در نسل بعدی واقعاً جاودان است. تا زمانی که به حدی از تکامل فکر دست پیدا نکنیم که یک اشتباه حل نمی‌شود مگر ما در درکمان تا نقطه‌ای تکامل پیدا کنیم که بتوانیم بیش‌مان را با تجربه کردن انباشته کنیم. هنگامی که به آن نقطه رسیدیم، آنچه که ما تجربه می‌کنیم به دلیل آنچه که آموخته‌ایم، دیگر اشتباه و یا دردناک نیست. با این حال تا زمانی که به آن نقطه برسیم، احساس می‌کنیم که مجبور به نجات دیگران از درس‌های دردناک و اشتباهات هستیم، حتی تا مرحله ضرب و شتم آن‌ها، البته برای منافع خودشان. با ایجاد درد، اعم از عاطفی یا جسمانی به‌عنوان وسیله‌ای برای نجات دیگران از اشتباهات ما، آنچه که ما واقعاً ایجاد کرده‌ایم یک چرخه ترس است. ما اطمینان می‌دهیم که سطح محدودیت ما از درک و بیش‌تر در ما نگهداری می‌شود زیرا ترس نیرویی است که روند یادگیری را خفه می‌کند. در واقع، ما درد ناشی از اشتباهات حل نشده خود را به فرزندان تحمیل می‌کنیم فقط به‌عنوان اینکه والدین ما درد ناشی از اشتباهات حل نشده خود را به ما تحمیل کرده‌اند. و آن نسل به نسل منتقل می‌شود تا اینکه کسی تصمیم بگیرد که از قدرت خلاقیت خودش برای شکستن این چرخه استفاده کند.

در یک سیر تکاملی، برای عملکردی خارج از این باور همانطور که ما می‌توانیم به طور طبیعی از انتخاب‌هایی که ایجاد کرده‌ایم، درس بگیریم باید در ابتدا تعاریف مان از چیزی که فکر می‌کنیم اشتباه است را تغییر دهیم. این نوع باورها است که به‌عنوان مسدودکننده‌های روانی برای درک روش‌های رضایت‌بخش بیش‌تر در زندگی عمل می‌کنند. اشتباهات عملاً مترادف با درد هستند. ما می‌توانیم هر تعداد راه برای جلوگیری از قبول یک اشتباه پیدا کنیم پس لازم نیست با درد مقابله کنیم و در این فرایند خودمان را از آنچه که برای رشد، توسعه و بهبود زندگی مان نیاز داریم بدانیم، محروم می‌کنیم. پس ما انتخاب‌هایی نمی‌کنیم که در نتیجه، پیامدهای آن را به‌عنوان اشتباه تعریف کنیم.

بنابراین ما نمی‌توانیم تصور کنیم که چیزی در درون ما وجود دارد که با "قضایوت بهتر ما" تعارض دارد و دارای قدرت بیش‌تری برای نفوذ در رفتار ما است. برای تغییر تعریف خود از آنچه که اشتباه می‌دانیم نسبت به شدت انرژی عاطفی پشت یک توهین، نیاز به روش‌های یادگیری مدیریت انرژی روانی برای خرد کردن آن انرژی یا بیرون کشیدن انرژی منفی از خودمان داریم. با انجام این کار به خودمان اجازه می‌دهیم که به جای مخفی کردن تجربه‌های مان از آن‌ها درس بگیریم. بدون تأثیر این تعاریف متناقض از اشتباه، نظارت شخصی بر پیشرفت فرایندهای مان برای رسیدن به اهداف مان بسیار آسان‌تر است. اگر ما در رفتارمان با اقداماتی که برای رسیدن به اهداف مان انجام می‌دهیم تناقضی پیدا کنیم، این تناقض بیانگر این است که باورهای ما با آن اقدامات هماهنگی ندارند. در هر صورت عدم وجود این تناقض، شناسایی کردن چیزی که برای دستیابی به اهداف مان نیاز داریم یاد بگیریم را بسیار آسان‌تر می‌کند.

مزایای یادگیری نحوه مدیریت انرژی روانی

افزایش احساس امنیت و اعتماد

شما می‌توانید احساس امنیت و اعتماد را با دانستن اینکه می‌توانید با شرایط موجود مقابله کنید و همچنین با شناسایی آنچه که نیاز دارید برای عملکرد مؤثرتر فرا بگیرید را افزایش دهید. بهترین راه برای توسعه یک حس امنیت بیش‌تر، آموختن نحوه توسعه توانایی‌های ما برای وفق دادن خودمان با شرایط غالب جهت برآوردن نیازهای مان به‌طور رضایت‌بخش است.

در محیط روانی خاطرات و تجارب ما در طول زمان تغییر نمی‌کنند، اما محیط فیزیکی جایی است که اهداف ما در آن برآورده می‌شود. حرکت آن دائماً رو به جلو است، شرایط جدید را به ما ارائه می‌دهد که آن به نوبه خود، احتمالات و فرصت‌های مختلفی را به ما عرضه می‌کند و اگر ذهن ما باز باشد قادر به درک آن‌ها خواهیم بود.

برای یک معامله‌گر واقعاً موفق این فرم از فکر کردن ضروری است. انواع احتمالات

حرکت قیمت در بازار به دلیل تعداد متنوعی از نیروهای مؤثر بر آن تقریباً می‌تواند بی‌پایان نمایش داده شود. همه ما این گرایش را داریم که ذهن خودمان را روی تعداد بسیار محدودی از این احتمالات قفل کنیم و هنگامی که بازار با تعصب ما روی تصورات ذهنی‌مان مطابقت نداشت، ما ترکیبات مختلفی از تحریف و توهم می‌سازیم و از عواقب بعدی آن رنج می‌بریم. لازم نیست معامله‌گری همراه با درد و عاری از لذت باشد. ما این روش معامله‌گری را برای خودمان ایجاد می‌کنیم زیرا ذهن‌مان در وفق‌دادن خود سخت و ناتوان است.

افزایش سطح رضایت‌مندی

تا زمانی که ما زنده هستیم، نیازهایی خواهیم داشت و تا زمانی که ما نیاز داریم راهی که می‌رویم تمام نشده است. نیازها ما را مجبور می‌کنند تا برای دستیابی به این حالت تمامیت، با محیط تعامل داشته باشیم. رشد کردن در این حالت از تمامیت، نیاز دارد که ما همیشه در حالت یادگیری باشیم. برای اینکه خود را در حالت یادگیری مداوم نگه داریم، نیاز داریم که خودمان را با محیط وفق دهیم. یادگیری، یک عملکرد ابتدایی از وجود ماست. هنگامی که ما این عملکرد را داشته باشیم با بدست آوردن احساس خوشبختی پاداش می‌گیریم، رفاه و رضایت‌مندی همه‌گی محصول کیفیت تجارب ما با محیط خارجی و تابعی از میزان یادگیری ما است.

مقاومت نقطه مقابل یادگیری است. هنگامی که ما در مقابل آنچه که محیط در قالب درس ارائه کرده است مقاومت می‌کنیم استرس را تجربه می‌کنیم. استرس متضاد احساس خوبی و خوشی است. شادی و هیجان را زمانی احساس می‌کنیم که در حال یادگیری هستیم. اگر ما از وفق‌دادن خود امتناع کنیم، فرایند یادگیری را تعطیل کرده‌ایم. در این حالت کیفیت تجارب ما رو به زوال می‌گذارد. زیرا ارتباط ما به محیط بیرونی بدتر شده است. محیط بیرونی در حال تغییر است در حالی که ما بدون تغییر باقی مانده‌ایم و در نتیجه بین آنچه وجود دارد و آنچه که ما می‌دانیم ارتباط و پاسخ‌گویی کم‌تری به وجود می‌آید. در نهایت ما خودمان را به خاطر مقاومت در برابر تطبیق یافتن مجازات

می‌کنیم، زیرا آنچه که ما از درد، ناامیدی، استرس، اضطراب و ناراضی‌تای تجربه کرده‌ایم همه محصول فقدان بصیرت، درک و ترس است.

افزایش شرم

برای افزایش اعتماد به نفس خود، جهت تغییر محیط درونی برای تجربه کردن یک محیط بیرونی متفاوت، باید توانایی‌تان را برای روبه‌رو شدن با مسایل مشکلی که همه ما تمایل داریم که از آن‌ها اجتناب داشته باشیم، افزایش دهید. به جای روبه‌رو شدن با آن‌ها، ما تعدادی از تکنیک‌های اجتناب کردن نظیر مواد مخدر، تحریف، دلیل تراشی و یا حتی امید و آرزو داشتن را یاد می‌گیریم. همه این‌ها می‌تواند نتیجه نیروی دردناک آگاهی باشد. ما در نهایت باید به هر روشی که شده با این مسایل روبه‌رو شویم زیرا آن‌ها به ندرت دست از سر ما بر می‌دارند. هر چه بیش‌تر ضرر کنیم، معمولاً شرایط بدتر می‌شود و حل شرایط به نحو فزاینده‌ای مشکل‌تر می‌شود.

با این حال یکی دیگر از مشکلاتی که در نتیجه اجتناب کردن بوجود می‌آید و کم‌تر قابل مشاهده است، توجه کردن به آرزو و امیدواری است. انگیزه‌دادن به یک واقعیت بصری، یک سطح عمیق‌تری از دانش و حکمت است که مناسب‌ترین گام‌هایی که در آینده باید برداشته شود را نشان می‌دهد. که همیشه همراه با بهترین احساس ما چیزی بسیار شبیه آرزو و امیدواری است. به عبارت دیگر تمایز قایل شدن میان امیدواری و تحریف کردن واقعیت‌ها بسیار دشوار است و این یکی از دلایلی است که چرا ما بسیار سخت به شهود (شم) اعتماد پیدا می‌کنیم. راهی که شما می‌توانید اطمینان حاصل کنید که یک شهود واقعی را دریافت می‌کنید این است که، محیط ذهنی خود را از هر چیزی که منجر می‌شود به جای مقابله کردن با مسأله و پیدا کردن راه حل مورد نیاز، آرزو و امید داشته باشید که چیزی اتفاق افتد، پاک کنید. شما می‌توانید آرزو کنید و امید داشته باشید که بازار برخورد گشت، و یا می‌توانید ضرررتان را قطع کنید و خود را برای فرصت بعدی آماده کنید. برای اینکه قادر به قطع کردن ضرررتان و آماده شدن برای گرفتن فرصت

بعدی باشید، نیاز است که شما هر چیزی که در محیط ذهنی تان منجر می شود که از مقابله کردن اجتناب کنید و در نتیجه امید و آرزو داشته باشید را تغییر دهید. بیش تر شما وقتی که احساس خاصی را دریافت می کنید، آن را یک دریافت شهودی واقعی تلقی می کنید و اعتماد به نفس بیش تر شما پیامد آن خواهد بود. شهود همیشه شما را با مناسب ترین روش برای رفع نیاز خود راهنمایی می کند.

در این مورد دچار سوء تفاهم نشوید، من نمی گویم که امید و آرزو داشتن ذاتاً اشتباه است. در بعضی از مواقع امید و آرزو داشتن می تواند خیلی مفید باشد. به عنوان یک معامله گر به هر حال ما نمی توانیم دارای یک امید و آرزوی متعالی باشیم. زیرا یک رابطه منفعلانه با بازار را به ما تحمیل می کند. هنگامی که ما امید و آرزو داریم، به جای اینکه با شرایط مقابله کنیم و کاری برای خودمان انجام دهیم، بی درپی مسئولیت پذیری خود را در مقابل بازار برای چیزهایی که اتفاق می افتد تغییر می دهیم. اگر ما خودمان را در حالت امیدواری و توسل به هر نیروی ناشناخته پیدا کردیم، آن یک نشانه عالی از این است که نمی دانیم چه خبر است و در نتیجه نیاز است که از بازار خارج شویم.

حکمت

هنگامی که ما از ترس مان برای شکستن چرخه های سرخوردگی و نارضایتی عبور می کنیم یا قطبیت یک خاطره دردناک را برای شکستن یک چرخه دردناک تغییر می دهیم، ما معرفت کسب کرده ایم و این به این خاطر است که همه جوانب یک قضیه را یاد گرفته ایم. معرفت نداشتن، ترس، خشم، تعصب یا پیش داوری است. زیرا آن سطح عمیقی از فهم، اعتماد به نفس و ایمان است که همه برآمده از داشتن تجربه در طیف کاملی از احتمالات از بی نهایت منفی تا بی نهایت مثبت است. اگر ما از یک نوع خاصی از تجربه تنها یک طرف منفی آن را تجربه کرده ایم، احساس ترس می کنیم. اگر ما تنها طرف مثبت را تجربه کرده باشیم (نداشتن هرگونه تجربه دردناک در یک زمان خاص)، ترس خاصی نداریم و ممکن است نسبت به هر کسی که تا به حال تجربه منفی داشته

است یک احساس عدم تحمل و یا حتی تحقیر داشته باشیم.

این عدم تحمل ناشی از آسیب پذیری ما در مقابل ترسی است که در درون ما نهفته است. به عنوان مثال، این روشن است که منفی به عنوان یک احتمال در محیط وجود دارد، اما آن هرگز برای ما اتفاق نیفتاده است و یا ما "ترس از آن‌ها" را درک نمی‌کنیم و یا نمی‌خواهیم با هر گونه اطلاعات که به ما نشان می‌دهد احتمالات یکسانی است برای اینکه تجربه دردناک همچنین برای ما نیز وجود داشته باشد، روبه‌رو شویم. هر کس که واقعاً بر ترس برتری یافته باشد با چشم حقارت به کسانی که برتری نیافته‌اند نگاه نمی‌کند. زیرا آن‌ها چیزی برای ترسیدن ندارند. وقتی که ما برای تجربه کردن احتمالات دیگر از میان ترس مان می‌گذریم، نه تنها گزینه‌های انتخاب بیش‌تری برای خودمان فراهم می‌کنیم، بلکه معرفت را نیز بدست می‌آوریم. معرفت یک محصول فرعی است که در زمانی بدست می‌آید که ما یک تمایز را در مورد ماهیت محیط بدون انرژی منفی یا پیوند دادن ترس با آن تمایز حفظ می‌کنیم. معرفت نهایتاً پوشش نقره‌ای در هر ابر تیره است.

با این حال برای بدست آوردن این معرفت ما باید فعالانه منفی‌های خودمان را به مثبت تغییر دهیم. چرا که اگر ما یک تجربه مثبت را در جایی داشته باشیم، جایی که ما تنها تجربه منفی داشته‌ایم، آن را باور نخواهیم کرد. در واقع ما نمی‌توانیم آن را باور کنیم زیرا چهارچوب ذهنی برای پذیرفتن آن را نداریم. محیط آن چیزی است که ما درک می‌کنیم و روشی که ما اطلاعات را درک می‌کنیم توسط انرژی که در حال حاضر در درون ما است کنترل می‌شود، مگر اینکه آن برای اولین بار تجربه شود. هنگامی که برای چرخش منفی خودمان به مثبت فعالانه کار نمی‌کنیم، تنها خود را در حالت خشم و ترس نگه داشته‌ایم. انتخاب با ما است. به همه ما موهبتی از خلاقیت و اراده آزاد برای تفکر در هر روشی که ما انتخاب می‌کنیم داده شده است و اگر بخواهیم می‌توانیم از افکارمان برای تغییر دادن کیفیت باورهای مان استفاده کنیم.

فصل ۱۴

روش‌هایی برای تغییرات مؤثر

در این فصل تکنیک‌های مختلفی برای تغییر مؤثر ارائه می‌شود. این فصل همچنین شامل تمرین‌های مختلفی برای پیاده‌سازی این تغییرات و هدایت کردن یک تغییر آگاهانه در سیستم باورها است.

مدیریت تغییرات هوشیارانه در سیستم باورها

ذهن آگاهانه که بخشی از ما است (که به محیط و آنچه که در هر لحظه فکر می‌کنیم آگاه است) می‌تواند افکاری خارج از چهارچوب اعتقادات و سیستم باورهای ما تولید کند. به عبارت دیگر ما می‌توانیم در مورد صحت یا سودمندی هر نوع باور و نیتی کنکاش کرده و توجه خود را بر باورهای سودمندتر و ایجاد شرایط بهتر متمرکز کنیم. هر دانش جدیدی برآمده از سوال در مورد وضعیت موجود و تمایل برای فراتر رفتن از این وضعیت و همچنین تمایل برای پذیرفتن پاسخ جدید است.

شاید این موضوع را هر کسی بداند، اما هر کسی نمی‌داند که این وضعیت در چهارچوب تغییر باورها اتفاق می‌افتد. برای اینکه با تغییر هر چیزی در محیط ذهنی یک موضوع را شناسایی کنیم، در مرحله اول لازم است که شما بخواهید. زیرا برای خواستن هر چیزی شما باید درباره آن فکر کنید و هنگامی که ما در مورد چیزی فکر کردیم، انرژی فکری تولید می‌کنیم. این همانند انرژی است که باورها، خاطرات و ارتباطات ما تشکیل‌دهنده آن است و همین‌طور برای تغییر، سازماندهی مجدد، کم یا زیاد کردن از آن و یا تغییر قطبیت هر چیزی در محیط ذهنی به آن نیازمندیم. اساساً اگر بخواهید شما می‌توانید از

آن در افکارشان برای ایجاد یک هویت جدید استفاده کنید.

هر انتخابی که ما در سطح خود آگاه انجام می‌دهیم، حتی انتخاب برای تغییر دادن افکارمان از یک باور نامناسب (نسبت به نیاز کنونی ما)، منجر به ایجاد یک تغییر عصبی در مدار الکتریکی مغز ما می‌شود. اگر انتخاب شما با باورهای شما در تعارض باشد و شما بدون توجه به آن باور عمل کنید، در نهایت این انتخاب قدرت خود را از دست خواهد داد و در نتیجه پتانسیل آن برای تحت تأثیر قرار دادن رفتارهای ما از بین می‌رود.

فهمیدن اینکه باورها نمی‌توانند نابود شوند برای شما مهم است. زمانی که ما یکی از آن‌ها را شکل می‌دهیم، برای بقیه زندگی با ما خواهد بود. با این حال ما می‌توانیم تمام انرژی آن را خارج کنیم. به عنوان مثال، مجموعه‌ای از توده‌های چوب روی آتش انرژی موجود در چوب را به شکل حرارت به جو منتشر می‌کند. چوب به خاکستر تبدیل خواهد شد. خاکستر دیگر هیچ پتانسیلی برای تولید گرما ندارد و در نتیجه تأثیر گذاری آن روی محیط کم می‌شود اما خاکستر هنوز هم وجود دارد. کارکرد تخلیه انرژی باورها هم این چنین است. آن‌ها همیشه وجود خواهند داشت اما دیگر هیچ انرژی برای تأثیر روی ادراک ما از اطلاعات و یا رفتار ما نخواهند داشت. بسیاری از ما زمانی باور داشته‌ایم که در گنج‌ها جن و هیولا وجود دارد. تا اینکه سرانجام تنها با آموختن بیش‌تر ما در مورد طبیعت و محیط این باورها از بین رفته است. آن‌ها قطعاً بر درک ما از اطلاعات و رفتار ما تأثیر می‌گذاشتند. در حال حاضر ما می‌توانیم بگوییم که من به یاد دارم زمانی آن اعتقادهایم را داشتم. به خاطر داشته باشید که ما از باورها استفاده کرده‌ایم به معنی این است که باورها هنوز وجود دارند، فقط آن‌ها دیگر هیچ قدرتی در سیستم ذهنی ما ندارند.

هر باوری که شناسایی می‌کنید یک منطقه مخصوص به خود را شکل داده است. مرزهای این منطقه با محدودیت‌های ذاتی در درون هر عقیده‌ای که این منطقه را تشکیل می‌دهند مشخص شده است. همه تعاریف مرزهای ناپیدایی ایجاد می‌کنند و تمایزات را می‌سازند. هر اعتقادی حاصل برداشت ما از واقعیت است. باورها نه تنها محیط را برای ما تعریف می‌کنند، بلکه حلقه ارتباطی ما با محیط نیز هستند. این تعاریف میزان

تحمل و آگاهی ما را در مورد آنچه که در هر دو محیط داخلی و خارجی وجود دارد برقرار می‌کنند. به عنوان مثال آیا باوری دارید که به شما اجازه دهد احتمال دهید که بازار در هر لحظه، هر کاری ممکن است انجام دهد؟ اگر نه، شما باور دارید که چه چیزی نمی‌تواند اتفاق بیفتد؟ اگر آنچه که باور دارید اتفاق نخواهد افتاد، رخ دهد، چه مقدار زمان طول می‌کشد که قادر به شناسایی آن باشید؟ توجه داشته باشید که خطوط مرزی آگاهی توسط ساختار باورها ایجاد شده است.

یک موضوع هست که همیشه باید در ذهن داشته باشید و آن این است که شما باید تغییر دادن باورها را بیاموزید. زیرا آن‌ها بازتاب نیت و اهداف تان هستند. به همراه تمام تغییرات مبارزه کردن وجود دارد. آتشفشان، زایمان، انقلاب اجتماعی، باد، باران و امواج همه نمونه‌هایی از طبیعت خشن نیروهای تغییر دهنده هستند. برای همین بسیاری از افراد خلاقیت را بسیار مشکل می‌یابند. ما جذب آن شده‌ایم و مجبوریم به سوی خلاقیت برویم، به خاطر اینکه آن یک بخش ذاتی از طبیعت ما است. از سوی دیگر، ما نمی‌خواهیم با کشمکش و مبارزه بین قدیم و جدید روبه‌رو شویم. این دقیقاً در همان زمانی است که شما تغییر عقیده می‌دهید. در آن جا برخی درگیری‌ها یا سطوحی از عدم مقابله با این موضوع که باید از یک مجموعه باورها به سوی دیگر باورها حرکت کنید، وجود دارد. با این حال، عدم مقابله پیروز می‌شود، و فقط شبیه چیزهای دیگری است که شما بیش‌تر آن‌ها را انجام می‌دهید زیرا انجام دادن آن آسان‌تر است.

تمرین شناسایی باورهای متناقض

یک زمان سنج را به مدت ۱۰ دقیقه تنظیم کنید. یک سری از جملاتی را بنویسید که با "من هستم" آغاز شود. تا آنجا که می‌توانید سریع بنویسید و به هر فکری که از توجه آگاهانه شما می‌آید، اجازه دهید که روی کاغذ بیاید. این خیلی مهم است که شما هیچ جمله‌ای را حذف نکنید، به ویژه آن‌هایی که متناقض هستند. در پایان ۱۰ دقیقه، یک نگاه به لیست بیندازید و هر چیزی که واقعیت دارد را خط بزنید. به عنوان مثال، شما باید اظهاراتی مانند من

مرد/ زن هستم، من چشم آبی هستم، من مو قهوه‌ای هستم و... را خط بزنید. همه اظهاراتی که باقی مانده است باورهایی هستند که شما به دنبال آن‌ها می‌گشتید. باورهایی که در تضاد با یکدیگر هستند از اهمیت خاصی برخوردار هستند. باورهایی متناقض انرژی شما را از بین می‌برند زیرا ساختمان روحی شما بین اعتبار یک باور که تنها با هزینه کردن مستقیم دیگر باورها خود را بیان می‌کند در تضاد است.

برخی از باورهای متناقض یا متضاد چه هستند؟

من پیروز هستم / من ممکن است نالایق باشم

من یک برنده هستم / من یک بازنده هستم

من موفق هستم / من شانس موفق شدن را از دست دادم

من استحقاق بیش‌تری دارم / من یک گناهکارم

من فوق‌العاده هستم / من معتقدم که ذاتاً انسانی ناکامل هستم

من اعتماد به نفس دارم / من غیرقابل اعتماد هستم و یا مردم به طور کلی غیرقابل اعتماد هستند.

من اعتقاد دارم حد وسط رضایت بخشی بین برنده و بازنده وجود ندارد / من از خودم و پیشرفتم خوشحال هستم.

من صادق هستم / من متقلبم و یا معمولاً ناصادق هستم.

من معتقدم کار کردن راه صادقانه‌ای برای به دست آوردن پول است / من معتقدم تجارت پول آسان به دست آوردن است نه کار کردن.

از خودتان سوالاتی پیرسید

در این جا بعضی از سوالاتی که می‌توانید از خودتان پیرسید وجود دارد که به شما کمک می‌کند برای شناسایی برخی از باورهایی که ممکن است با شما به خاطر اینکه پول بیش‌تری بدست آورده‌اید مقابله کند.

نظر شما در مورد جرم چیست؟ چه فکری می‌کنید زمانی که احساس می‌کنید گناه کار هستید؟

تحت چه شرایطی شما احساس گناه نمی کنید حتی اگر شخص دیگر چنین نظری داشته باشد؟

آیا ممکن است شما برای جایی که احساس گناه می کنید استانداردهای مشابهی را جایگزین کنید؟

چه میزان شما را متوقف می کند؟

چه کسی یا چه چیزی از گذشته خودتان می گوید که کاری اشتباه است و شما نمی توانید آن را انجام دهید؟

آیا در مورد اعتبار باورهای خود، ارزیابی واقعی انجام داده اید؟ و اگر چنین است چرا؟
آیا شما این باورها را سودمند می دانید؟ و اگر چنین است در چه راهی؟ آیا شما آن ها را محدود کننده می یابید؟ در این صورت با چه روشی؟

اگر شما بتوانید تجربه هایی که در باورهای شما ایجاد شده است را شناسایی کنید و تغییر دهید، چگونه آن ها را تغییر می دهید؟

چه چیز شما را برای تغییر آن ها متوقف می کند؟

برای سوالات زیر شما می تونید کلمات "درست است" به جای واژه "اعتقاد دارید" را جایگزین کنید.

آیا به مسابقه دادن اعتقاد دارید؟

آیا شما در مورد گرفتن پول از بقیه مردم به عنوان نتیجه مهارت های برتر تجاری خود اعتقاد دارید؟

اعتقاد شما در مورد ضرر کردن چیست؟ در مورد عقاید مردم چه اعتقادی دارید؟ چه موقع آن ها معتبر است؟ چه وقتی آن ها معتبر نیستند؟

اعتقاد شما در مورد اشتباه بودن چیست؟

با پاسخ دادن به این سوالات شما احساسی از رفتارهای خاص خود (به عنوان نتیجه ای از باورهای خود) را در محدوده ای از انتخاب هایی که به خودتان اجازه می دهید یا نمی دهید، به دست می آورید.

بعضی وقت‌ها برای شناسایی یک باور بهتر است تلاش کنیم تا آنچه که مخصوصاً باور داریم نادرست است را کشف کنیم. شما می‌توانید به دنبال باورهای تان حتی در وجود شخص دیگری بگردید. اگر آن‌ها به شخص دیگری تعلق نداشت، فکر کنید که اگر آن شخص در شرایط خاصی قرار می‌گرفت به دلیل باورهای خود چگونه می‌توانست به آن شرایط پاسخ دهد. سپس به راه‌هایی فکر کنید که اگر او باورهای متفاوتی داشت می‌توانست به آن شرایط پاسخ دهد.

هنگامی که باورهایی غیرسودمند یا باورهایی که با اهداف شما در تعارض هستند را کشف کردید، می‌توانید به طور قطع اقدام به تخلیه انرژی آن‌ها نمایید.

نوشتن، تکنیکی برای تغییر مؤثر

در هر حرکتی، ما چشم‌انداز فیزیکی را با روش‌هایی اصلاح می‌کنیم. هیجان بیش‌تر یا معنی‌دار بودن حرکت، ناشی از تغییرات بزرگ‌تر است. در همین راستا، هر فکری تحت شرایط خاصی می‌تواند دیدگاه روانی را اصلاح کند، هر چه افکار ما رساتر و معنی‌دارتر باشد، با عبارت دیگر هر چه ما در تمایلات مان به فکر کردن، انرژی بیش‌تری تولید کنیم، پتانسیل بیش‌تری برای تغییرات مؤثرتر ایجاد می‌شود. تغییرات برآمده از تمایل ما برای فکر کردن است. تمایل داشتن، روند تفکر آگاهانه شما را به سمت یک نیت خاص راهنمایی می‌کند که آن نیز تغییر مؤثر است. من نوشتن را یکی از قدرتمندترین ابزارهای در دسترس برای تمرکز افکارم و برخی تغییرات مؤثر یافته‌م.

نوشتن یک نسخه فیزیکی از تماس برقرار کردن با محیط ذهنی است. تمایل شما برای نوشتن در مورد مسایل خاص، توجه ما را هدایت می‌کند و آن را به بقیه قسمت‌های محیط ذهنی تعمیم می‌دهد. آنچه که به بالا جریان پیدا می‌کند، چیزی است که در درون شما وجود دارد. هنگامی که شما آنچه که وجود دارد را کشف می‌کنید، می‌توانید هرگونه تغییرات را با نوشتن دستورالعمل‌ها به محیط روانی خودتان هدایت کنید. این می‌تواند یک تکنیک بسیار قدرتمند باشد، بسته به اینکه شما چه مقدار انرژی در آن قرار داده باشید.

اگر من می‌خواستم یک طرح کلی از روند آن داشته باشم چیزی شبیه به این می‌بود: آگاهانه، به، محیط روانی (دستورالعمل‌هایی برای اطلاعات خاص). اطلاعات به سمت هوشیاری جریان دارد (شاید نه همین الان) هوشیاری فیزیکی اطلاعات با نوشتن آن، این امر امکان‌پذیر و محسوس است. هوشیاری از آگاه‌بودن از اطلاعات می‌آید (خود آگاهی). هوشیاری بین ماهیت اطلاعات و شرایطی که کسی در زندگی تجربه کرده ارتباط ایجاد می‌کند. هوشیاری میزان مفیدبودن ساختار فعلی محیط روانی را ارزیابی می‌کند. هوشیاری می‌خواهد شرایط جدید ایجاد کند. هوشیاری می‌پرسد: "برای تأثیرگذاری بیش تر یا ایجاد شرایط مطلوب چه باورهایی به‌عنوان منابع نیاز دارم؟" این زیبایی و جوهر یک فرایند خلاقانه است. پرسیدن یک سؤال از خودتان و منتظر ماندن برای پاسخ گرفتن از هوشیاری‌تان یا اینکه به خودتان اجازه دهید تا به سوی جواب راهنمایی شوید. هوشیاری می‌داند مناسب‌ترین پاسخ را چه موقع پیدا کند زیرا آن یک حلقه درست در ذهن شما است یا شما آن را در بدن‌تان درست احساس می‌کنید. سپس هوشیاری این آگاهی جدید را به شکل دستورالعمل‌هایی برای تغییر، به شکل یک قاعده در می‌آورد و پس از آن این تغییرات را در محیط ذهنی ثبت می‌کند. در نهایت این دستورالعمل‌ها را به‌عنوان حقیقت برای پذیرش این آگاهی‌های جدید به خودتان بر می‌گرداند. عمل نوشتن ما را وادار به تمرکز بر روی افکارمان می‌کند به شکلی که آن با آنچه که ما می‌خواهیم ایجاد کنیم سازگار باشد و این افکار چشم‌انداز روانی ما را اصلاح می‌کند.

یک تمرین برای توسعه انضباط نفس

انضباط نفس کلمه‌ای است که برای توصیف فرایند یادگیری نحوه کنترل آگاهانه اقدامات استفاده می‌شود. این یک ویژگی شخصیتی یا چیزی که با آن متولد شده باشید، نیست. این یک روش فکری خاص یا یک منبع ذهنی است که اجازه می‌دهد که اعتقادات یا نظام باورهای‌تان را زمانی که در تضاد با بعضی از اهداف شما باشد تغییر

دهید. انضباط نفس یک روش راهنما برای تغییرات مؤثر است زیرا شما قصد دارید اقدامی انجام دهید که در تضاد مستقیم با چیزی است که قصد تغییر دادن آن را دارید. بنابراین من می‌خواهم انضباط نفس را به‌عنوان یک رفتار مشتاقانه خارج از مرزهای برخی باورها (سر و کار داشتن با ناراحتی‌های روحی ناشی از رفتارها) برای تحقق یک هدف خاص که در تعارض با آن باور است تعریف کنم. اگر شما به اندازه کافی برخلاف این باورها کار کنید، در نهایت انرژی آن‌ها تحلیل می‌رود. اندازه‌گیری میزان تحلیل رفتن انرژی این باورها، تابعی از زمان نیست بلکه تابع شدت انرژی تمایلات ما می‌باشد. به عبارت دیگر، با شدت بیش‌تر تمایل ما و تصمیم‌گیری ما، باورهای متضاد ما سریع‌تر قدرت خود را از دست خواهند داد.

برای مثال فرض کنید شما می‌خواهید سیگار را ترک کنید یا وزن خود را کاهش دهید. اینها اهداف آگاهانه شما هستند. باورهای شما (دست کم بعضی از آنها) با این هدف در تضاد خواهند بود. نظام باورهای حمایت‌کننده از تعریف سیگاری بودن به احتمال زیاد دارای قدرت زیادی در سیستم روانی شما است. شما می‌توانید زمانی که تلاش می‌کنید عملی را انجام دهید (که به صورت آگاهانه تصمیم گرفته‌اید) قدرت این باورها یا هر باور دیگر را که در تعارض با آن‌ها است با توجه به میزان ناراحتی و مقاومتی که احساس می‌کنید بسنجید. انجام این کار بسیار دشوار است. اگر یک باور بخواهد در درون ما به حیات خود ادامه دهد نیاز دارد که خود را در افکار ما نمایان کند.

شما می‌توانید این تعریف یا هر تعریف دیگر از خود را تغییر دهید. در مرحله اول باید آن‌ها را شناسایی کنید و سپس میزان مقید بودن آن‌ها را در کمک به شما برای دستیابی به اهدافتان تعیین کنید. شما می‌توانید از خودتان پرسید "آیا این باور یک منبع یا مانع برای برآوردن موفقیت‌آمیز هدف من هست؟" یکی از راه‌هایی که شما می‌توانید این تعاریف را تغییر دهید ساختن یک منبع روانی برای یک هدف منحصر بفرد است. این کار به وسیله تغییر باورهایی که مفید نیستند صورت می‌گیرد. من می‌خواهم این منبع روانی را "انضباط نفس" نام‌گذاری کنم.

یک تمرین هست که به شما در توسعه و استفاده از انضباط نفس در زندگی کمک می‌کند. هدف از این تمرین این است که به شما کمک کند که نحوه استفاده از ذهن‌تان را از روشی متفاوت یاد بگیرید. شما ذهن‌تان را آموزش می‌دهید برای تمرکز مثبت بر آنچه که آگاهانه می‌خواهید. همچنین نحوه اندازه‌گیری مقاومت داخلی نظام باورها و چگونه‌گی ساختن منابع روانی برای کنترل آگاهانه بر زندگی خودتان را می‌آموزید.

۱. یک لیست از چیزهای مختلفی که دوست ندارید تهیه کنید، چیزهای که احساس می‌کنید نمی‌توانید انجام دهید یا می‌خواهید انجام آن را متوقف کنید یا بعضی از کارهایی که قبلاً هرگز انجام نداده‌اید و فکر می‌کنید ممکن است شما بتوانید لذت ببرید. به‌عنوان مثال شما می‌توانید طبق یک برنامه ورزشی شروع به دویدن کنید و یا گرد و غبار محل کار خود را به طور مرتب پاک کنید.

۲. هنگامی که لیست‌تان را آماده کردید، به آن نگاهی بیندازید و آن‌هایی که دارای اولویت بسیار کمی در زندگی‌تان هستند یا کم اهمیت هستند را انتخاب کنید.

۳. بعد به مثبت‌ترین دیدگاه به خودتان بگویید که تصمیم دارید این کارها را انجام دهید و یا از انجام داده آن‌ها اجتناب کنید. نگویید که می‌خواهید تلاش کنید و آن را انجام دهید. تعهد برای تلاش جهت برآوردن یک هدف به اندازه کافی قوی نیست.

۴. برای تحقق این اهداف جدید یک برنامه سفت و سخت برای خودتان تنظیم کنید.

۵. برای وفادار ماندن به این برنامه با هر تلاش، فرایند فکری یا جریان افکار خود را با نوشتن آن‌ها پیگیری کنید. در این نقطه شما ممکن است به خودتان بگویید: "من چگونه روند فرایند فکری خود را حفظ کنم؟"

در محیط‌های فیزیکی شما دائماً با انواع اطلاعاتی که سعی می‌کنند توجه شما را جلب کنند بمباران می‌شوید. شما از چیزهایی بسیاری که در اطراف به‌طور هم‌زمان اتفاق می‌افتد آگاه می‌شوید. به این دلیل در همان لحظه شکافی در آگاهی شما در جهات مختلف ایجاد می‌شود. یک بخش از آگاهی برای توجه کردن به آنچه که می‌خواهد به درون سر شما برود استفاده می‌شود. شما از خودتان برای نظارت بر جریان افکار‌تان استفاده

می‌کنید مانند اینکه آن‌ها به شما تعلق ندارند. اگر بتوانید همچنان که بر جریان افکار خود نظارت می‌کنید به طور موقت بر جریان افکار کس دیگری نظارت کنید، ممکن است جمع‌آوری کردن اطلاعاتی که نیاز دارید برای این تمرین معنی‌دار خیلی راحت‌تر باشد.

۶. همان طور که برای وفادار ماندن به برنامه‌تان تلاش می‌کنید، آیا شما خودتان را در حالتی از مقاومت، بهانه‌کردن و دلیل تراشی پیدا می‌کنید؟ و اگر چنین است، توجه کنید چگونه این افکار توجه آگاهانه شما را از هدف‌تان منحرف می‌کند. این یک مثال کلاسیک است از یک درگیری میان اهداف آگاهانه‌ای که شما برای خود در نظر گرفته‌اید و نظام باورهای‌تان که یک باور یا تعریف برای مطابقت با آنچه که شما به طور آگاهانه مایل به انجام آن هستید ندارد.

۷. در این مرحله نیاز به راهنمایی دوباره توجه‌تان به مسیری که برای خودتان انتخاب کرده‌اید دارید. نکته بسیار مهم این است که شما ضرورت راهنمایی را به‌عنوان یک انرژی زیاد به سمت تحقق هدف‌تان به‌عنوان یک احتمال درک کنید. شما باید برای نگه‌داشتن تمرکز خود روی هدف انرژی بیش‌تری نسبت به باورهایی که توجه شما را برای دورشدن از هدف به خود جلب می‌کنند، تولید کنید.

با این حال من باید یکی از جنبه‌های احتیاطی این تمرین را به شما گوشزد کنم. راهنمایی کردن دوباره توجه‌تان از آنچه که شما را از هدف آگاهانه‌تان منحرف می‌کند، به آن معنا نیست که آنچه ممکن است شما را منحرف کند را سرکوب یا انکار کنید. پذیرش و قبول آنچه که در درون شما وجود دارد به شما اجازه خواهد داد تا با آن کار کنید. انکار و سرکوب، نیاز به مقدار زیادی انرژی دارد. تأثیر آن حمایت از باورهایی است که شما تلاش می‌کنید آن‌ها را سرکوب کنید. با خودتان مهربان باشید. هر زمانی که شما برای انجام‌دادن کار خود تعیین کنید، شما یک منبع ایجاد کرده‌اید که به شما کمک می‌کند تا آن را دوباره انجام دهید. با هر موفقیتی مقداری از انرژی باورهایی که به‌عنوان مانع عمل می‌کنند را از بین می‌برید. با هر موفقیتی همچنین مقداری انرژی برای تعریف جدید از خودتان اختصاص خواهید داد. این تعریف جدید به شما اجازه می‌دهد که با سهولت

بیش تر و بیش تری شروع به کار کنید تا زمانی که آن تعریف بخش اساسی از سیستم روانی شما گردد. هنگامی که این اتفاق رخ داد، اقدامات شما به نظر خودکار می‌رسد.

از جنبه‌های مهم این تمرین تجربه ای است که شما کسب می‌کنید. برای درک فرایند تغییر باورها، هر زمانی که انتخاب کنید برای شروع تغییر دادن یک باور یا مجموعه‌ای از باورها، شما به یک منبع دست پیدا کرده‌اید که شما را قادر می‌کند که آن کار را دوباره انجام دهید. هر موفقیتی که تجربه کنید به رشد مجموعه ای از باورها کمک می‌کند که به شما اجازه می‌دهد باورهای بیش تری را تغییر دهید شما یک تعریف جدید از خودتان ارائه می‌دهید که می‌گوید: "من باور دارم می‌توانم هر باوری در مورد خودم که ممکن است با اهداف آگاهانه من در تضاد باشد را شناسایی و تغییر دهم". برای اینکه این تمرین مؤثر باشد، شما باید چند قانون را در ذهن تان داشته باشید:

اول، تمرین با یک کار و یا هدفی که واقعا در زندگی تان ناچیز و کم معنی است را شروع کنید. هدف از این تمرین آموختن نحوه دستکاری آگاهانه محیط داخلی و هدایت توجه و تمرکز آگاهانه است. پیامدهای هدفی که شما تصمیم می‌گیرید بر روی آن تمرین کنید نباید ارزش زیادی داشته باشد. اگر چنین شود، آن هدف ممکن است بسیار قدرتمند باشد که در نهایت سیستم باورها را مستحکم تر می‌کند. این چیزی است که شما قبل از اینکه مهارت‌ها و منابع لازم را توسعه داده باشید قطعاً می‌خواهید از آن جلوگیری کنید.

در نظر داشته باشید از لحظه‌ای که ما به دنیا می‌آییم، آموخته‌ایم که چگونه محیط فیزیکی خارجی را دستکاری کنیم. با این حال شما ممکن است حتی حداقل منابع مورد نیاز برای دستکاری مؤثر در محیط روانی را نداشته باشید. در نتیجه، این واقعاً مهم است که شما در مورد توانایی تان برای اجرای برنامه‌ای که تنظیم کرده‌اید یا بر اساس استانداردهایی که از عملکرد خودتان در محیط‌های فیزیکی انتظار دارید، قضاوت نکنید. اگر شما انتظارات زیادی داشته باشید و در مورد توانایی‌های خودتان قضاوت سخت گیرانه‌ای داشته باشید، این موضوع، تنها تلاش‌های شما را نفی می‌کند و ترس و چرخه بی‌کفایتی را جای‌گزین آن می‌کند. انتظارات کم‌تر شما از خودتان، منجر به پیشرفت

سریع‌تر شما خواهد شد. یک انتظار به آسانی می‌تواند تبدیل به یک خواسته شود که برآورده می‌شود. خواسته‌ها معمولاً مقدار مشخصی ترس از برآورده‌نشدن آن خواسته را تولید می‌کند. هنگامی که شما در حال کار در محیط روانی هستید، ترس همواره تلاش مثبت شما را نفی می‌کند مگر اینکه قصد شما شناسایی منبع آن ترس باشد.

در نهایت، نداشتن هیچ انتظاری از تلاش‌های تان برای انجام‌دادن برنامه‌تان همچنین دارای یک نفع ثانویه نیز است و آن کمک کردن به خودتان برای یادگیری پذیرش هر چه که به انجام می‌رساند به‌عنوان اینکه خیلی خوب است. هر مرحله، هر چقدر هم کوچک، یک قدم است. فقط تصمیم گرفتن شما برای انجام این تمرین مهم است، حتی اگر فوراً از آن پیروی نکنید. شما ممکن است چند روز دیگر به آن مراجعه کنید. هنگامی که میزان بیش‌تری از "حس" قدرت جهت‌دستیابی به توانایی دستکاری آگاهانه محیط داخلی برای هم‌جهت کردن با اهداف خود داشته باشید. بنابراین، برای بازداشتن خودتان از هر نوع توقع در مورد چگونه انجام دادن این کار به نحو احسن یا هر تمرین دیگر به شما پیشنهاد می‌کنم فکر کنید که یک کودک در محیط جدید و نا آشنا هستید. شما باید قبل از اینکه شروع به راه رفتن یا دویدن کنید نحوه ایستادن را یاد بگیرید.

هیپنوتیزم

خود هیپنوتیزم یک تکنیک آرام‌سازی است که اجازه می‌دهد یک نفر فرایند استدلال ذهن آگاهانه را برای آسان‌تر کردن پذیرش بعضی پیام‌ها دور بزند. بنابراین آن یک تکنیک عالی برای ایجاد باورهای جدید یا فرو پاشی باورهای قدیمی است. برای کسانی از شما که علاقه‌مند هستید، من یک نوار خود هیپنوتیزم با یک طراحی مخصوص دارم که آموزش چگونه‌گی قطع زیان تان، بازگشت به خودتان، اعتماد به بینش تان و بیش‌تر کردن ارزش خودتان را آسان‌تر می‌کند.

تاکید مثبت

هنگامی که شما در حال معامله کردن هستید و تجربه اضطراب در مورد آنچه در مارکت اتفاق می افتد را شروع می کنید به احتمال زیاد افکار مضطربی پیدا خواهید کرد و آن ها از طریق یک حلقه منفی، مانند فکر کردن در مورد پول به جای ساختار بازار یا آنچه که بازار برای شما انجام می دهد، شروع می شوند. در نهایت شما از طریق آگاهی تان به اندازه‌ای انرژی فکری مصرف می کنید که منجر می شود کاری انجام دهید که در راستای بهترین منافع تان نیست. به همین نحو یک اظهار مثبت و فرموله کردن تاکید مثبت می تواند تأثیرگذار باشد. به عنوان مثال، ممکن است شما بخواهید به یک شخص صبورتر تبدیل شوید و منتظر بمانید برای اینکه بازار برای انجام عملی به شما سیگنال بدهد. با یک جمله تاکیدی مانند "من هر روز به یک فرد صبورتر تبدیل می شوم" شما در نهایت تبدیل به آن شخص خواهید شد. به عبارت دیگر ما به شیوه‌ای رفتار خواهیم کرد که با تلقین ها سازگار باشد، اگر شما به اندازه کافی برای اجرای تلقین ها انرژی فکری مصرف کنید، در نهایت، تلقین ها تبدیل به یک باور می شود با میزان انرژی که برای تحت تأثیر قرار دادن رفتار شما لازم است.

موارد زیر تلقین هایی هستند برای ایجاد باورهایی که منابع بسیار مؤثری برای کار کردن در محیط درونی شما خواهند بود:

۱. همه باورها در مورد واقعیت هستند اما ویژگی ذاتی بودن واقعیت را ندارند.
۲. من اعتقاد دارم که ذهن آگاهانه من قدرت دارد که تمام اطلاعاتی که باید بدانم را در دسترس من قرار دهد.
۳. من قدرت دارم هر باوری را به گونه‌ای تغییر دهم که در جهت دستیابی به اهدافم برای خوشبختی، هماهنگی ثروت های مالی و تولید شادی بیش تر سودمندتر شود.
۴. من اعتقاد دارم که برای تغییر احساسم در مورد هر تجربه گذشته آزاد هستم.
۵. من معتقدم که توانایی بررسی محتویات ذهنم را دارم.
۶. من اعتماد دارم که همه باورهاییم را در مورد روشی که معامله می کنم خواهم شناخت.

۷. من اهمیتی برای باورهایی که در مورد تجارت دارم قایل نیستم مگر اینکه آن‌ها فقط وجود دارند.

۸. من این باورها را در بعضی از لحظه‌های زندگی‌ام انتخاب کرده‌ام و در آن زمان درست بودن آن‌ها را پذیرفته‌ام. من آن‌ها را می‌آزمایم، من تشخیص می‌دهم که ممکن است که در حال حاضر برای من چندان سودمند یا درست نباشد. من این را می‌پذیرم و احساس می‌کنم که برای تغییر دادن تمام باورهایی که با اهداف فعلی من در تضاد هستند، آزاد هستم.

۹. اولین و فوری‌ترین هدف من این است که تمام باورهایی که با اهداف بلند مدت من در مورد در تضاد هستند را شناسایی کنم.

۱۰. من به خودم برای شناخت آگاهانه این باورها از روش‌های گوناگون اعتماد دارم. هنگامی که من از این باورها آگاه شدم، می‌توانم به راحتی به آن‌ها اجازه دهم فضای بیشتری را برای باورهای جدیدی که با اهداف فعلی من سازگاری بیشتری دارند ایجاد کنند.

۱۱. من باور دارم که تغییر دادن و گسترش آگاهی من و آسایش من برای رشد و بقای من یک ضرورت است و من از این فرصت برای شناسایی باورهای قدیمی‌استقبال می‌کنم و در نتیجه رشد و توسعه می‌یابم.

۱۲. احساس می‌کنم که تمایل شدیدی برای موفقیت و رسیدن به اهداف خود از دارم. در نتیجه من تمایل شدیدی برای پاک کردن مسیر درونی‌ام از

هرگونه مقاومت یا مانع در مسیر دستیابی به اهدافم دارم.

بخش چهارم:

چگونه

یک معامله گر منظم شویم؟

فصل ۱۵

روان شناسی تغییرات قیمت

در این فصل هدف من از تجزیه و تحلیل دینامیک و روان شناسی قیمت‌ها، ابتدا این نکته است که برای یک معامله گر شخصی این موضوع اساسی‌ترین و پایه‌ای‌ترین سطح است. سپس من توسط بررسی وسیع رفتار معامله‌گران در مجموع به عنوان یک گروه این موضوع را توضیح می‌دهم. من می‌خواهم نشان دهم که اگر شما به نیروهای روانی ذاتی در درون فعالیت‌های معامله‌گرها پی ببرید، به راحتی می‌توانید تنها با مشاهده کارهایی که آن‌ها انجام می‌دهند آنچه آن‌ها در مورد آینده باور دارند را تعیین کنید. وقتی آنچه که معامله‌گران در مورد آینده باور دارند را بدانید، پیش‌بینی عملی که به احتمال زیاد تحت شرایط و محیط خاص انجام خواهند داد چندان دشوار نیست.

آنچه واقعاً مهم است این است که این بینش برای درک تمایز بین افکار واهی و پتانسیل واقعی بازار که برای حرکت در هر جهت وجود دارد به شما کمک خواهد کرد. شما می‌آموزید همراه با درک نیروهایی که پشت رفتارها وجود دارد اجازه دهید بازار آنچه اتفاق افتاده است را به شما بگوید تا اینکه نحوه تفکیک میان اطلاعات خالص بازار و اطلاعاتی که تحریف شده است را بیاموزید.

معامله‌گران اساسی‌ترین جزء بازارها هستند. به یاد داشته باشید که معامله‌گران تنها نیرویی هستند که می‌توانند برای حرکت دادن قیمت‌ها عمل کنند. هر چیز دیگری در مرحله دوم اهمیت قرار دارد. چه چیزی بازار را می‌سازد؟ دو معامله‌گر که مایل به معامله کردن هستند، یک نفر که می‌خواهد چیزی که دیگری تمایل دارد در یک قیمت خاص ارائه کند را بخرد.

آخرین قیمت چه چیزی را نشان می‌دهد؟ آخرین قیمت چیزی بوده است که در لحظه‌ای که دو معامله‌گر بر سر معامله به توافق رسیده‌اند، یک نفر مایل بوده در مقابل آنچه که نفر دیگر حاضر شده بفروشد، پرداخت کند. آن باز تاب توافق در ارزش حال بین کسانی است که در قیمت معامله کرده‌اند.

پیشنهاد چیست؟ یک معامله‌گر اعلام می‌کند که در قیمتی حاضر است مورد معامله را بخرد. ارائه چیست؟ یک معامله‌گر اعلام می‌کند که در قیمتی حاضر است مورد معامله را بفروشد. معامله‌گران چگونه پول بدست می‌آورند؟ برای به دست آوردن پول در این بازی تنها دو راه وجود دارد. خریدن در قیمتی که باور دارید نسبت به قیمت فروش در آینده پایین است یا فروختن در قیمتی که باور دارید نسبت به جایی که در آینده می‌توانید آن را بخرید، بالا است.

حال، اجازه دهید به این میدان مبارزه برای دیدن آنچه که در مسیر حرکت قیمت به سمت تعادل اتفاق می‌افتد، نگاهی بکنیم و اینکه چه چیزی در مورد باورهای معامله‌گران به ما می‌گوید:

۱۸-۹۹ عرضه: فروشندگان تلاش می‌کنند برای فروختن تلاش می‌کند.

۱۷-۹۹ تعادل: آخرین قیمت

۱۶-۹۹ پیشنهاد: خریداران تلاش می‌کنند در پایین بخرند.

از آنجا که تنها هدف معامله‌کردن، به دست آوردن پول است، می‌توانیم فرض کنیم که معامله‌گران آگاهانه به معامله‌ای که معتقدند منجر به ضرر می‌شود وارد نخواهند شد و برای اینکه یک معامله وجود داشته باشد نیاز به دو معامله‌گر هست که بر سر یک قیمت توافق داشته باشند. به هر حال از لحظه‌ای که دو معامله‌گر برای معامله کردن موافقت می‌کنند، هر دوی آن‌ها خودشان را مشمول ریسک بازار کرده‌اند. به عبارت دیگر در حرکت بعدی قیمت یکی از آن‌ها برنده و دیگری بازنده خواهد شد. می‌دانیم که هر دو معامله‌گر می‌خواهند برنده باشند و هیچ‌کدام از معامله‌گران خواهان ضرر نیستند. می‌توانیم فرض کنیم که هر دو معامله‌گر باورهایی کاملاً متضادی در مورد ارزش آینده

قرارداد داشته اند. بنابراین، هر دو معامله گر که بر سر یک قیمت توافق کرده اند و معامله را ساخته اند، عقاید به شدت مخالفی در مورد آینده دارند. خریدار معتقد است نسبت به جایی که می تواند در آینده بفروشد در پایین خرید کرده و فروشنده نیز باور دارد که او نسبت به جایی که در آینده می تواند خرید کند در بالا فروخته است.

اگر در حرکت بعدی قیمت یکی از آن ها برنده و دیگری بازنده باشد، ما می توانیم تصور کنیم که هیچ کدام از آن ها بر این باور نیستند که بازنده خواهند بود. اگر فروشنده معتقد بود که حرکت بعدی به سمت بالا خواهد رفت، چرا منتظر فروش در بالاتر نمانده است؟ مانند همین سؤال برای خریدار نیز صادق است. این هدف بازی است و تنها راه برای بدست آوردن پول است. اساساً چیزی که ما داریم وضعیتی است که در آن دو نیروی مخالف با همدیگر برخورد می کنند. هر دو معتقد هستند که در مورد آینده حق با آن ها است و فقط یک طرف می تواند با هزینه مستقیم طرف دیگر سود کند.

اگر آخرین قیمت از یک باند قرارداد آتی ۱۴-۹۹ بود، چه چیزی برای قیمت اتفاق می افتد که به سمت ۱۵-۹۹ حرکت می کند؟ خیلی ساده، بعضی از معامله گران مایل به پیشنهاد و پرداخت بالاتر از آخرین قیمت هستند. این بدان معنی است که آن ها مایل هستند نسبت به آخرین قیمت قبلی، کاری مخالف خریدن در پایین انجام دهند. هر معامله گر یا گروه معامله گری که نسبت به آخرین قیمت قبلی تمایل دارند در بالا بخرند و پایین بفروشند دلایل متعدد بسیار مهمی دارند:

اول، یک معامله گر که به جای خرید در پایین و فروش در بالا مایل به خرید کردن در بالا یا فروختن در پایین است در باورش نسبت به ارزش آینده اعتقاد راسخ دارد، حتی اگر این اعتقاد راسخ او از ترس باشد.

دوم، او آخرین قیمت را پایه یا کف قیمتی می داند.

سوم، او ابتکارهای تهاجمی انجام می دهد و بدون توجه به هر کسی که در آخرین قیمت فروخته ضرر می سازد و عمق ضررهای کسانی که در پایین فروخته اند را افزایش می دهد.

چهارم، او حرکت قیمتی ایجاد می کند که احتمالاً شتاب را افزایش دهد اگر بقیه

معامله‌گران قیمت جدید را به‌عنوان پایین نسبت به آینده درک کنند. این نیز برای معامله‌گرانی که بالا می‌خرند تا یک معامله را تسویه کنند صادق است. از سوی دیگر، در سمت دیگر این معامله فروشنده با جذابیت قیمت بالایی که او می‌تواند به فروش برساند اغوا شده است. او بر این باور است که سود خوبی می‌کند. در واقع اگرچه او در بالا فروخته، اما حرکت را ایجاد نمی‌کند یا به احتمال زیاد برای ایجاد شتاب در جهت دلخواه این کار را نمی‌کند. او در بالا فروخته و منتظر چیزی است که رخ دهد، امیدوار است که قیمت نتواند بالاتر رود.

حال، فعالیت‌های دو معامله‌گر نماینده چه چیزی از مجموع کل بازار است؟ **اول**، این معامله به ما می‌گوید که هیچ کس در مورد ارزش آینده اعتقادش به اندازه کافی قوی نیست که ریسک فروختن در آخرین قیمت و یا پایین‌تر را انجام دهد. **دوم**، هیچ کسی به اندازه‌ای بی‌مهابا نیست که وارد یک بازار نزولی شود و یا یک معامله خرید موجود را تسویه کند و در پایین‌ترین قیمت پیشنهاد فروش ارائه کند. به پایان رساندن یک معامله در سطح بالای بعدی یک تعادل جدید را ایجاد می‌کند. این تعادل جدید خریداران را در آخرین سطح قیمت برنده و تمام فروشندگان را بازنده می‌کند.

همه کسانی که در آخرین سطح قیمت ضرر کرده‌اند می‌توانستند اعتقادشان را به ارزش آینده حفظ کنند و در موقعیت معامله خود باقی بمانند یا یک اعتقاد راسخ در مورد ارزش آینده را با اضافه کردن به موقعیت معامله خود نشان بدهند. این به خاطر این است که هر سطح جدیدی از قیمت یک پیشنهاد ایجاد می‌کند که بسیاری از معامله‌گران را جذب می‌کند. اگر اعتقاد آن‌ها به بالا بودن قیمت و افت آن در آینده بسیار قوی باشد، معامله کردن در هر سطح بالاتری از قیمت حتی بهتر است. با این حال، در همان زمان هر حرکتی که بازار در برابر معامله آن‌ها انجام می‌دهد اعتقاد فروشنده را از ارزش آینده آن باطل می‌کند. هر حرکت به وضوح نشان می‌دهد که فروشندگان منفعل هستند و خریداران متخاصم هستند و اینکه خریداران برای حرکت بازار در جهت مورد نظرشان پتانسیل زیادی دارند.

این واقعیت که خریداران به طور تهاجمی برای قیمت بالا پیشنهاد می‌دهند و دوباره بیش‌تر و بیش‌تر پرداخت می‌کنند، دلالت بر چیزی می‌کند. و آن این است که برای تقاضای خریداران در هر سطح قیمتی جدید به اندازه کافی فروشنده وجود ندارد. اگر تعداد محدودی فروشنده وجود دارد، معامله‌گرانی که مایل به خرید هستند، باید برای تعداد محدودی از فروشندگان موجود که در طرف دیگر تمایل به فروش دارند، رقابت کنند.

تنها مشاهده این فعالیت‌های قیمت به شما می‌گوید که در حال حاضر شتاب به نفع خریداران است. قیمت‌ها بالا نمی‌روند مگر اینکه نسبت به خریداران تعداد کمی فروشنده وجود داشته باشد. اگر معامله‌گران هم‌چنان بیش‌تر و بیش‌تر پرداخت کنند، قیمت بالاتر از قیمت فروش قدیمی خواهد رفت. در نهایت عقیده آن‌ها در مورد ارزش آینده تحلیل می‌رود، و یکی یکی به فروشندگان ملحق خواهند شد و استخر موجود خریداران برای تعداد کم‌تر و کم‌تری از معامله‌گران که تمایل به خرید دارند دوباره با یکدیگر رقابت می‌کنند. تا زمانی که نسبت بین خریداران و فروشندگان باقی‌مانده آن‌گونه که من توصیف کردم باشد، پتانسیل خیلی کمی برای شتاب قیمت به سمت پایین و متعادل شدن قیمت هست.

حال در نوک تعادل چه چیز شروع می‌شود که علت برگشت بازار می‌شود؟ فقط یک چیز، خریداران قدیمی در نهایت سود می‌کنند. وقتی که آن‌ها سود کردند، آن‌ها به گروه فروشندگان موجود ملحق می‌شوند، در نتیجه تعداد معامله‌گران فروشنده موجود افزایش می‌یابد. اگر این حرکت به اندازه کافی بزرگ باشد، می‌تواند به چیزی شبیه تغذیه کوسه گرسنه تبدیل شود. در نهایت، با برخی عوامل اقتصادی که معامله‌گران دیگر درک می‌کنند عامل ورود آن‌ها در جهت مخالف بازار گشته و قیمت‌ها از خط بیرون رانده می‌شوند. اگر این معامله‌گران جدید با قدرت کافی وارد بازار شوند، به احتمال زیاد منجر می‌شود که خریداران قدیمی با وحشت‌زدگی به حرکت رو به پایین شتاب دهند.

ممکن است که شما بتوانید این حرکات عقب جلو را تجسم کنید. هنگامی که تعداد زیادی فروشندگان و خریداران در دو جهت معامله باشند، تعادل برقرار خواهد شد. فروشندگان در پاسخ به آنچه آن‌ها به عنوان تعداد محدود خریداران در سمت دیگر معامله درک می‌کنند به

صورت تهاجمی پیشنهاد فروش پایین‌تر از آخرین قیمت را می‌دهند. همه حرکات قیمت تابع رفتارهای گروهی است. قیمت بازار در جنگ بین کسانی که اعتقاد و انتظار دارند که بازار بالا برود، و به تبع آن می‌خرند، و آن‌هایی که اعتقاد دارند بازار پایین خواهد رفت، و به تبع آن می‌فروشند، به عقب و جلو می‌رود. اگر بین این دو نیرو تعادل نباشند، یک طرف بر دیگری مسلط می‌شود. قیمت‌ها از گروه ضعیف دورتر و دورتر خواهد شد، دردهای عاطفی و اعتراف به اینکه آن‌ها اشتباه کرده‌اند با نیاز آن‌ها برای جلوگیری از ضررشان برخورد مستقیم خواهد داشت. در نهایت، آن‌ها یکی یکی ایمان‌شان به موقعیت‌های معاملاتی‌شان را از دست خواهند داد و معامله‌های‌شان را تسویه می‌کنند، و به شتاب حرکت نیروی غالب اضافه می‌کنند.

نیروی غالب به حرکت خود ادامه خواهد داد تا زمانی که یک درک کلی به وجود آید که قیمت‌ها از روند خود خیلی منحرف شده‌اند. در این زمان اعضای نیروی غالب به سمت دیگر تغییر جهت داده و موقعیت‌های معاملاتی‌شان‌هاشان را تسویه می‌کنند، این کار یک شتاب را در جهت مخالف ایجاد می‌کند.

به‌عنوان یک فرد، اگر ما قدرت واقعی برای حرکت دادن قیمت‌ها در مسیری که بیشترین سود را به ما می‌رساند نداریم، پس بهترین چیز این است که یاد بگیریم چگونه سمت نیروی مسلط را شناسایی کنیم و خودمان را با آن سمت تنظیم کنیم تا زمانی که تعادل برقرار شود و دوباره خودمان را با طرفی که نیروی قوی‌تر هست تنظیم کنیم.

حرکت عقب و جلو قیمت در این میدان جنگ، یک جزر و مد ایجاد می‌کند که به راحتی در نمودار قیمت یا چارت‌های نقطه‌ای قابل شناسایی است. این نمودارها شرایط گرافیکی چگونه‌گی نیروهای تعادل و تقابل را به ما نشان می‌دهد. آن‌ها یک نمایش بصری از اعتقادات معامله‌گران در آینده و شدتی که مایل بوده‌اند بر مبنای اعتقادات‌شان عمل کنند را به ما ارائه می‌دهد.

اگر، برای مثال، یک بازار همواره در حال ساخت سطوح بالای جدید و کف‌های بالاتر باشد، برای تعیین آنچه که به احتمال زیاد در آینده اتفاق می‌افتد، سوالات زیر را از خود بپرسید:

۱. کدام فعالیت قیمت این اعتقاد خریداران که می‌توانند پول زیادی بدست آورند را تقویت خواهد کرد؟

۲. به احتمال زیاد در چه زمانی فروشندگان به سرعت وارد بازار می‌شوند؟

۳. به احتمال زیاد خریداران قدیمی در کجا سود شناسایی می‌کنند؟ به احتمال زیاد فروشندگان قدیمی در کجا از موقعیت‌های معاملاتی‌شان ناامید شده و از بازار خارج می‌شوند؟

۴. چه اتفاقی برای فروشندگان می‌افتد که ایمان‌شان را از دست می‌دهند؟ چه اتفاقی می‌افتد که خریداران جدید به بازار کشیده می‌شوند؟

شما می‌توانید به تمام این سؤالات با شناسایی نقاط مرجع قابل توجه پاسخ دهید، جایی که احتمالاً در آن انتظارات خریداران و یا فروشندگان مطرح خواهد شد و اگر مسیر قیمت به دلخواه‌شان نباشد، جایی که به احتمال زیاد آن‌ها در آن ناامید می‌شوند.

در واقع همه این کارهای کاملاً ظریفانه در طرح‌های رفتار بازار عادی و شکل قیمت برای تمام ما آشنا است. بنابراین، ما می‌خواهیم نگاهی به ترکیب روانی بعضی از این الگوهای متعارف بیندازیم. با این حال، قبل از این کار، من می‌خواهم چند تعریف بیش‌تر را پوشش دهم.

رفتار بازار

رفتار بازار می‌تواند به‌عنوان یک اقدام جمعی از عملکرد افراد برای منفعت‌بردن از حرکت آینده قیمت تعریف شود در حالی که به‌طور هم‌زمان می‌توان آن حرکت را به‌عنوان اعتقاد آن‌ها در مورد آینده تفسیر کرد.

الگوهای رفتاری که از اقدامات جمعی از معامله‌گران شخصی نتیجه می‌شود یکی از سه حالت زیر است: آغاز معامله، نگه‌داری معامله و تسویه معامله.

علت اینکه یک معامله‌گر وارد بازار می‌شود چیست؟ باور به اینکه می‌تواند پول بدست آورد و اینکه حالت فعلی بازار فرصتی برای ورود به یک معامله در یک سطح قیمتی ارائه می‌کند که بالاتر یا پایین‌تر از قیمتی است که می‌تواند آن را تسویه کند.

چه علتی باعث می‌شود معامله‌گر معامله خود را نگه دارد؟ یک باور پایدار به اینکه بازار

هنوز پتانسیل برای سوددادن در معامله را دارد. چه علتی باعث می‌شود معامله‌گر معامله خود را تسویه کند؟ اعتقاد به اینکه در بازار دیگر فرصتی برای به‌دست‌آوردن پول نیست. این به آن معنی است که در یک معامله برنده، بازار دیگر پتانسیل حرکت در جهتی که اجازه می‌دهد معامله‌گر به سود خود اضافه کند را ندارد و یا ریسک ماندن در این معامله بیش‌تر از پتانسیل اضافه‌شدن سود است. در یک معامله زیان ده، معامله‌گر معتقد است که بازار دیگر پتانسیلی برای حرکت در مسیری که زیان او را پوشش دهد، ندارد یا ریسک محاسبه شده در معامله بیش‌تر از سطح ریسک بیش‌بینی شده می‌باشد.

اگر شما به هر نمودار قیمتی که بر مبنای یک دوره زمانی است نگاه کنید، قیمت‌ها به شکل الگوهایی در فرم بسیار متقارن هستند. این نوع از تقارن نشان می‌دهد که الگوهای قیمتی تصادفی نیستند. آن‌ها تصویری از مبارزه بین دو نیروی مخالف معامله‌گران خریدار و فروشنده هستند.

نقاط قابل توجه و مرجع

حال، آنچه که در این نمودار می‌بینید نقاط قابل توجه مرجع بازار خواهد بود. اینها به‌عنوان نقاطی تعریف می‌شوند که در آن معامله‌گران در مورد احتمال وقوع چیزی انتظار دارند. آن نقاط جاهایی هستند که تعداد زیادی از معامله‌گران بر اساس آن انتظارات موقعیت مخالفی می‌گیرند. آن‌ها با باور به اینکه انتظاراتشان برآورده خواهد شد معاملاتشان را نگه می‌دارند و مهم‌تر اینکه، اگر انتظارات آن‌ها برآورده نشود به احتمال زیاد آن‌ها معامله خود را تسویه می‌کنند.

نقاط قابل توجه مرجع جاهایی هستند که نیروهای مخالف (معامله‌گرانی با عقاید مخالف در مورد آینده) در مقابل هم قرار گرفته‌اند، جایی که آن‌ها در ذهن‌شان راه‌های بسیار محدودی برای رفتار بازار تعیین کرده‌اند.

نکته مهم‌تر در نقطه مرجع، تأثیر بیش‌تر معامله‌گران برای تعادل قدرت در قیمت‌ها

است، که به طرز چشم‌گیری در این نقاط بین دو نیروی مخالف تغییر می‌کند. بنابراین، نقاط مرجع سطوحی از قیمت هستند که در آن بسیار محتمل است معامله‌گران یک طرف بازار از باورهای خود در مورد آینده دست بردارند، در حالی که در طرف دیگر اعتقادشان در مورد آینده تقویت شده است. آن جایی است که هر دو طرف انتظار دارند بازار درستی باورهای آنان را تأیید کند. شما می‌توانید فرض کنید که آن مکانی است که معامله‌گران در انتظار آینده هستند و آینده را واقعاً ملاقات می‌کنند.

این به آن معنا است که یک طرف بازار در ذهن خود می‌پندارد که بازار باعث برنده شدن آن‌ها خواهد شد و باورهای آنان معتبر خواهد بود. تمام معامله‌گرانی که در طرف دیگر هستند زیان می‌کنند. آن‌ها احساس می‌کنند که بازار از آن‌ها چیزی را گرفته است و به طور طبیعی ناامید می‌شوند. من می‌خواهم در این جا نکته‌ای بگویم که «ناظر بی طرف» در مورد بازار قضاوت نمی‌کند، او فقط به دنبال نشانه‌ها و فرصت‌ها است.

انتظارات بزرگ‌تر معامله‌گران در مورد اتفاق افتادن چیزی، تحمل کم‌تر آن‌ها و در نهایت ناامیدی را به دنبال دارد. بر اساس یک دسته‌بندی، اگر شما در یک گروه از معامله‌گران هستید که انتظار رخ دادن چیزی را دارند و آن اتفاق نمی‌افتد، آن‌ها باید از معامله‌شان خارج شوند.

از سوی دیگر اعتقاد برندگان اعتبار یافته است، در نتیجه معامله‌گران کم‌تر و کم‌تری خارج می‌شوند برای اجازه‌دادن به بازندگان که از معامله‌هایشان خارج شوند. بازندگان کم‌کم برای عرضه به معامله‌گرانی محدودی که مایل هستند در سمت دیگر معامله قرار گیرند شروع به رقابت می‌کنند. برای مثال، اگر خریداران بازنده هستند، معامله‌گران دیگری باید از آن‌ها خرید کند تا آن‌ها بتوانند از موقعیت‌های معاملاتی‌شان خارج شوند. همه این فعالیت‌ها منجر به یک حرکت بزرگ‌تر در یک مسیر می‌شود.

منطقه تعادل

«کوپن کوی» و «پیتر استیدمایلر» در کتاب‌شان به نام «بازارها و بازار منطقی» اشاره به

یک "منطقه ارزش" می‌کنند. آن‌ها کشف کردند که اکثر فعالیت‌های معاملاتی که در هر روز انجام می‌شود، مکانی در یک الگوی منحنی توزیع نرمال را به خود اختصاص می‌دهد. من نمی‌خواهم وارد بحث طولانی روش آن‌ها در مورد سازماندهی داده‌ها در بازار شوم. من به شما پیشنهاد می‌کنم که یک وجه تمایز دیگر بین آنچه که آن‌ها "منطقه ارزش" می‌نامند و آنچه که من یک "منطقه تعادل" می‌نامم را یاد بگیرید. کوین و پیتز می‌گویند که بیش‌تر حجم معاملات در داخل یک محدوده قیمت مشخص قرار می‌گیرند. زیرا آن محدوده‌ای است که بازار عادلانه بودن قیمت به نمایندگی از ارزش هر چیزی که معامله می‌شود را پذیرفته است.

تفاوتی که من می‌خواهم بگویم این است که اکثر معامله‌گران دقیقاً ارتباطی بین قیمت منصفانه یا ارزش برقرار نکرده‌اند. آن‌ها با راحتی ارتباط برقرار می‌کنند. آنچه به آن‌ها آرامش می‌دهد انجام دادن کاری است که افراد دیگر انجام داده‌اند. در یک منطقه تعادل، اساساً معامله‌گران جذب هر سفارش یا انرژی دیگران می‌شوند (اعتقاد دیگران در مورد آینده در فرم انرژی بیان می‌شود). زمانی که من می‌گویم معامله‌گران با راحتی ارتباط برقرار می‌کنند، منظور برخی از سطوح ضعیف ترسی است که معامله‌گران به طور معمول احساس می‌کنند. بیش‌تر معامله‌گران معاملات خود را در منطقه تعادل یا منطقه ارزش انجام می‌دهند. زیرا آن جایی است که بیش‌تر معامله‌گران کم‌ترین احساس ترس را دارند، جایی در وسط محدوده معاملات بین بالا و پایین. این دقیقاً توضیح می‌دهد که چرا تعداد کمی از معاملات در خارج از منطقه ارزش یا تعادل قرار دارند و چرا کوین و پیتز می‌گویند این معاملات مهم‌ترین فرصت برای به‌دست آوردن پول هستند: "خریدن یا فروختن به دور از ارزش". و اینکه چرا این‌ها ترسناک‌ترین معاملات هستند. به این دلیل است که معامله‌گری که می‌تواند آغازگر چنین معاملاتی باشد کاملاً تنها است؛ او هیچ اطمینانی در تعداد معامله‌گر ندارد.

معامله‌گرانی هستند که با مقایسه کردن قراردادهای مختلف با ارزش ارتباط برقرار می‌کنند. معامله‌گران تجاری حرفه‌ای یا نهادهای معامله‌گری وجود دارد که بر اساس

فرمول‌های پیچیده ریاضی ارزش حال حاضر چیزی را نسبت به چیز دیگری سنجش می‌کنند. در غیر این صورت، اکثریت معامله‌گران کوچک‌ترین درکی از مفهوم ارزش ندارند. بیش‌تر زمانی که بازار در یک قیمت یا محدوده قیمتی خاص سپری می‌شود و بازار در یک حالت تعادل و یا آرامش بسر می‌برد معامله‌گران جذب هر حرکت کوچک قیمت می‌شوند و هیچ کس تمایل ندارد قیمتی بالاتر یا پایین‌تر پیشنهاد کند.

سرانجام کسی وارد بازار می‌شود که با هیچ کس دیگری توافق ندارد و بر این باور است که احتمال برای حرکت قیمت‌ها بسیار بالاتر و یا پایین‌تر وجود دارد. این شخص یا گروه معامله‌گران، اساس تعادل بازار را با فعالیت‌های خرید و فروش خود برهم می‌زنند. اگر فعالیت آن‌ها به اندازه کافی قوی باشد، یک سری از واکنش‌های زنجیره‌ای به‌عنوان علل دیگر تنظیم می‌کند که باعث می‌شود معامله‌گرانی که بازار را برای فرصت‌ها زیر نظر داشته‌اند در مسیر حرکت جدید وارد بازار شوند.

اگر خریداران علاقه داشته باشند که توازن بازار را بر هم بزنند، احتمالاً خریداران جدید را به بازار جذب می‌کنند، این امر نیروی بیش‌تری بر خرید کردن ایجاد می‌کند و از این رو عدم تعادل بیش‌تر می‌شود. این کار ممکن است باعث شود معامله‌گرانی که موقعیت‌های فروش دارند، آن‌ها را تسویه کنند. برای انجام این کار آن‌ها نیاز دارند که خریداران بیش‌تری را به بازار جذب کنند، کم‌کم فروشندگان به رفتن به طرف دیگر معاملاتی تمایل می‌یابند. این معامله‌گران با همدیگر برای کم کردن فروشندگان رقابت می‌کنند و برای ایجاد جذابیت بیش‌تر معامله‌گران دیگر برای باز کردن موقعیت‌های خرید، قیمت بالاتر و بالاتر پیشنهاد می‌کنند.

در حالی که این معامله‌گران در حال جنگ کوچک خود هستند، معمولاً این واقعیت را فراموش می‌کنند که آنچه انجام می‌دهند در سایر نقاط جهان مشاهده می‌شود. ممکن است معامله‌گرانی وجود داشته باشند که برای محافظت از ارزش سرمایه‌گذاری سهام یا محصول خود، مانع عظیمی در مسیر آن‌ها ایجاد کنند. آن‌ها این فعالیت قیمت را از یک منظر کاملاً متفاوت از طبقه معامله‌گران مشاهده می‌کند. طبقه معامله‌گران تنها به

گرفتن سهم خود اهمیت می‌دهند و نگران از دست رفتن فرصت‌هایی که این نوسان سریع قیمت‌ها ایجاد می‌کنند، نیستند. از سوی دیگر سرمایه‌گذاران بزرگ، بالا رفتن سریع قیمت را به‌عنوان یک هدیه غیرمنتظره نگاه می‌کنند. این تجمع می‌تواند باعث بالا رفتن قیمت‌ها، بسیار بالاتر از پیش‌بینی او در ارزش چیزی که در حال حاضر صاحب آن است گردد.

بنابراین بازارگانان تجاری تصمیم می‌گیرند که یک حصار ایجاد کنند. و شما می‌توانید تصور کنید اگر یک بازارگان فکر کند که قیمت خوب است، بقیه نیز چنین فکری می‌کنند. به هر حال، او دستورالعمل‌هایی برای سفارش خود جهت متعادل کردن فروش‌ها به کارگزاران می‌دهد، هدف این است که بدون فراری دادن این تجمع مقداری از سفارش فروخته‌شده جمع شود. به هر حال، برای معامله‌گران دیگر زیاد طول نمی‌کشد که آنچه در حال رخ دادن است را کشف کنند. آن‌ها سریعاً آگاه می‌شوند که کارگزاران سفارشات را برای تجار و مشتریان سازمانی پر می‌کنند. وقتی که آن‌ها یک نفر "بزرگ" را پیدا کنند که در حال فروش به این تجمع است، احتمال اینکه هر یک از این معامله‌گران بخواهند در برابر آن‌ها به خرید ادامه دهند اندک است. هیچ‌کس نمی‌خواهد خود را در قیمت بالا گرفتار کند. به محض اینکه هر گروه از معامله‌گران دریابند که چه کسی فروشنده است، همه آن‌ها برای معکوس کردن معاملاتشان تلاش می‌کنند، و این چرخه دوباره شروع می‌شود.

از دید یک بیننده در خارج از گود، این حوادث آنی به نظر می‌رسد، اما این چنین نیست. آن به صورت موجی رخ می‌دهد، بسیار شبیه امواجی است که در نتیجه پرتاب یک سنگ در یک برکه ایجاد می‌شود.

این امر ما را به این موضوع هدایت می‌کند که تعداد کمی از معامله‌گران مفهوم ارزش را درک می‌کنند. اگر آن‌ها ندانند که چه می‌کنند این تنها می‌تواند به‌عنوان راحت‌ترین راه از دست دادن پول باشد. در صورتی که قیمت معاملات در یک دوره زمانی در یک محدوده خاص نوسان کند، معامله‌گران در آن منطقه تعادل احساس آسودگی می‌کنند. به محض اینکه قیمت از منطقه تعادل خارج شود، به دلیل اینکه معامله‌گران در مورد آنچه که با آن

راحت هستند احساس خطر می کنند، تعداد کمی در آن شرکت می کنند.

اوج و فرودها

برجسته ترین نقاط مرجع، اوج ها و فرودهای قبلی هستند. اگر قیمت ها به طور پیوسته در حال بالا رفتن باشند، خریداران شروع به پیش بینی می کنند که آیا قیمت ها می توانند به بالاترین قیمت قبلی نفوذ کنند، و فروشندگان به دنبال یک اوج دیگر می گردند. در ذهن فروشنده، آخرین قله و یا قله های دیگر در گذشته های دور، جایی هستند که بازار در مسیر صعود خود با یک مقاومت به اندازه کافی قدرتمند برخورد کرده است. به عبارت دیگر در گذشته به اندازه کافی معامله گر که اعتقاد داشته اند قیمت بیش از حد بالا رفته در این جا وجود داشته است. در این زمان آن ها شروع می کنند به پیش بینی اینکه آیا دوباره همان اتفاق می افتد. هر دو گروه خریداران و فروشندگان در مورد احتمال اینکه بازار یکی از دو کار ممکن را انجام دهد انتظارت شان را مطرح می کنند: یک قله جدید بسازد یا موفق به ایجاد قله جدید نشود. همان طور که بازار به این قله نزدیک می شود، اگر برخی از معامله گران تمایل داشته باشند که قیمت گذشته آن را روی برخی سطوح قابل توجه پیشنهاد کنند، این کار می تواند معامله گرانی که در حاشیه قرار دارند را معتقد کنند که وارد بازار شوند. اگر این معامله گران جدید به عنوان خریداران وارد بازار شوند، شتاب به سمت بالا را اضافه می شود، این کار احتمالاً موجب می شود که فروشندگان قدیمی از معاملات خود خارج شوند.

حمایت و مقاومت

در یک بازار نزولی، حمایت یک سطح قیمتی، جایی است که خریداران وارد بازار می شوند یا فروشندگان قدیمی موقعیت فروش خود را تسویه می کنند. در یک بازار صعودی، مقاومت در یک سطح قیمتی، جایی است که فروشندگان وارد بازار شده یا خریداران قدیمی برای اینکه مانع بالا رفتن بیش تر قیمت ها شوند معاملاتشان را تسویه می کنند.

سطوح حمایت و مقاومت نقاط مرجع مهمی هستند. چون بسیاری از معامله‌گران، حمایت و مقاومت را بر روی نمودارها شناسایی می‌کنند و به اهمیت آن‌ها اعتقاد دارند. این موضوع ممکن است برای برخی از افراد تکراری به نظر برسد، اما یک نکته بسیار مهم در مورد ماهیت بازارها را نشان می‌دهد که در نهایت تبدیل به قدرت پیش‌بینی خودشکوفا می‌شود. اگر تعداد زیادی معامله‌گر به اهمیت حمایت و مقاومت معتقد باشند و عقیده‌شان را از طریق معامله کردن در آن سطوح نشان دهند، آن‌ها تحت تأثیر برآورده کردن باورهای‌شان در مورد آینده هستند. به‌عنوان ناظران، اگر ما بدانیم که در هر طرف (در تقلاهی همیشگی از جنگ بین خریداران و فروشندگان) انتظار می‌رود که چه چیزی رخ دهد، پس می‌فهمیم چه کسی برنده و چه کسی بازنده خواهد شد و آنچه آن‌ها به احتمال زیاد در هر مورد انجام می‌دهند و نحوه تأثیرگذاری آن‌ها بر توازن بین دویرو را درک می‌کنیم.

به‌عنوان مثال، اگر خریداران، پیشنهاددهندگان سطوح قیمت بالا در یک بازار باشند، قیمت افزایش می‌یابد و تمام معامله‌گران ناگهانی، برای فروش وارد بازار می‌شوند (یا یک معامله‌گر با یک سفارش بزرگ برای فروش به بازار می‌آید)، که منجر به واژگونی فوری قیمت می‌شود. سطح قیمتی که در آن بازار متوقف شده مقاومت نامیده می‌شود. حال، واقعا این مهم نیست که چرا توازن نیروها از خریداران به فروشندگان منتقل شده است؟ هر کسی می‌تواند برای آنچه که منجر به معکوس شدن قیمت‌ها شده است دلایل خودش را داشته باشد. همه این روش‌های استدلال، معمولاً فراتر از ساده‌ترین و بدیهی‌ترین دلیل خواهد بود، که تعداد زیادی معامله‌گر اعتقادهایی به اندازه کافی قوی در باورهای‌شان در مورد آینده، برای متوقف کردن صعود قیمت و یک حرکت نزولی در قیمت وجود داشته است.

آنچه که واقعاً مهم است، این است که بسیاری از معامله‌گران به یاد خواهند داشت که بازار در آن سطح قیمت معکوس شده است. در نتیجه، از آن پس این قیمت در ذهن معامله‌گرانی که این چرخش قیمت را تجربه کرده‌اند، اهمیت پیدا می‌کند.

اولین برگشت قیمت یک قله بوجود می‌آورد. آنچه که ما نمی‌دانیم این است که این قله چقدر باقی خواهد ماند. چقدر طول می‌کشد که آن دوباره به چالش کشیده شود، یا وقتی که دوباره به چالش کشیده شد چه اتفاقی رخ می‌دهد.

در صورتی که خریداران برای پیشنهاد دادن قیمت بالاتر به اندازه کافی غالب باشند، قیمت به قله قبلی برمی‌گردد، آن‌ها تلاش دوم را برای عبور از قله امتحان می‌کنند و شروع به پیش‌بینی می‌کنند که آیا قیمت‌ها می‌تواند از قله قبلی تجاوز کند یا خیر. تنها راهی که ممکن است این اتفاق رخ دهد این است که این قله قیمتی واقعاً معامله‌گران اضافی در بازار را به سمت خرید جذب کند زیرا آن‌ها معتقداند که این یک فرصت برای خرید در قیمت پایین نسبت به آینده است. طبقه معامله‌گران خصوصاً از اینکه معامله‌گران جدید به بازار جلب می‌شوند آگاه هستند و بر مبنای این اطلاعات فعالیت می‌کنند.

در صورتی که بازار در آخرین بار که قیمت به این سطح نزدیک شده بود به شدت معکوس شده باشد، تعداد زیادی از معامله‌گران پیش‌بینی می‌کنند که احتمالاً قیمت دوباره عقب خواهد نشست. در نتیجه، احتمالاً آن‌ها بر مبنای باورهای شان (احتمال بالاتر رفتن قیمت از قله کم است) عمل می‌کنند و در نتیجه، این کار از شکسته شدن سطح مقاومت جلوگیری خواهد کرد. اگر تعداد زیادی از معامله‌گران مایل باشند بر اساس این باور که قیمت نمی‌تواند از این سطح عبور کند عمل کنند، قیمت یک بار دیگر متوقف می‌شود.

بر اساس تکنیکال، وقتی که بازار ماکزیمم یا مینیمم قبلی را امتحان می‌کند و نمی‌تواند به آن نفوذ کند، سپس شما منطقه حمایت یا مقاومت را تعریف می‌کنید. حمایت و مقاومت اغلب به آسانی در نمودارهای نقطه و خط شناسایی می‌شوند زیرا آن‌ها نماینده گرافیکی حرکت قیمت در برگشت‌ها هستند. هنگامی که حمایت و مقاومت ایجاد و شناسایی می‌شوند، معامله کردن با قراردادن سفارشات خود در دو طرف خط حمایت یا مقاومت می‌تواند بسیار آسان باشد.

به‌عنوان مثال، اگر در دو هفته گذشته اوراق قرضه در ۲۵-۹۵ جمع شود، سپس به میزان قابل توجهی کاهش یافته تا سطح حمایتی مانند ۱۵-۹۴ برسد، توصیف من این است که

یک منطقه حمایتی و مقاومتی، عموماً به محدوده معامله‌کردن بر می‌گردد. اهمیت این مناطق با دفعاتی که قیمت در ۱۵-۹۴ قطع شده و موفق به نفوذ نشده است تعیین می‌شود. واضح است که تلاش بیش‌تر و شکست، وزن بیش‌تری در این نقطه در ذهن معامله‌گرانی که تجربه این تلاش و شکست‌های بعدی را داشته‌اند ایجاد خواهد کرد. برای یک ناظر عینی، بدون تعصب نسبت به هر جهت خاصی، محدوده معاملاتی می‌تواند راه بسیار آسانی برای بدست‌آوردن پول باشد. به محض اینکه بازار به ۲۵-۹۵ نزدیک شود، یک سفارش فروش در جایی در اطراف ۲۱-۹۵ قرار می‌دهد. از آنجا که می‌دانیم بازارها دقیق نیستند، شما نباید سفارش خود را دقیقاً در انتهای فوقانی محدوده قرار دهید، چرا که هر بار که بازار تلاشی برای نفوذ می‌کند، تعداد زیادی معامله‌گر وجود دارند که شکست را پیش‌بینی می‌کنند. به‌عنوان یک نتیجه، آن‌ها زودتر شروع به فروش می‌کنند و اگر شما سفارش خود را در این جا قرار داده باشید، ممکن است قیمت هرگز ۲۵-۹۵ را برای شما پر نکند.

همچنین، برای متوقف و معکوس شدن بازار (خرید) سفارش خود را احتمالاً حدود ۳۱-۹۵ قرار دهید. همه شرایط متفاوت است. در این مثال، شاید ۶ پیپی که من برای خود تعریف کردم تا از بازار بگیرم کافی نباشد. هدف قراردادن سفارش ما در جایی است که بالاترین احتمال برای ادامه یافتن بازار در مسیر معامله شما وجود دارد. در صورتی که معاملات بازار ۳۱-۹۵ بود، ممکن است این محدوده قیمت برای فروشندگان قدیمی کافی نباشد که ناامید شوند و از معاملاتشان خارج شوند و باعث بالا رفتن ناگهانی قیمت‌ها شوند.

اگر سطح مقاومت درجه بالایی از اهمیت را در ذهن تعداد کافی معامله‌گر برای عمل کردن در برابر آن داشته باشد و در برابر آن مقاومت اقدام به فروش به کسانی کنند که مایل به خرید هستند، این معامله به درستی کار خواهد کرد. هر زمان که بازار به این منطقه نزدیک می‌شود، معامله‌گران منتظر دو اتفاق ممکن هستند. بازار به آن مقاومت نفوذ کند یا آن دوباره برگردد. در هر مورد حرکت قیمت نتایج قابل توجه خواهد داشت زیرا یک طرف از بازار ناامید خواهد شد. اگر ما آنچه که معتبر خواهد شد و ناامید شدن هر کدام از گروه‌ها را بفهمیم، پس ما می‌توانیم به احتمال زیاد چگونه‌گی رفتار آن‌ها که

توازن بازار را تحت تأثیر قرار می‌دهد را تعیین کنیم. از آنجا که بازار می‌تواند میلیاردها ترکیب از رفتارها را در یک نقطه بعدی نشان دهد، نقاط مرجع مهم مثل حمایت و مقاومت رفتارها را به دو احتمال ممکن محدود می‌کنند. با قراردادن سفارش در هر طرف بازار، صرف نظر از آنچه که اتفاق می‌افتد، شما می‌توانید از اوضاع استفاده کنید.

حمایت تبدیل به مقاومت می‌شود و مقاومت تبدیل به حمایت می‌شود

معامله‌گران بسیاری خواننده یا شنیده‌اند که یک حمایت قدیمی تبدیل به مقاومت شده است و یک مقاومت قدیمی به حمایت تبدیل شده است. این حالت از بازار به دلایل بسیار زیاد روان‌شناسی معتبر است.

اگر مقاومت در ۲۵-۹۵ به وجود آمده باشد، به آن دلیل است که به اندازه کافی معامله‌گر وجود داشته که در آن قیمت اقدام به فروش کرده‌اند. در واقع، به احتمال زیاد گروه‌های مشابه‌ای از معامله‌گرانی هر زمان که بازار به ۲۵-۹۵ نزدیک شده است اقدام به فروش کرده‌اند. بنابراین هر وقت که بازار برای شکستن ۲۵-۹۵ اقدام کرده و موفق نشده، آن برای تمام کسانی که انتخاب کرده‌اند در نزدیکی آن قیمت بفروشد یک پیروزی ایجاد کرده است. به‌عنوان یک نتیجه، ۲۵-۹۵ اهمیت بسیار زیادی در ذهن معامله‌گرانی که در آن منطقه سود کرده‌اند ایجاد کرده است. پس آن‌ها تنها به این دلیل موفق هستند که در باور قوی خود به آن سطح قیمت ایمان داشته‌اند.

حال، قیمت یک بار دیگر به سطح ۲۵-۹۵ نزدیک می‌شود، شاید برای چهارمین یا پنجمین بار، و مانند زمان قبل، شما یک گروه از معامله‌گران را دارید که به آن سطح مقاومت باور دارند و در برابر آن دوباره می‌فروشند. اما در این زمان خریداران بسیار قوی هستند و قیمت به صعود خود ادامه می‌دهد و خریداران همچنان با خرید خود از سطح مقاومت عبور می‌کنند.

تمام معامله‌گران که سطح ۲۵-۹۵ را برای فروش انتخاب کرده بودند هم اکنون با یک معامله زبان‌ده روبه‌رو شده‌اند. برخی با یک ضرر اندک خارج می‌شوند، دیگران به این امید منتظر می‌مانند که بازار برگشت خواهد کرد. در هر صورت، بازار اعتقادات آن‌ها در مورد آینده را باطل می‌کند و آن‌ها به طور قابل توجهی صدمه روحی می‌بینند. آن‌ها به ۲۵-۹۵ ایمان داشتند، و در ذهن خود فکر می‌کنند که در بازار به آن‌ها خیانت شده است. اگر بازار پس از چند روز به سطح ۲۵-۹۵ برگشت کند، فکر می‌کنید که گروهی از معامله‌گران که در زمان گذشته در ۲۵-۹۵ فروخته‌اند، آن‌هایی که باور دارند به آن‌ها خیانت شده، چه رفتاری خواهند داشت؟ اول، معامله‌گرانی که به امید برگشت بازار در موقعیت معامله خود باقی مانده بودند خیلی سریع‌تر از دیگران از معامله خارج خواهند شد. آن‌ها خیلی سپاسگزار هستند که پول خود را پس گرفته‌اند و صرف نظر از احتمالی که برای افزایش سود بیش‌تر هست، هیچ اصراری برای اینکه در معامله باقی بمانند ندارند. آن‌ها باید برای تسویه معامله خود خریدار شوند و برای پایان یافتن صدمه روحی خود بیش از حد خوشحال هستند.

معامله‌گرانی که ضررهایشان را قطع کرده‌اند زمانی که بازار در ۲۵-۹۵ انرژی خود را از دست داد، به خاطر احساس درد اشتباه کردن ناشی از فروختن در آن قیمت، در نظر ندارند که در آن قیمت دوباره بفرروشند. من نمی‌گویم آن‌ها در آن سطح خریدار هستند اما به احتمال زیاد فروشنده هم نیستند. تأثیر کلی آن تعادل بازار را به سمت استخر موجود فروشندگان در ۲۵-۹۵ می‌برد (مقاومت قدیمی)، در نتیجه موجب برهم خوردن تعادل به نفع خریداران می‌شود. از این‌رو، مقاومت قدیمی به حمایت تبدیل می‌شود، و به دلایل مشابه حمایت قدیمی مقاومت می‌شود.

روندها و خطوط ترند

روندها دنباله‌ای از قله‌های بلندتر همراه با قعرهایی با سطوح بالاتر، یا قله‌های کوتاه‌تر با قعرهایی عمیق‌تر در یک بازه زمانی می‌باشد. زیرا فروشنده کافی برای جذب تعداد

خریدارانی که در طول دوره زمانی با یک دیگر برای ورود به بازار رقابت می کنند وجود ندارد. اضافه شدن این نیروی خریداران، در نهایت فروشندگان قدیمی در سطح پایین تر را با ضرر مواجه کرده و از معاملاتشان خارج می کند. وقتی قیمت ها به آنچه آن ها معتقد بودند که نقاط مرجع مهم هستند نفوذ کنند، آن ها در مقیاس زیاد این کار را خواهند کرد. به یاد داشته باشید که روندها تابعی از زمان هستند. در پیم بعدی می توان یک روند یک پیم را تعریف کرد. چه مدت طول خواهد کشید که توازن بین خریداران و فروشندگان به هم بخورد؟ در یک بازار با روند صعودی، قیمت ها برمی گردند زیرا خریداران با تسویه معاملات شان اقدام به شناسایی سود می کنند. این باعث خنثی شدن برخی فشارها می شود. اما اگر پس از یک حرکت اصلاحی عادی، ترند به حرکت خود ادامه دهد، آن فقط به شما می گوید که هنوز به تعداد کافی فروشنده برای جذب تمام خریداران وجود ندارد. با خروج بیش از اندازه خریداران شتاب حرکت به سمت پایین برمی گردد. شما زمانی رخ دادن این اتفاق را می فهمید که روند بازار شکسته می شود و الگوی جریان صعودی فروکش می کند. در این زمان روندهای شکسته شده تمایل به حرکت در مسیر شکسته شدن دارد و آن یک سیگنال مهم در تغییر توازن نیروها است. بعد از یک مدت زمان معین، شما می توانید توجه کنید که چگونه روند بازار یک ریتم و گردش خاص را توسعه داده است، حرکت قیمت شبیه یک نمودار میله ای بسیار متقارن است. شما واقعاً لازم نیست بدانید چرا این گونه شده است، فقط باید توجه کنید که آن وجود دارد. زمانی که این جریان شکسته شد (بازار معاملات بالاتر یا در زیر یک خط روند قابل توجه قرار گرفت)، این نشانه خوبی از تغییر توازن نیروهای بازار است. پس از خودتان بپرسید، احتمال این که تغییر پایدار بماند و روند ها در مسیر شکسته شدن ادامه پیدا کند چقدر است؟

شما حتی لازم نیست پاسخ این سوال را بدانید. کافی است در مکانی که بیشترین احتمال تغییر در تعادل را تأیید می کند یک سفارش قرار دهید. سپس صبر کنید تا بازار خودش را شناسایی کند. اگر سفارش شما پر شده است، در جایی که بازار تأیید نمی کند

که معامله شما هنوز هم ممکن است معتبر باشد یک استاپ قرار دهید. "یک معامله معتبر چیست؟" شما پاسخ دهید. جایی که در آن بیش‌ترین احتمال برای حرکت قیمت در جهت نیروی غالب وجود دارد.

صعودی... اصلاح... تجمع برای یک اوج کم‌تر

من برای شما یک مثال می‌زنم. مهم نیست که چقدر یک معامله ساده است، برای این کار دلایل روانی بسیاری وجود دارد. در این مثال، بازار یک اوج جدید ایجاد می‌کند و برمی‌گردد. برگشت بازار می‌تواند نتیجه ورود تدریجی نیروی فروش جدید به بازار باشد، یا خریداران قدیمی برای شناسایی سود به فروش اقدام کنند و یا ترکیبی از هر دو. قیمت به افت ادامه خواهد داد تا به اندازه کافی معامله‌گر به ارزان شدن قیمت اعتقاد پیدا کنند و مایل شوند که ابتکار عمل را به دست گیرند و از قیمت پشتیبانی کنند. به محض اینکه قیمت به قله قبلی نزدیک شد، خریداران شروع به پیش‌بینی می‌کنند که آیا قیمت‌ها از این سطح عبور می‌کنند یا نه، و فروشندگان به دنبال یک قله دیگر می‌گردند.

در هر صورت انتظارات توسط هر دو مطرح خواهد شد. اگر برخی از خریداران حاضر شوند که قبل از قله گذشته در برخی سطوح قابل توجه پیشنهاد خرید دهند، این کار موجب می‌شود که افراد دیگر که در حاشیه هستند اعتقاد به افزایش قیمت پیدا کنند. اگر آن‌ها برای ورود اقدام کنند، به شتاب حرکت بازار اضافه خواهد شد.

برخی از فروشندگان قدیمی به اشتباه خود اعتراف می‌کنند و برای خارج شدن از معاملاتشان باید خرید کنند، این نیز به شتاب حرکت به سمت بالا اضافه می‌کند.

با این حال، چه اتفاقی می‌افتد اگر بازار برای بار دوم به قله نزدیک شود و فروشندگان یکبار دیگر برای جلوگیری از بالاتر رفتن قیمت از اوج قبلی با نیرویی کافی به بازار برگردند؟ خریداران کم‌کم ناامید می‌شوند. در کجا آن‌ها واقعا مایوس می‌شوند؟ اگر به اندازه کافی خریدار برای حمایت از قیمت در مینیمم قبلی وارد بازار نشود. اگر قیمت به سطح پایین‌تر نفوذ کند، خریداران ناگهان از معاملات‌های خود خارج می‌شوند. برای

اینکه آن‌ها بتوانند از معاملاتشان خارج شوند، چه کسی می‌خواهد از آن‌ها بخرد؟ اگر همه تلاش کنند که بفروشند و هیچ‌کس برای خرید وجود نداشته باشد، چه اتفاقی برای قیمت می‌افتد؟ این مانند آن است که قیمت از یک صخره پرتاب شده باشد.

چرا زمانی که عموم مردم درگیر شده‌اند یک بازار بی‌پروا شروع به ریزش می‌کند؟ زیرا عموم مردم تحمل ریسک خیلی کمی دارند و به تبع آن نیاز به بالاترین اطمینان و تأیید دارند، برای اینکه مطمئن شوند آنچه که انجام می‌دهند درست است. به‌عنوان یک نتیجه، آن‌ها فکر می‌کنند که این می‌تواند آخرین بار باشد که در بازار یک فرصت ایجاد شده است. اگر یک بازار طوفانی برای هر زمانی به طول انجامد، عموم مردم احساس می‌کنند که مجبور هستند تا به هر نحوی در آن شیرجه بزنند، چرا که آن‌ها فکر می‌کنند همه این کار را می‌کنند و پول به دست می‌آورند. آن‌ها هر دلیل که معقول‌تر به نظر می‌رسد برای توجیه شرکت خود در بازار انتخاب می‌کنند. اما در حقیقت، آن‌ها در مورد عملی که انجام می‌دهند درک خیلی کمی دارند.

یک بازار متلاطم ادامه دار مستلزم تزریق مستمر معامله‌گران جدیدی هستند که حاضر به پرداخت قیمت‌های بالا و بالاتر هستند. به درازا کشیدن یک بازار متلاطم، باعث می‌شود تعداد زیادی از معامله‌گرانی که در حال حاضر به‌عنوان خریدار در بازار شرکت کرده‌اند کم‌کم خارج شوند و معامله‌گرانی که در بازار نیستند کم‌تر و کم‌تر مایل به پیشنهاد قیمت می‌شوند. این خریداران قدیمی به وضوح می‌خواهند که بازار را در حال صعودی نگه دارند، اما آن‌ها نیز نمی‌خواهند که معاملاتشان را برای همیشه نگه دارند. آن‌ها در صورتی که حرکت صعودی بازار متوقف شود، سود خود را در قیمت‌های بالاتر انباشته می‌کنند.

وقتی که عموم مردم یک دفعه شروع به خرید کنند، معامله‌گران حرفه‌ای می‌دانند که پایان نزدیک است. چگونه حرفه‌ای‌ها این را می‌دانند؟ زیرا حرفه‌ای‌ها می‌دانند که یک محدودیت عملی برای تعداد افرادی که در پیشنهاد دادن قیمت بالا مشارکت می‌کنند وجود دارد. به احتمال زیاد یک نقطه وجود خواهد داشت که در آن هر کسی که از قبل خریدار

بوده است، به معنای واقعی کلمه خارج می‌شود و هیچ‌کس وجود ندارد که بخرد. مانند تمام خریداران دیگر معامله‌گران حرفه‌ای هم علاقه دارند که بازار تا ابد به صعود ادامه دهد. با این وجود، آن‌ها درک می‌کنند که رخ دادن این اتفاق عملی نیست. پس در حالی که هنوز در بازار خریدار وجود دارد، شروع به گرفتن سود خود می‌کنند. وقتی که آخرین خریداران هم خرید کردند، بازار دیگر جایی برای رفتن ندارد پس سقوط می‌کند. عموم مردم گیر می‌افتند زیرا آن‌ها حاضر نیستند ریسک کنند هنگامی که هنوز پتانسیل حرکت برای بازار وجود دارد. برای اینکه بازار حرکت صعودی خودش را حفظ کند، نیاز به جذب افراد بیش‌تر و بیش‌تری دارد. شاید به بزرگی یک کشور و یا جهان. در نهایت حمایت از خریداران از عرصه خارج می‌شود، و زمانی که این اتفاق افتاد بازار مثل یک سنگ سقوط می‌کند.

پیش از رخ دادن این اتفاق، حرفه‌ای‌ها موقعیت خود را به فروش می‌رسانند، اما زمانی که حمایت از خریداران تمام شود، حرفه‌ای‌ها برای عرضه موجود از خریدارانی که به سرعت کاهش می‌یابند، شروع به رقابت می‌کنند پس آن‌ها به کسانی که می‌خواهند از بازار خارج شوند قیمت‌های پایین‌تر و پایین‌تر ارائه می‌کنند. در برخی نقاط، به جای اینکه قیمت‌های پایین‌تر برای مردم جذاب باشد، برای آن‌ها دلهره‌آور است. عموم مردم ضرر کردن را پیش‌بینی نمی‌کنند. انتظارات آن‌ها بسیار زیاد و بردباری آن‌ها در مقابل ناامیدی بسیار کم است. تنها دلیلی که آن‌ها دارند این است که آن‌ها مطمئن هستند. زمانی که عموم مردم شروع به فروش می‌کنند، آن اطمینان نیز لگد کوب می‌شود. دوباره، مردم اعمال خود را به برخی دلایل منطقی نسبت می‌دهند به خاطر اینکه هیچ‌کس نمی‌خواهد فکر کند که غیر منطقی و وحشت‌زده است. دلیل واقعی اینکه چرا مردم دست‌پاچه می‌شوند و قیمت‌ها به سادگی کاهش می‌یابد این است که قیمت‌ها به بالا رفتن ادامه نمی‌دهند.

قیمت بالاتر و یا عرضه آن در قیمت پایین تر وجود نداشت و فرصتی برای سود بردن از این تغییرات به وجود نمی آمد. بنابراین بازارها تنها عرضه کننده فرصت معامله گر فردی است. آن‌ها داده‌هایی که شما بر روی آن‌ها تمرکز کرده اید را انتخاب نمی کنند و قطعاً داده‌ای که شما درک کرده اید را تفسیر نمی کنند. هیچ بازاری مسئول آنچه که شما نمی توانید درک کنید نیست، فقط به این دلیل که هنوز ایجاد تمایز بین آن اطلاعات را یاد نگرفته اید. آن‌ها همچنین زمانی که شما وارد معامله می شوید، مدتی که در آن باقی می مانید، زمانی که از آن خارج می شوید و یا تعداد قرار داد خرید یا فروش شما را انتخاب نمی کنند.

هر معامله گر فردی برای خود تجربه‌هایی در بازار کسب می کند بر اساس آن‌ها فرایندهایی را انتخاب می کند که منجر به تصمیمات او می شود. اگر شما این را به عنوان یک مفهوم معتبر بپذیرید، پس مفاهیمی هستند که بر اساس آن شما هرگز مقصر بودن بازار برای نتایج ناخوشایند خود را یک دلیل معتبر نمی دانید. بازارها مجبور نیستند هیچ کاری برای شما انجام دهند (صرف نظر از اینکه چگونه برای موفق شدن سخت کار می کنید) زیرا هر معامله گر شرکت کننده دیگر این کار را برای گرفتن پول شما انجام می دهد. شما و فقط شما به تنهایی برای آنچه که در پایان با شما است، مسئول کامل هستید. هر چه زودتر مسئولیت پذیر شوید (در صورتی که در حال حاضر نباشید)، شناسایی مهارت‌هایی که نیاز دارید برای تعامل با بازار یاد بگیرید برای موفقیت بیش تر آسان تر خواهد شد. حتی اگر نتوانید اجزاء روانی مسئولیت پذیری را برای آنچه که در پایان دستاوردهای شما است، شناسایی کنید، حداقل با این فرض که شما مسئولیت پذیر هستید، می توانید خودتان را برای پیدا کردن آن واکاوی کنید.

برای تبدیل شدن به یک معامله گر موفق، نیاز دارید که بدون ترس معامله کنید. همان طور که قبلاً آموخته اید، زمانی که شما از ترس به عنوان یک منبع برای محدود کردن خودتان استفاده می کنید، شرایطی را برای خودتان ایجاد می کنید که تلاش می کنید از آن اجتناب کنید. یا به عبارت دیگر، ترس‌های خود را تجربه خواهید کرد. شما همچنین

هیچ چیز جدیدی یاد نمی‌گیرید زیرا ترس شما را وادار می‌کند که ادراکتان از محیط کنونی بر پایه گذشته شخصی باشد. تجربه شما بر پایه گذشته خواهد بود، بدون در نظر گرفتن فرصت‌هایی که محیط ممکن است در همان لحظه ارائه کند. گذشته شخصی شما خودش را تکرار می‌کند تا وقتی که موفق شوید گذشته خود را تغییر دهید، پس از آن به شما اجازه آموختن و تجربه کردن بعضی چیزهای جدید را می‌دهد.

همچنین بدست آوردن درکی فراتر از ترس‌تان، بهترین راه برای یادگیری نحوه پیش بینی رفتار بازار است. معامله‌گرانی که بیش‌ترین ترس را دارند، کم‌تر دامنه انتخاب‌های موجود را درک می‌کنند و پیش‌بینی رفتار آن‌ها راحت‌تر است. شما به وضوح قادر به شناسایی آن در دیگران خواهید بود وقتی آن را در خودتان تشخیص دهید و موفق شوید بدون ترس معاملات خود را انجام دهید.

با این حال، شما برای جلوگیری از بی‌پروایی در معاملات خود نیاز به منابعی برای محدود کردن خودتان دارید. اگر مردم هیچ ترسی را احساس نکنند بی‌پروا معامله کردن دقیقاً همان چیزی است که تمایل به انجام آن دارند، به خصوص اگر آن دارای یک پتانسیل برای نتایج هیجان‌انگیز در معاملات باشد. منبعی که شما برای محدود کردن خودتان نیاز دارید، اعتماد به نفس است. مشاهده خواهید کرد که اعتماد به نفس وقتی بوجود می‌آید که شما مجموعه قوانین و دستورالعمل‌هایی برای خود ایجاد کرده‌اید که باید بدون تردید و وسوسه، همواره از آن قوانین پیروی کنید.

هنگامی که برای انجام مداوم آنچه که نیاز هست انجام شود به خودتان اعتماد پیدا می‌کنید، هیچ چیزی برای ترس وجود نخواهد داشت. زیرا بازار به دلیل ناتوانی شما برای پاسخ‌گویی مناسب، قادر نخواهد بود که کاری با شما انجام دهد. در نتیجه، با نداشتن ترس، شما با آرامش بازار را بدون هیچ تحریفی مشاهده می‌کنید. هیچ نیازی برای جلوگیری از دست‌بندی خاص اطلاعات وجود نخواهد داشت فقط به این خاطر که شما با آن اطلاعاتی احساس راحتی می‌کنید. همچنین شما بیش‌تر خودتان را برای آموختن در مورد ماهیت بازارها در دسترس قرار می‌دهید. هر چه بیش‌تر بیاموزید، پیش‌بینی آنچه

که بازار در آینده انجام خواهد داد، آسان تر خواهد شد. اگر بتوانید اتفاقات آینده را با دقت پیش بینی کنید، به دست آوردن بیش تر و بیش تر پول آسان تر خواهد بود (به شرط اینکه هیچ یک از اجزاء روانی در مقابل کسب پول مقاومت نکند).

فهمیدن اینکه این بینش جدید در مورد رفتار بازار ناشی از مراحل یادگیری شما برای اعتماد بیش تر و بیش تر به خودتان است برای شما بسیار مهم است. در برنامه ای که اینجا ارائه می شود «موفق شدن سریع» وجود ندارد. ثروتمند شدن سریع فقط می تواند مقدار زیادی اضطراب و سرخوردگی ایجاد کند اگر شما مهارت لازم برای حفظ آن را نداشته باشید. اگر شما مستعد انجام معاملات اشتباهی باشید که منجر به از دست رفتن همه سود به علاوه سرمایه شما شود، شانس زیادی برای ثروتمند شدن ندارید. هنگامی که شما یک ثروت را ایجاد می کنید و آن را از دست می دهید، فعالیت روانی که باید برای برگرداندن آن انجام دهید در مقایسه با کاری که لازم است انجام دهید تا آن را برای خودتان نگه دارید بسیار زیاد است. به عنوان یک معامله گر درک این نکته که باید همواره از قوانین خود پیروی کنید بسیار مهم است، زیرا اگر نتوانید از قوانین خود پیروی کنید هر میزان پول که به دست می آورید، ناچار هستید آن را به بازار برگردانید.

همچنین باید درک کنید که قوانین شما با تحول در بینش و درک شما تغییر خواهد کرد. بسیاری از مردم دوست ندارند که قوانین معاملاتی وضع کنند، زیرا اعتقاد دارند که وقتی که آن ها وضع شوند، نمی توانند آن ها را تغییر دهند. هر گونه تمرینی که من به شما پیشنهاد می دهم یا قوانینی که شما برای راهنمایی رفتار معاملاتی خودتان انتخاب می کنید، فقط موقتی است. آن ها روش ها و تکنیک هایی هستند برای رسیدن شما به سطحی از مهارت که بتوانید ارزش آن ها را برای خودتان تشخیص دهید و آنچه که برای موفقیت بیش تر نیاز دارید را انجام دهید. در واقع، یک قاعده سرانگشتی خوب برای تعیین اینکه آیا آمادگی برای حرکت کردن فراتر از یک قانون خاص یا تمرین دارید یا خیر، شناخت شما از آن محدودیت است و اینکه آیا آن به صورت طبیعت دوم شما در آمده است یا نه. در غیر این صورت قانون یا تمرین را سرسختانه اجرا کنید.

گام اول : متمرکز ماندن بر آنچه باید یاد بگیرید

اولین و مهم‌ترین گام: شما ممکن است نیاز به تغییر دیدگاه خود یا تمرکز بر معاملاتتان داشته باشید. ممکن است تا کنون تمرکز شما بر پول بوده باشد. اگر این گونه است پس باید دیدگاه خود را تغییر دهید به «چه چیز نیاز دارم یاد بگیرم یا چگونه می‌توانم برای تعامل با موفقیت بیش‌تر خودم را وفق دهم؟» شما نیازمند تسلط بر مراحل دستیابی به اهدافتان هستید و نه نتایج پایانی. پول، نتیجه آنچه می‌دانید است و اینکه چگونه بتوانید آنچه را که می‌دانید، به خوبی انجام دهید.

برای شناسایی آنچه نیاز دارید که بیاموزید تفاوت بسیار زیادی هست بین تمرکز کردن بر پول و تمرکز کردن بر معاملاتتان. دیدگاه اولی باعث می‌شود که شما بر آنچه بازار به شما می‌دهد یا از شما می‌گیرد، تمرکز کنید. دیدگاه دوم منجر به تمرکز شما در توجه به توانایی‌های تان برای دادن پول به خودتان می‌شود. با اولین دیدگاه، شما در حال قراردادن برخی از این مسئولیت‌ها به بازار هستید تا بعضی از کارها را برای شما انجام دهد؛ با دیدگاه دوم همه مسئولیت‌ها با شما است.

همیشه به یاد داشته باشید که در بازار هر لحظه انعکاس کاملی از سطح توانایی‌های شما وجود دارد. اگر شما به دنبال آن باشید که هر لحظه رویدادها آن‌طور که شما می‌خواهید یا انتظار دارید انجام گردد، پس شما در هر لحظه خودتان را از داشتن بصیرت در مورد خود محروم کرده‌اید. دلیل اینکه چرا ما خودمان را از این اطلاعات محروم می‌کنیم این است که به طور معمول اشتباهات ما با درد همراه است و بطور غریزی ما از درد اجتناب می‌کنیم و همچنین از آنچه نیاز داریم در مورد خودمان بدانیم برای تعامل مؤثرتر در شرایط مشابه آینده اجتناب می‌کنیم.

برای رشد، بدون ترس از اشتباه کردن، اشتباهات ما باید حل و فصل شود. این می‌تواند یک کار بزرگ باشد و شما ممکن است در این زمان نخواهید آن را انجام دهید. پس آنچه نیاز دارید انجام دهید این است که به جای تمام تجربه‌های معاملاتی خود، یک

چهارچوب فرعی ایجاد کنید. در این چارچوب باید مفاهیمی تعریف شده باشد از قبیل اینکه تمام تجربه‌ها معتبر هستند و دارای معنی هستند، و به‌عنوان مثال، اشتباهات وجود ندارند، آن‌ها فقط سر راه هستند.

به‌عنوان بخشی از این چهارچوب همچنین شما ممکن است نیاز داشته باشید تعریف خود را از فرصت‌های از دست رفته عوض کنید. به‌غیر از عدم توانایی برای پذیرش یک ضرر و اعتقاد به فرصت‌های از دست‌رفته چیز دیگری وجود ندارد که دارای پتانسیل آن باشد که منجر به بیش‌ترین صدمه روحی شود. فرصت‌های از دست‌رفته معاملاتی هستند که همیشه کاملاً بزرگ جلوه می‌کنند. زیرا آن‌ها فقط در ذهن ما رخ داده‌اند، جایی که ما می‌توانیم هر چیزی را به‌عنوان ایده آل خود بسازیم. البته، ما می‌توانیم آن را دقیقاً به‌عنوان شرایط ضمانت شده و بدون نقص در نظر بگیریم. مشکل این است که ما آن را انجام ندادیم و نتیجه آن حس از دست‌دادن است و احساس می‌کنیم دشوار است خود را با آن تطبیق دهیم. بنابراین این فرصت‌های معاملاتی از دست‌رفته پتانسیل ایجاد بیش‌ترین اضطراب و استرس برای معاملاتی که ما در واقع انجام ندادیم را دارد. هیچ چیز بدتر از از دست‌دادن فرصت‌های «بی‌نقص» نیست. با این حال، اگر شما می‌توانستید آن فرصت‌ها را داشته باشید، می‌دید که آن‌ها چندان هم ساده نیستند. هر چه زودتر این امر را قبول کنید، زودتر قادر خواهید بود تا از این فرصت‌های از دست‌رفته استفاده کنید به‌جای آنکه خودتان را سرزنش کنید. علاوه بر این واقعاً چیزی برای از دست رفتن وجود نداشته، چون بازارها در حرکت دائمی هستند و به حرکت ادامه خواهند داد. تا زمانی که قیمت در تغییر است، همیشه فرصت‌های دیگری وجود خواهد داشت.

وقتی که شما از دیدگاهی که اشتباهات وجود ندارد شروع به معامله می‌کنید، در احساس آزادی شگفت‌زده می‌شوید. با نتایج خود به‌عنوان بازتابی از خودتان در آن لحظه احساس رشد می‌کنید، سپس به خودتان اجازه می‌دهید تا آنچه که نیاز دارید برای انجام کار بهتر یاد بگیرید را تعیین کنید. زمانی که شما اعتقاد به اینکه ممکن است چیزی از دست رفته باشد را معتبر ندانید، دیگر احساس نمی‌کنید که مجبور به انجام کاری هستید، مانند وارد شدن به معاملات

خیلی زود یا خیلی دیر. به عبارت دیگر، شما به خودتان گزینه‌های اضافی ارائه می‌کنید (انجام ندادن چیزی که اغلب مناسب‌ترین انتخاب است) که در آن تنها یک انتخاب وجود داشته است. شما نیاز دارید که دائماً در ذهن خود داشته باشید که معامله‌گران حرفه‌ای تلاش می‌کنند از کدامیک از شما پول به دست آورند و از بسیاری از اصول مندرج که در این کتاب قرار داده شده است استفاده کنید. آن‌ها مفهوم بی‌طرفی و بی‌نظری را درک کرده‌اند، آموخته‌اند که چگونه بدون ترس معامله کنند و می‌دانند چگونه معاملاتشان را به درستی اجرا کنند. قبل از آنکه بتوانید شروع به گرفتن پول از بازار کنید همواره به جای بازار به خودتان پول بدهید، شما باید این مهارت‌ها را بیاموزید.

بنابراین، من پیشنهاد می‌کنم که مقدار مشخصی از سرمایه تجاری خود را به‌عنوان هزینه آموزش خودتان کنار بگذارید. مقدار پولی که کنار می‌گذارید تابع تعداد مهارت‌هایی است که نیاز دارید بیاموزید. آنچه که بسیار مهم است این است که شما به‌عنوان یک معامله‌گر تعهد راسخ به آموزش را در خود ایجاد کنید. حتی اگر شما برای سال‌ها معامله‌گری کرده باشید و موفق باشید، اما نه آنقدر موفق که دوست دارید باشید، پول کنار گذاشته را تنظیم کنید که با آن به‌عنوان یک تمرین برای یادگیری مهارت‌های لازم معامله کنید. این پول باید یک نماد بسیار قدرتمند از تعهد شما برای یادگیری آن مهارت‌ها باشد. قوی‌تر بودن تعهد، باعث یادگیری سریع شما می‌شود.

گام دوم: مقابله با ضرر قانون اول تجارت

تعیین قبلی ضرر بالقوه در هر معامله با «تعیین پیشاپیش». منظور من تعیین حدود مرزی برای ضرر که خارج از آن نشان‌دهنده آن است که این معامله (دست کم در این چهارچوب زمانی که شما در آن معامله می‌کنید) دیگر یک فرصت برای سود بردن نیست. هنگامی که باورهای شما در مورد ضرر کردن بازسازی شود، امکان ضرر کردن در هر معامله هیچ تهدیدی برای درد روحی ایجاد نمی‌کند. موفق‌ترین معامله‌گران

پس از آنکه در یک یا چند فرصت معاملاتی ضرر می‌کنند، باورهای شان را در مورد ضرر کردن بازسازی می‌کنند. آن‌ها بدترین ترس را در مورد ضرر کردن تجربه کرده‌اند و اگر آن‌ها تنها آنچه که نیاز بود را انجام می‌دادند سپس به سراغ تحقق چیزی می‌رفتند که هیچ چیزی برای ترس نداشته‌اند. برای داشتن معاملاتی بدون ترس، چه کاری باید انجام شود؟ بهترین کار این است که قبول کنیم امکان اشتباه کردن در بازار وجود دارد و ضرر کردن امری اجتناب‌ناپذیر است. پذیرش ضررهای عادی، یک مهارت معامله‌گری است، مطمئناً مهارتی است که از طریق سخت‌ترین راه‌ها آموخته شده است، اما با این وجود برای تبدیل به یک معامله‌گر موفق شدن، نیاز به آموزش یک اصل اساسی است. معامله‌گران موفق نسبتاً کمی در بازار امروز آن را از راه‌های سخت گذشته انجام می‌دهند. برای کسب این مهارت‌ها دو مولفه روانی می‌تواند به شما کمک کند.

اول درک شما از اینکه چرا برای مقابله با احتمال یک ضرر بسیار ضروری است. اگر این کار را نکنید، شما در خودتان تولید ترس کرده‌اید و در نهایت چیزهای زیادی که سعی می‌کنید از آن اجتناب کنید را تجربه خواهید کرد. وقتی که شما واقعاً این مفهوم را درک کنید، معامله کردن با دیدگاه قدیمی که مبتنی بر اجتناب از ضرر کردن است برای شما غیر قابل قبول خواهد بود.

دوم تمایل شما برای تغییر تعاریف خود از معنی ضرر می‌باشد. با استفاده از برخی تمرینات روحی در فصل ۱۴ شما می‌توانید این تعاریف را تغییر دهید. شما با استفاده از افکار خود می‌توانید همه چیز را از خودتان بگیرید و یا عملاً همه چیز را به خودتان بدهید. هر چه زودتر شما این حقیقت که «ضررها چیزی از شخصیت من کم نمی‌کند» را باور کنید، شناسایی و قطع یک معامله زیان‌ده آسان‌تر خواهد شد. در صورتی که قطع یک معامله زیان‌ده به طور خودکار تابع استراتژی معاملاتی شما شود، برای بهره‌گیری از فرصت‌های بعدی برای خودتان یک روحیه مناسب ایجاد می‌کنید، حتی اگر این فرصت در همان جهت معامله زیان‌دهی که شما از آن خارج شده‌اید، باشد.

قانون دوم تجارت

معاملات زیان ده خود را بلافاصله پس از فهمیدن اینکه آن‌ها وجود دارند قطع کنید. هنگامی که ضررها از پیش تعریف شوند و بدون تردید قطع شوند، هیچ چیزی برای در نظر گرفتن وجود ندارد، توهم یا قضاوت و در نتیجه چیزی برای اغوا کردن خودتان وجود ندارد. این تهدید وجود نخواهد داشت که احتمالاً به خودتان اجازه دهید که یک فاجعه کامل ایجاد شود. اگر شما خودتان را در حال توجه به پول یا قضاوت پیدا کردید، پس یا شما پیشاپیش ضررهای خود را تعریف نکرده‌اید و یا پس از فهمیدن آن فوراً آن را قطع نکرده‌اید که در این صورت اگر این عمل شما منجر به افزایش سودتان گردد، شما در حال تقویت یک رفتار نامناسب هستید که ناگزیر به یک فاجعه منجر می‌شود. یا اگر این کار را نکنید و ضررتان بدتر شود، شما یک چرخه منفی از درد را ایجاد کرده‌اید که وقتی آغاز شود متوقف کردن آن دشوار است. پس از آنکه اجازه دادید یک ضرر از کنترل شما خارج شوید پیامد بعدی آن این است که معمولاً فرصت بعدی از دست می‌رود که معمولاً یک معامله موفق است. پس از اینکه این فرصت را از دست دادیم ما به خاطر از دست دادن این فرصت‌ها از خودمان بسیار خشمگین می‌شویم و بنابراین سعی می‌کنیم به هر نحو دیگر (مانند گرفتن یک معامله که به تقلید از دیگر معامله‌گران بوده) معامله دیگری انجام دهیم، که همواره زیان ده است.

توجه داشته باشید هنگامی که موفق شدید برای کاهش زیان خود، به طور کامل به خودتان اعتماد کنید، در نهایت به نقطه‌ای خواهید رسید که ممکن است زیان‌های خود را از پیش تعریف نکنید. معامله‌گرانی هستند که به درجه بالایی از بی‌طرفی و اعتماد به نفس رسیده‌اند به نحوی که می‌توانند وارد یک معامله شوند و بفهمند چه موقع بازنده هستند بدون نیاز به آنکه برای خود حد ضرر تعریف کنند. آن‌ها بر اساس دانش جامع خود از شرکت کنندگان مختلف و آگاهی از روابط مختلف بین حرکت قیمت و زمان، اجازه می‌دهند که بازار برای آن‌ها حد زیان را تعریف کند. با این حال، دلیل اینکه چرا آن‌ها قادر به یادگیری در مورد ماهیت بازار می‌شوند این است که وقتی آن‌ها یاد گرفتند ابتدا

به خودشان اعتماد کنند، نقطه تمرکز آن‌ها در گستره‌های شامل عدم تحریف اطلاعاتی که منجر به بینش بیش‌تر می‌شود، قرار می‌گیرد. به خاطر داشته باشید که ترس واقعاً تنها چیزی است که مانع یادگیری هر چیز جدید می‌شود. شما نمی‌توانید چیز جدیدی درباره ماهیت رفتار بازارها یاد بگیرید اگر از کاری که ممکن است انجام دهید واهمه داشته باشید. با تعریف پیشاپیش ضررهای کوتاه و قطع کردن آن‌ها، شما در حال ساختن خودتان برای یادگیری بهترین راه ممکن هستید تا به خودتان اجازه دهید سودهایتان رشد کند.

گام سوم: تنها در یک رفتار بازار به یک متخصص تبدیل شوید

به طور کلی، بیش‌تر ما با این اعتقاد رشد کرده‌ایم که در هنگام تصمیم‌گیری، هر چه اطلاعات مرتبط بیش‌تری را جمع‌آوری کنیم، تصمیم‌گیری ما بهتر خواهد شد. این مسأله لزوماً در معامله‌گری درست نیست به‌ویژه در آغاز مراحل یک کار. در بیش‌تر موقعیت‌های بازار، تعدادی معامله‌گر وجود دارند که مایل به خرید هستند و کسانی که مایل به فروش هستند و یا کسانی که نیاز به خرید دارند و بعضی می‌خواهند به طرف دیگر معامله منتقل شوند و بالعکس. هر کس دلایل خود را دارد و دلایل منطقی برای همه این فعالیت‌های تجاری، اطلاعات متناقضی ایجاد می‌کند. از آنجا که در بازار اطلاعات بسیار زیادی وجود دارد و چون بسیاری از این اطلاعات متناقض هستند، یک معامله‌گر تازه کار نیاز دارد که آگاهی‌اش را در مورد اطلاعات بازار محدود کند. اطلاعات بیش از اندازه فقط برای او ایجاد سردرگمی بیش از حد خواهد کرد که در نهایت به ضرر منجر خواهد شد.

شما باید از اطلاعات کوچک شروع کنید و سپس به تدریج به خودتان اجازه دهید که بیش‌تر و بیش‌تر از اطلاعات بازار استفاده کنید. آنچه که شما نیاز دارید این است که تنها در یک نوع الگوی رفتار خاص بازار که خودش را با فرکانس‌های مختلف تکرار می‌کند به متخصص تبدیل شوید. برای تبدیل شدن به یک متخصص، یک سیستم معاملاتی ساده برای شناسایی یک الگو را انتخاب کنید، ترجیحاً الگویی مکانیکی که جای محاسباتی، به طوری که با یک نمایش بصری از رفتار بازار با آن کار کنید. هدف شما این است که

به طور کامل هر جنبه‌ای از سیستم را درک کنید، تمام روابط بین اجزاء، و آن پتانسیلی برای تولید معاملات سود آور است. در این میان بسیار مهم است که از تمام احتمالات و اطلاعات دیگر اجتناب کنید.

فارغ از تمام ترکیبات رفتاری ممکن، شما در حال محدود کردن تمرکز خود فقط به یک ترکیب هستید. در نتیجه، شما به تمام فرصت‌های دیگر اجازه می‌دهید که بروند. شروع کم و کار تدریجی با دیگر ترکیبات یک تمرین واقعی در نظم و انضباط هست که دو مزیت مهم روانی دارد. اول، با آموختن اینکه شما می‌توانید، یک پایه برای اعتماد بنفس خود می‌سازید، در واقع، آنچه به احتمال زیاد اتفاق خواهد افتاد را دقیقاً ارزیابی می‌کنید. اگر در بازاری که به نظر می‌رسد دارای احتمالات نامحدود است خودتان را دست‌پاچه نکنید، به دست آوردن این اعتماد به نفس کار خیلی ساده‌تری است. دوم این که، با از دست دادن فرصت‌های دیگری که هنوز در آن‌ها تخصص ندارید، خودتان را از هرگونه تمایل به ورود عجولانه به یک معامله رها می‌کنید. هرگونه رفتار اجباری که معمولاً منجر به ترس می‌شود، این ترس به نوبه خود، باعث می‌شود که شما از بسیاری جهات رفتار نادرستی داشته باشید.

اگر ایده رها کردن فرصت‌هایی که برای چهارچوب فکری شما مناسب نیست برای شما مشکل است، از خود بپرسید، اگر شما برای تبدیل خودتان به یک تاجر موفق، به توانایی خودتان اعتماد داشته باشید، عجله برای چیست؟ در حال حاضر چه تفاوتی می‌تواند بوجود آید که شما برای اهداف آموزشی اجازه دهید از برخی فرصت‌ها چشم‌پوشی کنید؟ هنگامی که شما بیاموزید چگونه به معامله‌گری که مد نظرتان است تبدیل شوید، شما می‌توانید آن مقدار پولی که مورد نظرتان هست را به خودتان بدهید. با این حال، برای رسیدن به آن نقطه، هدف شما باید برنامه‌ریزی برای توسعه خودتان به روشی با حداقل مقدار صدمه به خودتان باشد (هم از نظر مالی و هم روانی). بعد از اینکه مهارت‌های مناسب را توسعه دادید، به دست آوردن پول از بازار می‌تواند به همان آسانی باشد که هر کسی قبل از آنکه معامله‌گری را آغاز کرده باشد به آن باور دارد.

از طرف دیگر، اگر شما در پایان کار آسیب زیادی به خودتان وارد آورید، قبل از آنکه بتوانید به عنوان یک معامله‌گر ثروت انباشته کنید، باید آن آسیب‌ها را ترمیم کنید. پس از آنکه آسیب‌ها ترمیم شدند، تفاوتی نمی‌کند که شما چه مقدار در مورد ماهیت بازارها یاد بگیرید یا به چه خوبی یاد بگیرید که فرصت‌ها را درک کنید. معامله‌گران بسیاری هستند که در نهایت به یک متخصص تحلیل‌گر بازار تبدیل شده‌اند اما به عنوان معامله‌گر نمی‌توانند حتی یک دلار از بازار بدست آورند چون همه آسیب‌هایی که در گذشته به خود وارد آورده‌اند قسمتی از زندگی حرفه‌آمیز آن‌ها شده است. در این شرایط که «گذشته» معامله‌گر ترس زیادی تولید می‌کند، چه اتفاقی می‌افتد که او قادر نیست معاملات خود را به درستی اجرا کند، صرف‌نظر از اینکه قادر باشد آنچه که بازار در آینده انجام خواهد داد را به خوبی پیش‌بینی کند. هیچ چیز خسته‌کننده‌تر از آن نیست که بازار را به خوبی تحلیل کنید اما توانایی برای انجام هر کاری در مورد آن وجود نداشته باشد. شما باید قادر باشید که یک فرصت را درک کنید، اما در نظر داشته باشید که کیفیت تمایزاتی که شما می‌توانید ایجاد کنید و توانایی شما برای اجرای معاملات، به طور خودکار تابعی از یکدیگر نیستند. ادراک و اجرا دو مهارت مجزا هستند. اگر هیچ مؤلفه ذهنی برای جلوگیری از اجرا وجود نداشته باشد، آن‌ها می‌توانند و باید پشت سرهم کار کنند. در غیر این صورت، «قصد»، برای امکان استفاده از آنچه شما به عنوان یک فرصت درک می‌کنید، ممکن است هیچ حمایت داخلی نداشته باشد. یک نوع پشتیبانی درونی که لازمه اجرای درست نیت شما می‌باشد. اگر موانع روانی برای جلوگیری از اجرای مناسب معامله وجود داشته باشد، پس آموختن اینکه چگونه فرصت‌ها را بهتر درک کنیم نمی‌تواند مشکل را حل کند. بنابراین هدف از این تمرین این است که به شما کمک کند بیاموزید چگونه یک متخصص بشوید و هنگامی که آن را انجام می‌دهید، سالم بمانید. وقتی شما به یک متخصص تبدیل شوید، برای بهره‌گیری حداکثر از مهارت‌های حساس خودتان، بسیار کم‌تر منتظر می‌مانید. اگر شما در حال جستجو یا معامله در چندین بازار هستید و موفق نیستید یا آن‌طور که مورد نظرتان است موفق نیستید، پس توصیه من به شما این

است که توجه خودتان را تنها به یک یا دو رفتار بازار متمرکز کنید. تا کاملاً مشخصه بازارها را درک نکرده‌اید، تکنیک‌های معاملاتی خود را گسترش ندهید.

گام چهارم: یادگیری طریقه اجرای سیستم معاملاتی

اجرای مناسب معاملات خود یکی از اساسی‌ترین اجزاء تبدیل شدن به یک معامله‌گر موفق و به احتمال زیاد مشکل‌ترین به جهت یادگیری است. مطمئناً شناسایی چیزی در بازار که نشان‌دهنده یک فرصت است بسیار ساده‌تر است تا عمل کردن بر اساس آن. با این حال، به غیر از آنچه قبلاً به‌عنوان یک مانع روانی شناسایی شده بود، دلایل خوبی وجود دارد که چرا عمل کردن به یک سیگنال معاملاتی بسیار دشوار است. برای درک این دلایل، شما نیاز به درک ماهیت دارید. سیستم‌های تجاری روش‌هایی هستند که همواره فرصتی را برای خرید یا فروش با یک پتانسیل سود در آینده شناسایی می‌کند. سیستم‌های تجاری خوب، تکنیکال و یا غیر آن، با به‌دست آوردن پول برای مدت دراز، سازگار است. بسیاری از سیستم‌های خوب سال‌ها برای عموم در دسترس است، اما در عین حال، هنوز هم شکاف عظیمی بین آنچه که احتمال دارد و آنچه که برای هر کسی در پایان اتفاق می‌افتد، وجود دارد. مشکلی که سیستم‌های معاملاتی دارند این است که تعریف محدودی از رفتار دارند در حالی که بازار می‌تواند ترکیب رفتاری بی‌نهایت داشته باشد. سیستم‌های ریاضی یا مکانیکی تأثیر ویژگی‌های رفتار انسانی برای پیش‌بینی آنچه می‌تواند در آینده اتفاق افتد را کاهش می‌دهد. آن‌ها فقط می‌توانند تعداد خیلی محدودی از ویژگی‌های رفتاری بازار در مقایسه با میلیاردها احتمالات ممکن را بررسی کنند. شناسایی الگوهای ممکن یا ناممکن با توجه به روشی که آن الگو یا فرایندهای مرتبط، خود را تکرار می‌کند امکان‌پذیر است. بنابراین تا آن الگو واقعاً خودش را تکمیل نکند، ما هرگز نمی‌دانیم که آن الگو معتبر است یا نه. مشکل بزرگ روانی در این جا این است که مردم به دشواری در مورد فرصت‌ها با پیامدهای احتمالی اقدام می‌کنند.

اکثر مردم دوست دارند فکر کنند که ریسک‌پذیر هستند، اما آنچه آن‌ها واقعاً می‌خواهند

نتیجه‌های تضمین شده با مقداری تعلیق گذرا است تا احساس کنند درآمد آن‌ها نامعلوم بوده است. تعلیق گذرا اضافه کننده فاکتور هیجانی مورد نیاز برای جلوگیری از ملال آور کردن زندگی است. وقتی که معامله‌ای شروع می‌شود هیچ کس دوست ندارد یک بازنده باشد، هیچ کس وارد معامله نمی‌شود با این اعتقاد که یک بانده خواهد بود، حال آنکه تمامی سیستم‌های معاملاتی مطمئناً دارای درصدی از احتمال باخت خواهند بود.

همان‌طور که بسیاری از شما که این کتاب را می‌خوانید، فهمیده‌اید، تلاش برای سبقت جستن سیستم معاملاتی شما یک تمرین برای سرخوردگی شدید است. گاهی اوقات سیستم به شما سیگنال‌هایی برای معامله می‌دهد به طوری که کاملاً برخلاف منطق و استدلال شما است. گاهی اوقات سیستم برخلاف استدلال شما قرار می‌گیرد و گاهی اوقات شما با سیستم موافق هستید و نتیجه اشتباه می‌شود. شما باید درک کنید که سیستم‌های تکنیکال معاملاتی طراحی نشده‌اند برای اینکه به شما سیگنال‌هایی از یک فرصت نشان دهند که حتماً درست به نظر برسد. آنچه آن‌ها انجام می‌دهند تعریف ریاضی، کمی و طبقه‌بندی گذشته در رابطه با مجموعه رفتارهای جمعی بشری است برای اینکه به شما نتایج احتمالات آماری آینده را ارائه دهد.

ریسک کردن و مشارکت در یک رویداد قمار با نتایج کاملاً تصادفی بر اساس احتمالات آماری کار خیلی ساده‌تری است. منظور این است که اگر شما در یک رویداد قمار (که می‌دانید نتیجه تصادفی دارد) روی پول خود ریسک کنید، پس هیچ راه عقلانی وجود ندارد که بتوان نتیجه کار را پیش‌بینی کرد. بنابراین، اگر نتایج به دست آمده مثبت نیستند شما لازم نیست مسئولیت آن‌ها را بر عهده بگیرید.

با توجه به اینکه از دیدگاه معامله‌گری، آینده تصادفی نیست، حرکت قیمت‌ها، فرصت‌ها، و نتایج با فعالیت‌های معامله‌گران بر پایه باورها و انتظاراتشان از آینده ایجاد می‌شود. هر معامله‌گر با باز کردن و بستن معاملات خود مطابق با باورهایش، در پیامدهای آینده شرکت می‌کند. زیرا معامله‌گران با مجموع فعالیت‌هایشان بر پایه باورهای خود در مورد آینده، در واقع آینده را ایجاد می‌کنند. نتایج پیامدهای فعالیت‌های آن‌ها دقیقاً تصادفی نیست.

معامله‌گران تلاش نمی‌کنند که با سیستم‌ها نشان غیب‌گویی کنند، مگر اینکه آن‌ها بعضی مفاهیم در مورد آینده و اینکه چگونه آینده بر بازارها تأثیر خواهد گذاشت را بدانند.

این عنصر اضافی مسئولیت‌پذیری در رویدادهای صرفاً تصادفی وجود ندارد و اجتناب کردن از آن دشوار است. این درجه از مسئولیت‌پذیری نیازمند عزت نفس بیش‌تری از شما است و در نتیجه بسیار مشکل‌تر از شرکت کردن در بازار است. معاملات روش‌هایی در مورد تمام چیزهایی که شما می‌توانستید یا باید در نظر می‌گرفتید تا منجر به پیامدهای رضایت‌بخش‌تر شود، برای محک‌زدن خودتان ارائه می‌دهد.

علاوه بر این شما نمی‌توانید در خلاء اطلاعاتی معامله کنید. فرم انتظارات شما در مورد آینده با توجه به اطلاعات سیستم‌های تکنیکال مشخص نمی‌گردد. در نتیجه این امر بین آنچه که عقل شما می‌گوید باید اتفاق افتد و معانی صرفاً ریاضی پیش‌بینی‌کننده رفتار انسانی فراهم شده توسط سیستم‌های تکنیکال تناقض ایجاد می‌کند. این دقیقاً پاسخ این سؤال است که چرا اجرا کردن سیستم‌های تکنیکال به نسبت بسیار دشوار است. مردم برای فکر کردن در فضای احتمالات آموزش ندیده‌اند و ما مطمئناً ساختن یک چهارچوب مفهومی را که به یک پیش‌بینی از رفتار جمعی بشری در احتمالات آماری با استفاده از یک فرمول ریاضی وابسته است را توسعه نداده‌ایم.

برای اینکه قادر باشیم سیستم معاملاتی خود را به درستی اجرا کنیم، شما نیاز به متحد کردن دو مفهوم در چهارچوب ذهنی‌تان یعنی تفکر در فضای احتمالات و وابسته کردن مکانیزم سیستم شما به رفتار خواهید داشت.

متأسفانه، تنها راهی که شما می‌توانید واقعا این چیزها را یاد بگیرید، تجربه کردن واقعی آن‌ها با اجرای سیستم معاملاتی خود است. مشکل این است که به ندرت معامله‌گران معمولی در سیستمی که بیش از دو یا سه ضرر داده باشد باقی می‌مانند، در حالی که گرفتن دو یا سه ضرر در یک خط برای اکثر سیستم‌های معاملاتی بسیار معمولی است. این موضوع بعضی از تضادها را ایجاد می‌کند. چگونه شما می‌توانید با آن کار کنید اگر آن را باور نداشته باشید، و شما یاد نمی‌گیرید که آن را باور داشته باشید مگر آنکه شما

به اندازه کافی با آن کار کنید تا به بخشی از چهارچوب ذهنی شما تبدیل شود؟ در این جا است که شما باید انضباط روانی را برای بی‌عیب‌ساختن اجرای عادات خود بکار ببرید.

تمرین

مقداری از سرمایه معاملاتی خود را برای خرید یک سیستم معاملاتی ساده که تعریف مشخصی از نقاط ورود و خروج داشته باشد اختصاص دهید و یک تعهد قوی ایجاد کنید که دقیقاً با قوانین این سیستم معامله کنید. شما نیاز به ایجاد یک تعهد بسیار قوی در خودتان دارید به نحوی که هیچ انعطافی از خودتان نشان ندهید. هدف از این تمرین این است که در برابر هرگونه مقاومتی که ممکن است برای پیروی از قوانین خودتان داشته باشید، ایستادگی کنید.

این سیستم نباید خیلی گران باشد. می‌توانید یکی از آن‌ها را در کتاب‌های زیادی که امروزه در مورد تحلیل تکنیکال در دسترس است، پیدا کنید. من فکر می‌کنم خیلی مهم است که حتماً این سیستم را بخرید به جای اینکه یکی از خودتان اختراع کنید، زیرا ممکن است خرید این سیستم متمرکز ماندن بر اهداف این تمرین را راحت‌تر کند. با هر نوع سیستمی که خودتان اختراع کنید به طور طبیعی می‌خواهید که حتماً با آن پول به دست آورید. پس از آنکه شما آموختید که چگونه یک سیستم را به درستی اجرا کنید می‌توانید اقدام به اختراع یک سیستم به روش خودتان نمایید.

همچنین نیاز به یک سیستم دارید که مناسب سطح تحمل‌تان برای زیان کردن باشد. مقدار پولی که در هر معامله ریسک می‌کنید باید مقداری باشد که حداقل، بار اول به طور کامل با آن راحت باشید. اگر احساس کردید که نمی‌توانید در این سطح تحمل باقی بمانید، باید فرایند یادگیری را تعطیل کنید. وقتی که شما احساس درد می‌کنید، به جای تمرکز بر آنچه که بازار در مورد خودش و خودتان به شما تدریس می‌کند، بر اطلاعاتی که منجر به درد شما شده است متمرکز می‌شوید که معمولاً منجر به درس‌های دردناک می‌شود.

اهداف شما: **اول**، یادگیری مهارت اجرای بدون عیب سیستم معاملاتی با توجه به

اینکه شما می‌توانید از قوانینی که برای خودتان وضع کرده‌اید پیروی کنید («اجرای بدون عیب» یعنی اجرای سریع یک معامله پس از درک فرصت، که شامل فرصت برای خروج از یک معامله زیاده ده هم می‌شود).

دوم، برای جادادن یک باور درون سیستم روانی خود در مورد ماهیت پیامدهای احتمالی به طوری که شما باور کنید که در مدت طولانی با سیستم معاملاتی خودتان می‌توانید پول بدست آورید، البته اگر بتوانید آن را به درستی اجرا کنید.

احتمالاً شما با باورهای زیادی که علیه اجرای بدون عیب معاملات شما استدلال می‌کنند روبرو می‌شوید. در اینجا برای کمک به شما برای غلبه بر این مقاومت، چند پیشنهاد می‌کنم: **اول،** درک کردن اینکه این تمرین (حداقل برای اکثر مردم) آسان نخواهد بود، بنابراین با خودتان راحت باشید. در صورتی که اشتباهات خود را بپذیرید آسان‌تر می‌توانید دوباره تلاش کنید. اگر کودک شما یاد گرفته است که چگونه سوار دوچرخه شود، من مطمئن هستم که شما او را برای زمین خوردن سرزنش نکرده‌اید و او را از تلاش دوباره منع نکرده‌اید. شما او را تشویق کردید و سرانجام او یاد گرفته است. به خودتان همان گونه درک و توجه بدهید.

دوم، گرفتن تمام سیگنال‌های تولید شده توسط سیستم شما تنها راهی است که تجربه‌ای که برای ایجاد اعتقاد و ایمان به گرفتن نتایج احتمالی نیاز دارید را به شما می‌دهد، شما باید این کار را به‌رغم مقاومت تان انجام دهید، باید این کار را آنقدر انجام دهید تا اینکه سیستم‌تان به بخشی از چهارچوب ذهنی تان تبدیل شود. وقتی که این اتفاق افتاد، بر عادات خود نیرو وارد می‌کنید که برای شما کار کنند. تنها بهترین کاری که می‌توانید را انجام دهید و در جستجوی راه‌هایی برای بهبود عملکردتان باشید. دائماً به خاطر داشته باشید آنچه که شما انجام می‌دهید بیش‌تر از یک تمرین برای یادگیری نظم معاملاتی و مهارت اجرای بدون عیب است، که در دراز مدت از خواست شما برای بدست آوردن فوری پول به مراتب مهم‌تر است. پس اندازه معاملات خود را نگه دارید. شما همیشه می‌توانید بعداً آن را افزایش دهید، زمانی که آموختید به خودتان کاملاً اعتماد

داشته باشید، بدون تردید برای همیشه آنچه که نیاز هست را انجام می‌دهید. در این تمرین باقی بمانید تا تبدیل به طبیعت دوم یا یک بخش از شما شود. همان طور که اعتماد به نفس خود را به دست می‌آورید، بیش تر می‌آموزید و در نتیجه یاد می‌گیرید چگونه به عنوان یک معامله‌گر پول به دست آورید. همان طور که پول بدست می‌آورید اعتماد به نفس کسب خواهید کرد. این چرخه مثبت، توانایی شما را برای موفق شدن به همان آسانی گسترش می‌دهد که یک چرخه منفی خودش را برای ناامید شما پیش می‌برد.

گام پنجم: یادگیری برای فکر کردن در مورد احتمالات

پس از آنکه بر بیش تر مهارت‌های بنیادی تسلط پیدا کردید، به عبارت دیگر هنگامی که انضباط لازم را برای تعامل با محیط معاملات به طور مؤثر کسب کردید، می‌توانید شروع به استفاده از مهارت‌های استدلالی و قدرت بصری خود برای تعیین آنچه که بازار به احتمال زیاد انجام خواهد داد کنید. این مستلزم آن است که شما یاد بگیرید چگونه در مورد احتمالات فکر کنید. منظور من این است که اگرچه شما شخصاً نمی‌توانید بازار را حرکت دهید، اما قادر به شناسایی گروه‌هایی در بازار هستید که نشان دهنده بزرگ‌ترین احتمال از حرکت بازار هستند و شما می‌خواهید تا با آن گروه معامله کنید و یا می‌خواهید باورهای رایج بیان شده در بازار و چگونگی تأثیر این باورها بر حرکت قیمت‌ها را مشخص کنید. این فرایند شناسایی، نیازمند یک چشم‌انداز هدف جدا است، جایی که شما به جای تمرکز کردن بر آنچه بازار برای شخص شما انجام می‌دهد، در حال تماشا و گوش دادن به آنچه بازار به شما می‌گوید هستید.

به یاد داشته باشید، دو معامله‌گر که حاضر هستند در یک قیمت معامله کنند بازار را ایجاد می‌کنند. غایت انسان به اندازه پایان توانایی انسان است. به عنوان مثال، آیا تا کنون گفته‌اید «بازار نمی‌تواند سطوح پایین را بشکند، قیمت هرگز قبلاً در آنجا نبوده است»؟ اگر شما بر اساس باور خود از عدم امکان شکسته شدن سطوح پایین، در آن سطح قیمت خریداری کرده باشید، در نظر داشته باشید که اگر فقط یک معامله‌گر تمایل داشته باشد

که در پایین تر از آن سطح بفروشد، باعث می‌شود که شما اشتباه کرده باشید. این واقعیت که در بازار هر اتفاقی امکان پذیر است کاملاً معتبر است. اگر شما می‌توانستید فروختن را به عنوان یک فرصت تصور کنید، می‌توانید در همه زمان‌هایی که بازار نزولی است یک فروشنده باشید و وقتی که معامله‌گر بعدی آن حد پایین را بشکند، یک پیب برنده هستید. اگر قیمت به هر نحوی از کف بازار (از نظر شما) نفوذ کرده باشد، آن بیانگر این است که معامله‌گران زیادی هستند که باور دارند قیمت بالاتر نمی‌رود. بدیهی است که این فروشندگان بر مبنای باورهایشان با نیروی کافی برای زیاده‌تر شدن از خریداران موجود در سمت دیگر معامله عمل می‌کنند. بدون در نظر گرفتن معیاری که فروشندگان برای توجیه اقدامات خود استفاده می‌کنند، (میزان عقلانی یا غیرعقلانی بودن توسط استانداردهای دیگران) این حقیقت که بازار در قیمت پایین‌تر معامله شده است را تغییر نمی‌دهد. واقعیتی که شما باور داشته‌اید بازار نمی‌توانست آن را انجام دهد. شما باید بتوانید آن قدر بزرگ معامله کنید که بازار به عقب برگردد، در غیر این صورت، باید در جهت آن همراه شوید و یا نابود شوید.

برای کمک کردن به اینکه یاد بگیرید چگونه با جریان بازار باشید، من یک سری سؤالات مطرح می‌کنم که برای نگه داشتن تمرکز شما بر "حرکت کنونی" طراحی شده‌اند.

۱. بازار در این لحظه به من چه می‌گوید؟
۲. برای وارد شدن یا خارج شدن چه کسی تسویه می‌کند؟
۳. چه مقدار قدرت در این جا وجود دارد؟
۴. آیا در حال شتاب گرفتن است؟
۵. آیا می‌توانم آن را نسبت به چیزی اندازه گیری کنم؟
۶. برای اینکه متوجه شوم شتاب تغییر کرده است چه اتفاقی باید رخ دهد؟
۷. آیا روند تضعیف شده یا آن یک حرکت اصلاحی معمولی است؟
۸. اگر بازار قبلاً یک نوع الگوی تقریباً متقارن را نشان داده و اکنون آن الگو مختل شده است بیانگر چه چیزی است؟ آیا آن نشانه خوبی از تغییر توازن نیروها است؟

۹. آیا هیچ مکان‌هایی که در آن یک طرف مطمئناً تسلط بازار را بیش از سایرین به دست آورده باشد وجود دارد؟ اگر به آن نقطه رسیده، باز هم ممکن است بعضی مواقع از سوی دیگر (بازندگان) بازار در دست گرفته شود؟ شما چه مقدار مایل هستید در معامله خود باقی بمانید برای آنکه آن‌ها از معاملاتشان خارج شوند؟

۱۰. اگر آن‌ها از معاملاتشان خارج نشوند، آن به شما چه می‌گوید؟

۱۱. چه معامله‌گرانی باور دارند برای شکل نسبی الگوی جاری نسبت به گذشته را باور دارند؟ به یاد داشته باشید که باورهای مردم به راحتی تغییر نمی‌کند مگر اینکه آن‌ها به شدت ناامید شده باشند. مردم ناامید می‌شوند زمانی که انتظارات آن‌ها برآورده نشده باشد.

۱۲. چه چیز نیروی مسلط را ناامید خواهد کرد؟

۱۳. احتمال اینکه آن اتفاق بیفتد چه قدر است؟

۱۴. آیا برای ورود به یک معامله به اندازه کافی پتانسیل برای حرکت وجود دارد؟ ارزش خطر کردن دارد؟

شاید ما هرگز آنچه که در واقع معامله‌گران انجام می‌دهند را ندانیم. ولی اگر چیزهای خاصی در ابتدا رخ دهد، می‌توانیم آنچه که آن‌ها به احتمال زیاد انجام خواهند داد را تعیین کنیم. برای مثال، اگر معامله‌گران فشار آوردند که قیمت‌ها را پایین‌تر از مینیمم قبلی ببرند به احتمال زیاد چه رخ خواهد داد؟ آیا این سطح پایین جدید باعث می‌شود که به میزان قابل توجهی معامله‌گران دارای معامله خرید از آن خارج شوند؟ آیا آن باعث خواهد شد که فروشندگان وارد بازار شوند یا فروشندگان موجود را برای اضافه کردن به معاملاتشان جذب می‌کند؟ فروشندگان جدید ممکن است به بازار جذب شوند و فروشندگان قدیمی به معاملاتشان اضافه کنند. این ریزش قیمت وقتی متوقف می‌شود که تعداد کافی معامله‌گر معتقد شوند قیمت نسبت به چیزی ارزان است. این نقطه مرجع شبیه بعضی اوج و فرودهای قبلی قدیمی خواهد بود.

اگر شما نمی‌توانید هیچ اوج و فرود خاص با اهمیت یا هر سطح مقاومت و حمایت قابل توجهی برای این موضوع تعیین کنید، پس باید از خودتان بپرسید اگر این معامله ارزش

ریسک کردن را دارد، چقدر ضرر باید برای خودتان تعریف کنید قبل از اینکه آشکار شود که جریان بازار در جهت معامله شما نیست؟

این سؤال را از خودتان پرسید: برای آنکه این معامله معتبر باشد یا اعتبار آن ادامه پیدا کند بازار در کدام نقطه نباید معامله شود؟ اگر آن در آن نقطه معامله شد، پس معامله هنوز پتانسیل برای سود کردن دارد. فراتر از آن نقطه، نشان می‌دهد مسیری که من برای بازار پیش‌بینی کرده بودم، اعتبار ندارد. به خاطر داشته باشید که بازه‌ای که شما برای حرکت بدون هدف قیمت تعریف می‌کنید تا زمانی که بازار مسیر خودش را نشان دهد باید متناسب با میزان تحمل احساسی شما برای پذیرفتن اندازه ارزش دلاری باشد که ضرر می‌کنید. در غیر این صورت معامله انجام ندهید، صرف نظر از مقدار پتانسیل که فکر می‌کنید ممکن است وجود داشته باشد، مگر اینکه شما بتوانید پارامترهای مذکور را برای سازگار کردن تحمل‌تان با پتانسیل زیان کردن را به طور واقع‌گرایانه تغییر دهید.

ابتدا اجازه دهید بازار خود را تعریف کند و سپس هر کدام از معیارهای خود برای تعریف یک فرصت را درخواست کنید. سطوح مقاومت در محل سفارش‌تان در هر طرف بازار را شناسایی کنید و سپس برای حرکت بازار منتظر بمانید که می‌خواهد چه کار انجام دهد. سعی کنید قبل از آنکه بر اساس شرایط موجود بازار احتمال رخدادی را پیش‌بینی نمایید، سفارش‌تان را در بازار قرار دهید. با قرار دادن سفارش خودتان در راستای برخی پیش‌بینی حرکات، شما می‌آموزید که چگونه به بازار اجازه دهید تا به نفع شما کار کند. جایی که سفارش شما در راستای حرکت بازار است همچنین کمک می‌کند تا شما را از داشتن یک نظر خاص و تحمیل آن به بازار باز دارد. با این کار شما خودتان را مشمول کشمکش درونی لحظه به لحظه با تمام حرکت قیمت‌ها، نخواهید کرد.

به خاطر داشته باشید که چون بازار دارای یک حرکت دائمی است، شما را در موقعیتی قرار می‌دهد که ارزیابی‌های بی‌پایانی از ریسک جاری در رابطه با پاداش احتمالی فعلی داشته باشید. برای این که این کار را به طور مؤثر انجام دهید باید یاد بگیرید مانند کسی که وارد هیچ معامله‌ای نیست بازار را مشاهده کنید. به جای مردماندن، امیدوار بودن و

آرزو کردن در شرایط بحرانی این چشم‌انداز به شما اجازه می‌دهد هر عملی که برای آن وضعیت مناسب است را آزادانه انجام دهید.

اگر بازار به نفع شما نمی‌شود شما می‌توانید به نفع خودتان شوید. عدم توانایی شما برای اجرا یا سطح مردماندن شما پیش از درک یک فرصت و یا خروج از یک معامله یا معکوس کردن معامله‌تان میزان قفل شدن ذهن شما را نمایان می‌کند. توجه داشته باشید تکرار این تردیدها یا عدم تحرک شما، نشانه حالت دقیقی از منابع روانی شما برای اجرا است. شما این اطلاعات را برای استفاده کردن در ساخت یک نقطه مرجع نیاز دارید.

هنگامی که در حال ورود به یک معامله هستید، در مورد آنچه که در پنج دقیقه آینده یا فردا (بسته به تایم فرم شما) مجبور هستید برای اعتبار معامله خود جستجو کنید از خودتان سوال کنید. سپس، دوباره محل معامله‌تان و قیمت آن را بازنگری کنید.

همه این سؤالات به شما یادآوری می‌کند که هر چیزی می‌تواند اتفاق بیفتند، و شما می‌توانید خودتان را در سطح پیشرفته‌ای برای این احتمالات آماده کنید. همچنین اگر هر چیزی می‌تواند رخ دهد، پس باید در نظر داشته باشید که قطعیت داشتن عدم آگاهی یا دانش کامل مویب این موضوع است که همیشه چیزی وجود دارد که مورد توجه شما قرار نگرفته است.

به خاطر داشته باشید که قیمت در مسیری حرکت می‌کند که بزرگ‌ترین نیرو وجود دارد (معامله‌گرانی که باورهایشان را در مورد آینده برآورده می‌کنند). یا فرم معکوس آن که، قیمت‌ها در جهتی حرکت می‌کنند که حداقل مقاومت را در مقابل نیروی غالب داشته باشد. سطوح مقاومت (حمایت) مهم به شما فرصتی برای ارزیابی بیش‌ترین احتمال در مورد میزان تعادل یا عدم تعادل بین دو نیرو را می‌دهد، نقطه‌ای که در آن احتمال زیادی برای تغییر وجود دارد و آن مورد علاقه معامله‌گران است.

با یادگیری تشخیص دادن سطوح مقاومت (حمایت) شما می‌توانید آنچه که هر گروه انجام می‌دهد بر اساس باور کنونی خود در مورد ارزش آینده را تعیین کنید. اگر شما بتوانید یک دسته‌بندی داشته باشید بر اساس آنچه باورهای آن‌ها را معتبر یا فاقد اعتبار می‌کند،

آنگاه شما خواهید دانست چگونه هر گروه، به احتمال زیاد رفتار خواهد کرد. می‌خواهم به شما یادآوری کنم که این رویکرد برای کمک به باقی ماندن شما در بازار است و همچنین دانستن اینکه حرکت قیمت تابعی از فعالیت‌های معامله‌گرانی است که به صورت فردی و گروهی باورهایشان در مورد ارزش آینده را به‌عنوان یک نیرو بیان می‌کنند. بیش‌ترین تعداد با قوی‌ترین باورها همیشه بر حق هستند.

ساده‌ترین راه برای کسب درآمد این است که به دنبال روند برویم. برای شناسایی روند، شما نیاز دارید که از جمعیت متمایز باشید و آنچه که در مورد ارزش نسبی فکر می‌کنید را تعلیق کنید. به طوری که بتوانید تعیین کنید چه کسی احتمالاً چه کاری انجام می‌دهد و با چه میزان نیرو و احتمالاً عکس‌العمل دیگران چگونه است و اگر این اتفاق رخ ندهد، معامله‌گران پس از آن چه کاری انجام خواهند داد؟ با پاسخ دادن به این سوالات به‌طور خودکار تمرکز خودتان را بر بازار و احتمالات آن، حفظ می‌کنید. هرگونه محدودیت قائل شدن شما در رفتار بازار، منجر به تمرکز شما بر عدم احتمالات به جای احتمال وقوع چیزی می‌شود.

گام ششم: آموختن بی‌طرف بودن

برای رسیدن به یک حالت بی‌طرفی نیاز دارید که باورهایی را در خود به وجود آورید که به شما اجازه می‌دهد قبول کنید که هر چیزی ممکن است رخ دهد و بر پایه آن‌ها عمل نمایید تا به تدریج باورهایی که بازار را تنها به شکل محدودی معرفی می‌نماید را تضعیف نمایید. اگر شما بر پایه این باورها عمل کنید، پس هر چه رخ می‌دهد به هیچ وجه برای شما تهدیدی نخواهد شد، در نتیجه مانع از عدم پذیرش یا تحریف مقوله‌های خاصی از اطلاعات بازار از طرف شما می‌شود. هرگونه محدودیت قائل شدن شما برای رفتار بازار یک عامل جبرانی برای فقدان اعتماد به نفس شما جهت عملکرد مناسب در هر وضعیت پیش آمده خواهد شد. زمانی که بازار فراتر از محدودیت‌های ذهنی شما عمل می‌کند و شما برای کنترل وضعیت هیچ کاری نمی‌توانید انجام دهید، شما ترس، استرس

و اضطراب را احساس می کنید.

با این حال شما مجبور هستید که در مورد آینده باورها و انتظاراتی داشته باشید. در غیر این صورت از اول هیچ معامله‌ای انجام نمی‌دهید. برای بی‌طرف بودن، شما نیاز خواهید داشت که خودتان را از «تقاضای حمایت از انتظارات خود» رها کنید و آنچه که من «ارزیابی‌های مستقل از احتمالات» می‌نامم را در خود ایجاد نمایید. برخلاف بازار، در زندگی روزمره اجتماعی برای اطمینان از مطلوب بودن نتایج خودمان، می‌توانیم بر روی محیط کنترل بیش‌تری داشته باشیم. قوانینی که به منظور تعامل داشتن با یکدیگر یاد می‌گیریم به آن‌ها پای‌بند باشیم انتظارات ما در مورد آینده هستند. هنگامی که ما این قوانین را یاد می‌گیریم، به خصوص اگر آن‌ها را از یک راه دردناک آموخته باشیم، می‌توانیم نتایج خاصی از محیط را تقاضا کنیم. از این‌رو، انتظارات ما از آینده در واقع خواسته‌هایی است که محیط آن‌ها را تأیید می‌کند. بدون اینکه واقعاً در مورد آن‌ها فکر کنیم. ما این نوع از مطالبات را به دلیل مقاومت طبیعی خود برای رهاشدن از انتظاراتمان، در محیط معاملات با خود حمل می‌کنیم. این است که، متعهد ماندن برای هر باور محدودکننده در مورد احتمالاتی که وجود دارند در بازار به معنای همان ایجاد تقاضا است.

اگر شما هرگونه شک و تردید در این مورد دارید، در نظر بگیرید که اگر ما تقاضایی نداشتیم که بازار با انتظارات ما مطابقت داشته باشد، پس در هنگام عدم وقوع آن مطابقت، هرگز دلیلی برای عصبانی شدن نباید وجود داشته باشد. آیا تا به حال از بازار عصبانی شده اید؟ خشم یک مکانیسم دفاعی طبیعی است. هنگامی که ما احساس خشم می‌کنیم، بیانگر این است که محیط به ما حمله کرده و بین ذهن و محیط بیرونی یک عدم تعادل ایجاد شده است. محیط بیرونی به ما چیزهایی در مورد خودش یا خودمان نشان می‌دهد که ما نمی‌خواهیم آن را بپذیریم. ما با عصبانیت‌مان برای دفع کردن این حمله از خودمان حمایت می‌کنیم. در زندگی روزمره، خشم ما می‌تواند یک ابزار مؤثر باشد برای دریافت آنچه که ما می‌خواهیم باشد (تغییر دادن آنچه محیط بیرونی در مورد خودش به ما نشان می‌دهد و ما نمی‌توانیم بپذیریم) یا برای دفع آنچه که محیط بیرونی در مورد خودمان به

ما نشان می‌دهد که ما نمی‌توانیم قبول کنیم.

با این حال، اگر تعامل ما با بازار به شکل تقاضای حمایت یا انتظار رفتاری متعهدانه از رفتار آن باشد، خودمان را از اطلاعاتی محروم کرده‌ایم که برای ارزیابی درست از پتانسیل حرکت بازار به آن نیاز داریم. اگر ما قدرت کنترل بازار را به گونه‌ای که آنچه از بازار انتظارات داریم را برای ما انجام دهد نداشته باشیم و در عین حال حاضر نباشیم از انتظارات مان دست برداریم و راه کارهای موجود را بپذیریم، پس تنها راه برای حل این معضل غیر قابل تطبیق، تحریف، تغییر یا محروم کردن آگاهی خودمان از اطلاعات بازار است. انحراف ادراکی یک عامل جبرانی است، که حداقل به طور موقت، عدم توازن بین آنچه انتظار داریم و آنچه که بازار ارائه می‌دهد را تصحیح می‌کند.

انتظارات تعهدی ما در مورد آینده به‌عنوان یک نیرو بر ادراک ما از اطلاعات بازار عمل می‌کند تا روند اطلاعات را در سیستم ذهنی ما کنترل نماید. چنین روشی برای جلوگیری از رویارویی با هر چیزی که با باورهای فعلی ما منطبق نیست، امکان‌پذیر است. اگر درک ما از شرایط موجود دور از واقعیت باشد پس نمی‌توانیم با موضع قضاوت بی‌طرفانه ارتباط برقرار کنیم «ارزیابی تعهد نشده از احتمالات». که به‌سادگی بدان معنی است که شما هیچ تعهدی برای هرگونه نتایج خاصی ندارید. شما تنها حوادث و رویدادهایی که در هر لحظه اتفاق می‌افتد به‌عنوان نشانه‌ای از آنچه احتمالاً در آینده رخ خواهد داد را نظاره می‌کنید.

نکته مهم در این‌جا مشاهده بی‌طرفانه است، به‌طوری که زمانی که به آن می‌رسید می‌توانید آن را تشخیص دهید.

احساس می‌کنید هیچ فشاری برای انجام کاری ندارید.

هیچ احساسی از ترس ندارید.

هیچ حسی از رد شدن ندارید.

هیچ درست یا اشتباهی وجود ندارد.

تشخیص می‌دهید که این همان چیزی است که بازار به من می‌گوید، این همان چیزی

است که من انجام می‌دهم.

می‌توانید بازار را مشاهده کنید از چشم‌انداز کسی که هیچ معامله‌ای ندارد، حتی زمانی که داخل معامله هستید.

شما بر پول تمرکز نمی‌کنید، اما بر ساختار بازار متمرکز هستید.

برای انجام یک پیش‌بینی بی‌طرفانه مانند هزاران احتمال دیگر، می‌توانید شانس وقوع هر کدام از این احتمالات را بسنجید. سپس در هر موقعیت تصمیم بگیرید که چگونه آن کار را انجام خواهید داد. اگر هیچ کدام از حالاتی که شما پیش‌بینی کرده‌اید اتفاق نیفتاد، پس از بازار خارج شوید. خودتان را از نیاز به برحق بودن رها کنید. بیش‌تر ارزیابی‌های بی‌طرفانه شما پتانسیل کمی برای تحریف و ایجاد تجربه یک آگاهی اجباری دردناک دارند.

گام هفتم: یاد گرفتن برای ارزیابی کردن خودتان.

به‌عنوان یک طرح کلی از تمرین توسعه انضباط شخصی (فصل ۱۴) شما نیاز دارید که شروع کنید در مورد اطلاعاتی از بازار که روی آن تمرکز کرده‌اید فکر کنید.

قوانین معاملات

اگر شما در یک معامله هستید دائماً به خودتان بگویید «هر چیزی می‌تواند اتفاق افتد.» بدیهی است می‌خواهید که بازار در مسیری مورد نظر شما حرکت کند، هر چند آنچه که من برای شما می‌خواهیم این است که احساس خود را دنبال کنید. سطح تعهد شما با توجه به آنچه که رخ می‌دهد چگونه است. به یاد داشته باشید که در این جا یک تفاوت بسیار بزرگ است بین «آنچه که اتفاق می‌افتد» و چیزهایی که با هم «دارد رخ می‌دهد.» اگر شما فکر کنید که میزان تعهد شما در حال بالا رفتن است، به خودتان بگویید که هر چیزی اتفاق افتد خوب است زیرا شما به توانایی خودتان برای پاسخ‌گفتن مناسب به هر آنچه که اتفاق می‌افتد، اعتماد کرده‌اید. از خودتان بپرسید چه چیزی نمی‌تواند رخ دهد؟ بازار چه کاری نمی‌تواند انجام دهد؟ وقتی که خودتان را در حال توجیه کردن رفتار

بازار برای حمایت از معامله خودتان یافتید، مطمئن باشید در حال فعالیت در عرصه توهم هستید و خودتان را مشمول یک آگاهی دردناک اجباری کرده‌اید و به یاد داشته باشید که بازار هر کاری می‌تواند انجام دهد. همیشه وقتی که خودتان را در یک معامله برنده یافتید، مقداری از سود خود را از بازار خارج کنید.

یک سؤال برای پرسیدن از خودتان این است که آیا شما آمادگی دارید امروز به خودتان پول دهید. اگر شما نمی‌توانید با این مسأله کنار بیایید و یا آن را کنار بگذارید، پس بهتر است که آن روز معامله نکنید. اگر در هر صورت مصمم به معامله کردن هستید حداقل به طور قابل توجه تعداد معاملاتی که معمولاً معامله می‌کنید را کاهش دهید. وقتی که خودتان را بر مقدار پول (به جای ساختار بازار) متمرکز یافتید (به عنوان مثال، آنچه معامله برای شما ارزش دلاری دارد شرایط، آرمان‌ها، اهداف و غیره به جای آنچه که بازار در مورد پتانسیل خودش برای حرکت در هر جهتی که قرار دارد، به شما می‌گوید) پس برای افزایش بی‌طرفی خود باید از ورود به بازار خودداری کنید.

فصل ۱۷

پایان

حتی پس از این که شما تمام مهارت‌های مندرج در این کتاب را یاد گرفتید، احتمالاً مواقعی اتفاق می‌افتد که معامله شما به‌سادگی یک مکانیزم بازخورد برای گفتن این موضوع می‌شود که شما در هر لحظه چه مقدار خودتان را دوست داشته‌اید. پس از این که آموختید به خودتان اطمینان کنید که همواره در جهت بهترین منافع خود عمل خواهید کرد، تنها چیزی که شما را از خطرات حفظ می‌کند، سطح خود ارزیابی شما است و آن این است که شما به طور مستقیم مطابق با آنچه باور دارید شایسته هستید (بر پایه سیستم ارزشی که در طول زندگی خود به‌دست آورده‌اید) به خودتان پول می‌دهید. احساس مثبت بیش‌تر در مورد خودتان، منجر به فراوانی بیش‌تر می‌شود که به‌طور طبیعی ادامه راه شما محصولی از این احساس مثبت خواهد بود. بنابراین، برای پرداخت پول بیش‌تر به خودتان به‌عنوان یک معامله‌گر، نیاز به شناسایی، تغییر یا تخلیه هر چیزی در محیط روانی خودتان دارید که در بالاترین درجه از فرایند خود ارزیابی شما شرکت نمی‌کند. چه باید کرد؟ متمرکز ماندن بر آنچه برای یادگیری به آن نیاز دارید، انجام کار سخت، و اعتقاد شما در مورد آنچه امکان‌پذیر خواهد بود، به‌طور طبیعی تمایل شما برای انطباق یافتن را توسعه خواهد داد.

A series of horizontal lines for writing, consisting of a solid top line, a dashed middle line, and a solid bottom line, repeated down the page.

معرفی کتاب: پتمن سناتیراجا که یک فارغ التحصیل رشته حقوق و اهل کشور مالزی است، در این کتاب به شرح «سفر» خود برای رسیدن به آنچه که «آزادی مالی» می نامدش پرداخته است. کتاب در واقع شرح زندگی کاری و طی مراحل موفقیت برای پتمن است. خواندن این کتاب به افرادی که به دنبال کار جدید و یا توسعه کسب و کار خود هستند پیشنهاد می شود.

قسمتی از متن کتاب: مورون ها افرادی هستند که سر کار می روند و به خانه برمی گردند و دوباره همین کار را تکرار می کنند. آن ها غمگینانه زندگی می کنند و هیچ احساس عشقی نسبت به همسرشان ندارند. بدون اینکه احساسی نسبت به خنده داشته باشند می خندند. از نگاه کردن به حساب بانکی خود متنفرند و حتی گاهی برای کشتن رییس شان خیال پردازی می کنند.

یک مورون، شخصی با موقعیت کاری متوسط است که عادت های تکراری دارد. هیچ هدفی در زندگی ندارد و اصولاً بی هدف به اطراف حرکت می کند. او با بی خیالی در محیطی تکراری زندگی می کند.

نوشته: پتمن سناتیراجا

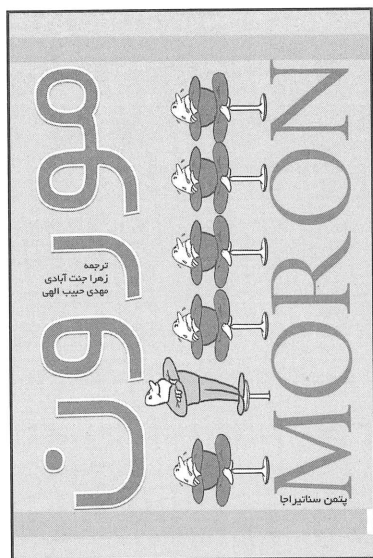
ترجمه: مهدی حبیب الهی / زهرا جنت آبادی

ویراست: سمیه عابدینی

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۹۴۵-۲۶-۲

قطع: رقعی (۱۴۴ صفحه)

قیمت: ۴۵۰۰ تومان



معرفی کتاب: جاذبه درمانی ترجمه فارسی مغناطیس درمانی است. مغناطیس درمانی نوعی روش درمانی با استفاده از مگنت های مغناطیسی است که در کشورهای جنوب شرقی آسیا رواج فراوانی دارد. مغناطیس درمانی مانند طب سوزنی و خیلی دیگر از روش های درمانی، دارای تأییدیه های علمی آکادمیک نیست. اما از آنجا که این نوع از درمان کاملاً بی خطر و بدون هیچ گونه عوارض جانبی است، بسیاری از بیماران آن را امتحان می کنند و جالب است بدانید که خیلی از افرادی که از روش های درمان دارویی و شیمیایی و جراحی نتیجه نگرفته اند، با این روش درمانی بهبود یافته اند.

مطالعه این کتاب که با موضوع سلامتی انسانهاست به همه افراد در هر سنی توصیه می شود.

قسمتی از متن کتاب: نتیجه برای من و همسر من سارا چشم گیرتر از آن بود که تصور می کردیم. میگردن سارا که مرتب آزارش می داد بهبود یافت. کمر درد من تقریباً خوب شد.

من دیرباور نیستم. هر فردی با تجربه وسیعی که از زندگی روی کره خاکی دارد، به راحتی می تواند نظرش را درباره درستی یا نادرستی بیان کند. دیرباوری به خاطر ترس از «احمق به نظر رسیدن» از نگاه اطرافیان است. خصوصاً هنگام مواجه شدن با پدیده های جدید. ما ترجیح می دهیم که تصمیم نگیریم و به پیش دآوری دیگران متکی باشیم.

من به پیش بینی حوادث توسط اشخاصی که در آن زمینه علم زیادی دارند اعتقاد دارم. من ناشناخته ها را امتحان می کنم، حتی اگر برایم ثمربخش نباشد. ناشناخته ها چیزهایی که باید بدانم را به من می آموزند

و به تجربه هایم می افزایند.

نوشته: باری دنج

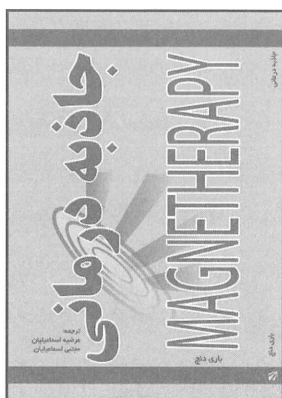
ترجمه: مرضیه اسماعیلیان / مجتبی اسماعیلیان

ویراست: مهدی حبیب الهی

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۹۴۵-۲۵-۲۵

قطع: رقعی (۷۲ صفحه)

قیمت: ۲۵۰۰ تومان



عنوان کتاب: معاملات ارز به زبان ساده

معرفی کتاب

معرفی کتاب: معاملات ارز به زبان ساده یا فارکس به زبان آدمیزاد یکی از مجموعه کتب For Dummies است که برای اولین بار به زبان فارسی ترجمه و چاپ شده است. فارکس به زبان آدمیزاد، پیچیدگی های بازار فارکس را برای شما سرمایه گذاران باهوش و حرفه ای که تاحدودی با پتانسیل این بازار آشنا هستید، اما از چگونگی فعالیت آن مطلع نیستید را از میان برداشته است. ابتدا این کتاب را مطالعه کنید، سپس چنانچه تمایل داشته باشید می توانید با استفاده از شماره کوپنی که در پشت جلد کتاب درج شده است، در وب سایت شرکت کارگزاری آزریت مارکت ثبت نام کنید و صاحب یک حساب ۱۱۰ دلاری واقعی شوید. این ۱۱۰ دلار قابل برداشت نیست ولی هر مقدار سودی که شما با استفاده از این سرمایه از بازار کسب کنید برای شما قابل برداشت است. **قسمتی از متن کتاب:** بازار مبادلات ارزهای خارجی که اغلب آن را بازار فارکس یا بازار اف ایکس می نامند، از فعال ترین بازارهای مالی دنیاست. مایلیم بازار فارکس را نابغه ی بزرگ بازارهای مالی بنامیم. این بازار فصل مشترک مراکز بین المللی و گردش های اقتصادی و سرمایه گذاری در دنیا می باشد. گردش های معامله گری و بین المللی (مانند خرید قطعات ساخت ژاپن توسط شرکت های الکترونیک سوئیس) اساس توسعه بازار فارکس هستند.

نوشته: مارک گالانت / برایان دولان

ترجمه: مهدی حبیب الهی

ویراست: اعظم دهقان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۹۴۵-۳۰-۹

قطع: رقعی (۷۲ صفحه)

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

