

DISİPLİNLİ TRADER

KAZANAN TUTUMLAR GELİŞTİRMEK

MARK DOUGLAS



DISİPLİNLİ TRADER

KAZANAN TUTUMLAR GELİŞTİRMEK

MARK DOUGLAS

İÇİNDEKİLER

Önsöz	1
Teşekkürler	9

Bölüm 1 - Giriş

1.Bu Kitabı Neden Yazdım?	10
2.Neden Yeni Bir Düşünme Metodolojisi?	19

Bölüm 2 -Psikolojik Bir Bakış Açısıyla Ticaret Ortamının Doğası

3.Piyasa Her Zaman Haklıdır.	34
4.Kar ve Zarar İçin Sınırsız Potansiyel Vardır.	36
5.Fiyatlar Belirli Bir Başlangıç veya Bitiş Olmadan Sürekli Hareket Halindedir.	38
6.Piyasa Yapılandırılmamış Bir Ortamdır.	45
7.Piyasa Ortamında Nedenler Önemsizdir.	52
8.Başarılı Bir Trader Olmanın Üç Aşaması.	57

Bölüm 3 -Kendimizi Anlamak İçin Bir Çerçeve Oluşturmak

9.Zihinsel Çevrenin Doğasını Anlamak.	72
10.Anılar, İlişkiler ve İnançlar Çevresel Bilgileri Nasıl Yönetir?	84
11.Neden Uyum Sağlamayı Öğrenmemiz Gerekir?	102
12.Hedefe Ulaşmanın Dinamikleri.	117
13.Zihinsel Enerjiyi Yönetmek.	131
14.Değişimi Etkilemek İçin Teknikler.	140

Bölüm 4 -Disiplinli Bir Trader Nasıl Olunur?

15.Fiyat Hareketinin Psikolojisi	151
16.Başarıya Giden Adımlar	166
17.Son Bir Not	184

Finansal topluluk içindeki benzersiz konumum, 1979'dan bu yana binlerce trader, broker ve ticaret danışmanı ile konuşma ve onlara soru sorma fırsatı verdi. Ben bir broker veya blog yazarı değilim. Hisse senedi ve vadeli işlemler trader'larına teknik analiz sağlayan CompuTrac adlı bir şirketin CEO'suyum. Konumumu tarafsız olarak algılıyorum, bu da insanların bana açıkça konuşmalarını sağlıyor. Kendi hesabıma ticarete 1960 yılında başladım ve çok hızlı bir şekilde iyi ticaret ve para yönetimine yönelik temel psikolojik engellerin farkına vardım. Bu farkındalık, bana danışan herkes tarafından doğrulanmıştır.

Sonuç olarak, ticarette başarıyı **%80 psikolojik, %20 ise metodoloji** olarak hissediyorum, bu metodoloji ister temel ister teknik olsun. Örneğin, temel ve teknik bilgiler hakkında orta düzeyde bilgiye sahip olabilirsiniz ve psikolojik kontrol altındaysanız para kazanabilirsiniz. *Tersine, uzun süre boyunca iyi performans gösteren harika bir sisteminiz olabilir, ancak psikolojik kontrol yoksa kaybedersiniz.*

İyi bir trader, deneyimlerinden bilir ki belirli bir süre boyunca kazançlı işlemlerden daha fazla kayıplı işlem yapabilir. Ancak para yönetimi ve gerçekçi stoplarla korunan dikkatli bir risk değerlendirmesi, trader'ı beladan uzak tutacak ve büyük hareketlerde kar elde etmesini sağlayacaktır. Para yönetimi iki temel unsurdan oluşur: **psikolojik yönetim ve risk yönetimi**. Risk yönetimi, riskten önce trader tarafından gerçekten anlaşılan ve "yerine konulan" psikolojik faktörlerden kaynaklanır.

Yeni trader'lar ve piyasa katılımcılarına özellikle uyarıda bulunmak isterim ki, *motivasyonlarınızı anlayıp pasif bir şekilde analiz etmek kesinlikle bir gerekliliktir, ancak gerçek test, baskı altında aktif ticaretle gelir. Yavaşça başlayın. Her işlemi sorgulayın. Ne motive etti? İşlem nasıl yönetildi? Başarılı mıydı? Neden? Kaybettiniz mi? Neden? Değerlendirmenizi yazın ve bir sonraki işleminizi yapmadan önce yorumlarınıza başvurun.*

Tüm büyük CompuTrac seminerlerinde, katılımcılara ticaretin psikolojik yönlerini ele alan bir atölye lideri bulundurmaya çalışıyorum. "Sermayenizi" öldüren ve karınızla kaybolan kara ölüm meleği, gizemli ve her yerde bulunan "onlar" değil, **basitçe yanlış yönlendirilmiş "siz"dir**. Medea, çocuklarını öldürmeden hemen önce, "Ne kadar kötülük yapacağımı biliyorum, ama irrasyonel benliğim kararlılığımdan daha güçlü" demiştir. Bu düşünce tarzı ticaret yaparken zihniyetinizi yansıtıyorsa, "Disiplinli Trader" kesinlikle okumanız gereken türden bir kitaptır.

ÖNSÖZ

Bu kitabı okumak büyük bir zevk. Kendi eğitimim bana "zor yoldan" çok pahalıya mal oldu. Kendimi sayfalarda okuyabiliyorum - bu ben, bu ben! Mark, kitabını dikkatlice kapsamlı bir mantıklı diyaloga dönüştürdü. Sanki yanınızda duruyormuş ve bir arkadaş olarak açıklıyormuş gibi okunuyor, bu durumdan zevk alacağınızı biliyorum. Şanslısınız çünkü şimdi, ciddi bir hata yapmadan önce, umarım ki kendinizi tanımak ve zanaatınızı öğrenmek için zaman ayırıyorsunuz. *Düşünmek ve pratik yapmak için zaman ayıran trader'lar hayatta kalacak ve belki de zenginleşecektir.*

TIMOTHY SLATER
President
CompTrac Software, Inc.

Disiplinli Trader, başarılı bir hisse senedi veya vadeli işlem trader'ı olmak için gereken öz-disiplin ve kişisel dönüşüm psikolojisini anlamaya yönelik kapsamlı bir rehberdir. Bu kitap, ticaret dünyasının alışılmadık psikolojik özelliklerine başarılı bir şekilde uyum sağlamanıza yardımcı olacak bir *“adım adım”* kılavuzu olarak hizmet edecektir.

"Uyum sağlamak" diyorum *çünkü ticaret ortamına adım atan çoğu insan, bu ortamın yetiştirildikleri kültürel çevreden oldukça farklı olduğunu fark etmez.* Bu farklılıkları fark etmeyenler, toplumda etkili bir şekilde işlev görmelerini sağlayan birçok inancın ticaret ortamında **“psikolojik engeller”** olarak işlev göreceğini bilmezler, bu da trader olarak başarılı olmalarını son derece zorlaştırır. Trader olarak istedikleri başarı düzeyine ulaşmak, piyasa hareketlerini algılama biçimlerinde en azından bazı, belki de birçok değişiklik yapmalarını gerektirecektir.

Diğer sosyal ortamlardan farklı olarak, trade alanı, içinde başarılı bir şekilde işlev görmek isteyen trader'dan çok yüksek düzeyde **özkontrol** ve **kendine güven** gerektirir. *Ancak, çoğumuz bu özkontrolden yoksunuz çünkü çocukken, davranışımızın toplumun beklentilerine uygun olacak şekilde daha güçlü biri tarafından kontrol edildiği yapılandırılmış bir ortamda işlev görmeyi öğrendik.*

Bu nedenle, dış güçler tarafından bir ödül ve ceza sistemi aracılığıyla belirli şekillerde davranmaya zorlandık. *Bir ödül olarak*, bizden istenilen bir şekilde kendimizi ifade etme özgürlüğü verildi. *Bir ceza olarak*, ya istediğimizi elde etmekten alıkonulduk, bu da duygusal acıya neden oldu, ya da çeşitli fiziksel cezalarla karşılaştık, bu da fiziksel acıya yol açtı. **Sonuç olarak**, kendimiz için tipik olarak öğrendiğimiz *tek davranış kontrolü*, kendimizden daha güçlü olduğumu algıladığımız birinden veya bir şeyden gelen bir tehditle duygusal ve ya fiziksel acı tehdidinde dayanıyordu. Ve kişisel gücümüzü diğer insanlara devretmek zorunda kaldığımız için, doğal olarak birçok geleneksel başarı kaynağımızı (istediğimizi elde etmek için öğrendiğimiz belirli yolları) aynı zihinsel çerçeveden geliştirdik. *Buna göre, dışımızdaki şeyleri manipüle etmek ve zorla değişiklik yapmak için güç elde etmenin istediğimizi elde etmenin tek yolu olduğunu öğrendik.*

Bir trader olarak öğreneceğiniz bir şey, günlük hayatınızda istediğinizi elde etmek için kullandığınız zihinsel kaynakların ticaret ortamında işe yaramayacağıdır. Piyasaları manipüle etmek (*istediğiniz şeyi yapmalarını sağlamak*) için gereken güç ve kontrol, sadece birkaç kişinin ötesindedir. Davranışınızı kontrol etmek için toplumda var olan dışsal kısıtlamalar piyasa ortamında yoktur. Piyasaların sizin üzerinizde kesinlikle hiçbir güç veya kontrolü yoktur, davranışınızla ilgili hiçbir beklentisi yoktur ve refahınızı umursamaz.

*Eğer gerçekten piyasaları kontrol edemiyor veya manipüle edemiyorsanız ve piyasalar sizin üzerinizde hiçbir güç veya kontrole sahip değilse, o zaman algıladığınız şeylerin ve sonuçta ortaya çıkan davranışlarınızın sorumluluğu **sadece size aittir**. Kontrol edebileceğiniz tek şey **kendinizdir**. Bir trader olarak, ya kendinize para kazandırma ya da paranızı diğer trader'lara verme gücüne sahiptir. Ve bunu yapma şekliniz, piyasalarla çok az veya hiç ilgisi olmayan bir dizi **psikolojik faktör** tarafından belirlenecektir. **Bu, yeni beceriler kazanana ve kendinizi piyasa ortamının mevcut koşullarına uyacak şekilde adapte etmeyi öğrenene kadar böyle olacaktır.***

Bu ortamda başarılı bir şekilde çalışmak için, kendinizi kontrol etmeyi öğrenmeniz gerekecek ve bu, size tamamen yabancı olabilecek yollarla olacaktır.

Ayrıca, ticaret ortamında istediğinizi elde etmek için alternatif imkanları fark etmeniz ve beklentilerinizden bağımsız olarak bunları nasıl elde edeceğiniz konusunda “*bakış açınızı değiştirme özgürlüğünü*” kendinize tanımayı da öğrenmeniz gerekecek. Yalnızca birkaç trader, eylemlerinin sonucundan tamamen kendilerinin sorumlu olduğunu fark etmiştir. Bu farkındalığın psikolojik sonuçlarını kabul eden ve bununla ilgili ne yapması gerektiğini bilenlerin sayısı ise daha da azdır.

Hiçbirimiz, yaratıcı ifadeye tam özgürlük tanıyan, dışsal bir yapının onu herhangi bir şekilde kısıtlamadığı bir arenada nasıl çalışılacağını öğrenerek büyümeyiz.

Ticaret ortamında, kendi kurallarınızı oluşturmanız ve ardından bu kurallara uymak için disiplinli olmanız gerekecek. Sorun şu ki, fiyat hareketleri akışkandır, sürekli hareket halindedir ve çoğumuzun alışık olduğu son derece yapılandırılmış olaylardan oldukça farklıdır. Piyasa ortamında karşılaştığınız kararlar, yararlanmayı düşündüğünüz fiyat hareketleri kadar sonsuzdur. Sadece katılmaya karar vermekle kalmaz, aynı zamanda ne zaman gireceğinize, ne kadar süre kalacağınıza ve hangi koşullar altında çıkacağınıza da karar vermeniz gerekir. **Başlangıç, orta veya son yoktur - yalnızca kendi zihninizde yarattığınız şey vardır.**

Bu kararlara eşlik eden olumsuz psikolojik etkilerin yanı sıra, işlem başına minimum bir sözleşme (vadeli işlemler piyasasında olduğu gibi) ile en düşük finansal taahhüdü yapsanız bile, sınırsız kar potansiyeli olduğu kadar sınırsız zarar potansiyeli de bulunduğunu bilmelisiniz. Psikolojik açıdan bakıldığında, bu, her ticaretin finansal bağımsızlık hayallerinizi gerçekleştirme olasılığını ve aynı zamanda sahip olduğunuz her şeyi kaybetme riskini taşıdığı anlamına gelir. Sürekli değişen fiyat hareketleri, riski görmezden gelmenizi ve bu sefer kendi kurallarınıza uymanız gerekmediğine inanmanızı sağlamakta oldukça kolaydır.

İşte sınırsız olasılık ve sınırsız risk ile birleşmiş, ifade özgürlüğünün tam olduğu bir ortam. Bu ortama, bu psikolojik koşulların farkında olmayan (dış yapı, kısıtlamalar ve beklentilere yönelik bir zihinsel çerçeveden hareket eden) bir katılımcı yerleştirirseniz, duygusal ve finansal bir felaket için bir formül elde edersiniz.

Bu karanlık senaryo, neden bu kadar az insanın trader olarak para kazandığını açıkça açıklıyor. Aslında, ticaret yapmaya çalışanların hemen hepsi zorluğu tamamen hafife alır ve dolayısıyla şişirilmiş beklentilerini gerçekleştirme yeteneklerini abartır. Bu nedenle, ticaret yapan çoğu insan, hepsi değilse bile, kendilerine bir dereceye kadar psikolojik zarar verirler. "*psikolojik zarar*"ı, korku yaratma potansiyeline sahip herhangi bir zihinsel çerçeve olarak tanımlıyorum.

Korku; stres, anksiyete, kafa karışıklığı, hayal kırıklığı veya ihanet gibi fiziksel veya duygusal acıya neden olma potansiyeline sahip çevresel koşullar hakkındaki herhangi bir inançtan kaynaklanır. Acı verici duygusal koşullar, temelde gerçekleşmeyen beklentilerin sonucudur. *Gerçekleşmeyen beklentiler*, bir kişinin olayların nasıl olması gerektiği hakkındaki inançları ile bu inançlara uymayan gerçek çevresel koşullar arasındaki bir çatışmayı oluşturur. Bu çatışma, duygularımız aracılığıyla genellikle stres, anksiyete, kafa karışıklığı ve benzeri acı şeklinde ifade edilir.

İnsanlar, herhangi bir çatışmanın varlığını doğrulayacak çevresel bilgilerin istilasına karşı zihinsel savunmalar oluşturarak acıdan içgüdüsel olarak kaçınma eğilimindedir. Bu savunmalar, inkarlar, rasyonalizasyonlar ve gerekçelendirmelerden oluşur - bunların tümü algısal çarpıtma ile sonuçlanır.

"Algısal çarpıtma," zihinsel sistemimizin, beklentilerimiz ile çevrenin bize sunduğu şeyler arasındaki çatışmayı telafi etmek için çevresel bilgileri şekillendirerek ve seçici olarak belirli bilgileri dışlayarak otomatik olarak çarpıtmasıdır. Bu, biz ve dış çevre arasında paylaşılan bir gerçekliğin var olduğuna inanmamız için yapılacaktır, böylece herhangi bir acıdan kaçınacağız. "Paylaşılan gerçeklik"i, bir kişinin çevre hakkındaki inançları ile mevcut çevresel koşullar arasındaki uyum olarak tanımlıyorum.

Piyasa bilgilerini çarpıtıyorsanız, piyasalarla paylaşılan bir gerçeklikte değilsinizdir ve hayal kırıklığı olasılığından kaçınmak için kendinizi bir yanılsamaya kaptırıyorsunuzdur. Bu noktada, kendinizi **"zorunlu farkındalık"** olarak adlandırılabilen bir duruma hazırlıyorsunuz. Açıkça, piyasalar sizin algılamaya izin verdiğinizden farklı bir şey yapıyorsa (çünkü piyasanın sunduğu bilgilerin bazıları, hatta çoğu, istediğiniz veya umduğunuz şeyi doğrulamayacaktır), o zaman bir şeylerin değişmesi gerekecektir.

Bu çarpıtmalar, edindiğiniz zihniyet ile çelişen piyasa bilgileri arasında o kadar büyük bir fark oluşana kadar devam edecektir ki zihinsel savunmalar (yanılsamalar) çökecektir. Bu genellikle, olayların nasıl bu kadar hızlı bir şekilde kötüye gidebildiğini merak ettiğiniz bir şok durumuna yol açar.

Böyle bir durumda, piyasa sizi *paylaşılan bir gerçeklik yanılsamalarınızla* yüzleşmeye zorlar ve **acı verici bir zorunlu farkındalık** yaratır. Ticaret kariyerinizin bir noktasında, hepimizin ortak yetiştirilme tarzımız nedeniyle piyasa olaylarının ne olacağını düşündüğümüz şeyin algısı yoluyla kontrol etmeye çalıştığımızı ve sonra bu beklentilere sıkı sıkıya bağlı kaldığımızı anlamamız gerekecektir. *İşte burada, diğer alternatiflerin ve olasılıkların farkında olmanızı sağlayacak türden bir zihinsel esnekliği kazanmayı öğrenmeniz gerekir.* Piyasaları kontrol edemeyebilirsiniz, ancak onlara yönelik algınızı kontrol ederek daha yüksek bir nesnellik derecesine ulaşabilir ve bu da piyasalarla daha yüksek bir paylaşılan gerçeklik derecesine ulaşmanızı sağlayabilir.

Bu zorunlu farkındalıklar ne kadar acı verici olursa olsun, bunların sizi piyasaların sunduğu fırsatlara ilgi duymaktan alıkoymasına pek olası değildir. Ancak, üzerinizdeki kümülatif psikolojik etki çok olumsuz olacaktır. Birkaç zorunlu farkındalık yaşadıysanız, piyasa faaliyeti algınız sonunda fırsat aramak yerine acıdan kaçınmaya doğru ağır basacaktır. ***Para kaybetme, yanılma veya bir fırsatı kaçırmaya korkunuz,*** harekete geçme veya geçmeme konusunda birincil motivasyonunuz haline gelecektir.

Şimdi **korku**, bir şeyi yapma veya yapmama motivasyonu haline geldiğinde ortaya çıkan birkaç büyük sorun vardır. İlk olarak, dikkatinizin odağını daraltarak ve onu korkunuzun merkezinde tutarak algılanan fırsatların aralığını sınırlandıracaktır. Bu, mevcut tüm piyasa bilgilerinden yalnızca en çok korktuğunuz şeyi doğrulayacak bilgileri algılayacağınız anlamına gelir. **Korkunuz, diğer alternatiflerin ve fırsatların varlığını gösterecek piyasa bilgilerini sistematik olarak farkındalığınızdan dışlayacaktır.**

Korku ve algı arasındaki olumsuz ilişkiyi anlamaya başladığınızda, kayıplardan kaçınma girişimlerinizde aslında kayıpları sizin yarattığınızı öğrendiğinizde şaşırabilirsiniz. **Korku ayrıca herhangi bir duruma vereceğiniz tepkilerin aralığını da sınırlandıracaktır.** Birçok yatırımcı tam olarak ne yapmak istediklerini bildiklerinde önemli ölçüde acı çekerler çünkü uygulama zamanı geldiğinde kendilerini tamamen hareketsiz bulurlar.

Herhangi biri, ticaretin yapılandırılmamış karakteristik ortamında başarılı olmadan önce, üstün bir özgüven duygusu geliştirmesi gerekir. **Özgüveni, “korkunun olmaması” olarak tanımlıyorum: Ne yapılması gerektiğini o anda bilmek ve sonra tereddüt etmeden yapmak.** Herhangi bir tereddüt sadece öz şüphe ve korku yaratacaktır. **Özşüphe** bir zihin durumu olarak ne kadar var olursa, aynı derecede korku, endişe ve kafa karışıklığı hissedilecektir.

Korku, endişe ve kafa karışıklığı içinde işlem yapmanın sonucu olarak ortaya çıkan olumsuz deneyimler, yetersizlik ve güçsüzlük hakkındaki halihazırda var olan inancı yaratacak veya bu inanca katkıda bulunacaktır. Başkalarından ne olup bittiğini ne kadar saklamaya çalışırsak çalışalım, sonuçlarımızı kendimizden saklayamayız. Piyasanın davranışı size gizemli geliyorsa, bunun nedeni kendi davranışlarınızın gizemli ve yönetilemez olmasıdır. Ne algıladığınız veya istediğinizden bağımsız olarak, daha sonra ne yapacağınızı bile bilmediğiniz zaman (strateji ve kurallarınız yoksa), piyasanın bundan sonra ne yapacağını gerçekten bilemez ve tahmin edemezsiniz.

Bu psikolojik engelleri bir şekilde aşmış olan birkaç başarılı trader, tek satırlık ticaret bilgeliği mücevherleriyle cömert davrandılar: "Kaybetmeyi öğrenin", "Akışa uyun", "Trend sizin dostunuzdur", "Kayıplarınızı kesin ve karlarınızın akmasına izin verin", "Piyasaları bilmek için kendinizi bilmeniz gerekir" ve daha niceleri. **Disiplinli Trader**, bu tavsiyelerin psikolojik bileşenlerini adım adım bir öğrenme sürecine dönüştürür, parçalara ayırır ve ardından sizi ticaret ortamına başarılı bir şekilde uyum sağlamanız için gereken çeşitli aşamalardan geçiren bir süreç haline getirir.

Bu kitap size hangi becerilerin gerekli olduğunu, bunları neden anlamanız gerektiğini ve en önemlisi bunları nasıl öğreneceğinizi açıklayacaktır.

Bu kitap **dört bölümden** oluşmaktadır. **İlk bölüm** ilk iki bölümden oluşur ve bir giriş görevi görür. **İkincisi** 3 ila 8. başlıklardan oluşur ve başarılı bir yatırımcı olmanın sorunlarını veya zorluklarını tanımlar. **Üçüncü bölüm**, zihinsel çevrenizde neyin değiştirilmesi gerektiğini ve bunu değiştirmek için neler yapabileceğinizi belirlemeniz için ihtiyaç duyacağınız temel içgörüyü sağlayacak altı başlıktan oluşur. **Dördüncü bölüm**, belirli trade becerileri geliştirmek için her şeyi birleşik bir çerçevede bir araya getiren 15. ve 16. başlıklardan oluşur.

Piyasa hareketini nesnel bir bakış açısıyla nasıl gözlemleyeceğinizi, kendinizi nerede sınırlamanız gerektiğini nasıl belirleyeceğinizi ve bu sınırlamaları üretken ve psikolojik olarak sağlıklı bir şekilde genişletmek için atmanız gereken adımları nasıl oluşturacağınızı öğreneceksiniz.

TEŞEKKÜRLER

Çoğu insan muhtemelen bir kitap yazmanın çok zor bir iş olduğunu ve yazarın hayatındaki birçok kişinin yardım ve desteğini gerektirdiğini gayet iyi biliyordur. Bu kitabı gerçeğe dönüştürmemde bana yardımcı olan birçok kişiyi takdir etmek istiyorum.

Bunlar arasında annem ve babam John ve Helen Yosin; tüm sevgileri ve destekleri için kardeşlerim Craig, Dean ve Sandy Yosin; tüm sabrı ve nezaketi için Trading Behavior Dynamics'teki ortağım Brad Johnson; başlamama yardımcı olan Jim Sutton, Bonnie Marlowe, Jake Bernstein, Elizabeth McKinsey, Michael Headley, Steve Sukenik ve Jack Carl; son altı yıldır birlikte çalıştığım tüm yatırımcılar, özellikle Jim Griswold, Jerry Stahlnecker, Jack Brassuel, Steve Bianucci, Mike Gamble ve Chuck Pettet; bana bir konuşmacı ve yazar olarak kendimi ifade etme fırsatı verdiği için Tim Slater; desteği ve iyi bir arkadaş olduğu için Rich Miller; Hayatıma getirdikleri mutluluk için Lori ve Nikki Marlowe'a; ve hepsinden önemlisi, bana öğrettiği her şey ve bana yol gösterdiği için arkadaşım ve yazar meslektaşım Kurt Leland'a.

1. BU KİTABI NEDEN YAZDIM?

Bu kitap üzerinde çalışmaya başladığımdan beri - 1982 yazında - vadeli işlem ticaretinin neredeyse her boyutu büyümede patlama yaşadı. Yepyeni borsalar, yeni sözleşmeler, daha fazla danışmanlık ve haber hizmeti, giderek artan çeşitlilikte kitaplar ve yayınlar ve piyasaları takip etmeyi kolaylaştırmak için bilgisayar uygulamalarına sahip giderek daha karmaşık teknik işlem sistemleri var. Ancak, işlemle ilgili hizmetlerdeki bu muazzam büyümeye rağmen, kaçınılmaz bir gerçek var: Piyasalardan en büyük kâr yüzdesini alan ve diğer tüm traderların yüzde 90'ından fazlasının yıl içinde net kaybettiğini cebe indiren çok küçük bir sofistike trader grubu hala var.

Vadeli işlem ticaretinde, bir tüccarın elde ettiği her bir dolarlık kâr için, başka bir tüccarın eşdeğer bir dolar kaybetmesi gerekir. Birkaç tüccar büyük ölçekte sürekli olarak para kazanıyorsa, o zaman kârları günlük kazançlarına çok sadık bir şekilde katkıda bulunan binlerce diğer tüccarın cebinden doğrudan çıkıyor olmalıdır. Bu çok başarılı tüccarların bazıları kamu figürleridir, ancak çoğu yalnızca Chicago veya New York bölgelerinde tanınır. *Söylemeye gerek yok, herkes onların ne yaptığını ve nasıl yaptığını bilmek ister.*

Bu iki tüccar grubu arasında bir fark olmalı - kazananların küçük bir azınlığı ve kazananların ne bildiğini bilmek isteyen kaybedenlerin büyük çoğunluğu. Fark, haftalık, aylık ve yıllık bazda tutarlı bir şekilde para kazanabilen tüccarların, ticarete zihinsel bir disiplin perspektifinden yaklaşımlarıdır. Başarı sırları sorulduğunda, öz disiplin, duygusal kontrol ve piyasalarla uyum sağlamak için fikirlerini değiştirme yeteneğini öğrenene kadar ticaretten servet biriktirmede herhangi bir tutarlılık ölçüsüne ulaşamadıklarını kategorik olarak belirtirler.

Öncelikle, öz disiplin, duygusal kontrol ve bir taahhütte bulunduktan sonra fikrini değiştirmeyi öğrenmenin, haber servisleri, danışmanlık servisleri, yeni borsalar veya teknik veya temel ticaret sistemleriyle -bilgisayarlı olsun veya olmasın- hiçbir ilgisi olmayan psikolojik sorunlar olduğunu belirtmek istiyorum.

İkincisi, ticaret deneyimlerimden, gözlemlerimden ve araştırmalarımın, tüm tüccarların -hem kazananlar hem de kaybedenler- bazı ortak deneyimleri paylaştığını keşfettim. Ticaret kariyerlerinin başlangıcında veya erken bir noktasında, tüm tüccarlar kafa karışıklığı, hayal kırıklığı, endişe ve başarısızlığın acısını deneyimler. Servet biriktirmek için bu aşamadan geçen az sayıda tüccar, sonunda bir tüccar olmanın ne anlama geldiğiyle ilgili bazı çok zor psikolojik sorunlarla yüzleşen ve bunların üstesinden gelen kişilerdir ve bu farkındalık ve değişim süreci normalde en iyileri için bile birkaç yıl sürer.

Öz disiplin ve duygusal kontrol başarının anahtarlarıysa, bunlar hepimizin doğuştan sahip olduğu özellikler de değildir. *Aksine, bunlar belirli zihinsel becerileri öğrenerek edindiğimiz özelliklerdir.* Bu zihinsel becerileri edinmek genellikle finansal olarak çok maliyetli olabilen, duygusal acı ve ızdırapla dolu bir deneme-yanılma öğrenme sürecinin sonucudur. *Ticarete deneme-yanılma yaklaşımının en büyük sorunu, çoğu insanın süreci tamamlamadan önce tüm parasını kaybetmesidir.* Ticarete devam etmek için yeterli parası olan diğer tüccarlar, kendilerine verdikleri psikolojik travmanın etkilerinden asla tam olarak kurtulamazlar ve tutarlı bir şekilde başarılı bir şekilde ticaret yapmayı öğrenemezler.

Bu, bunu başaran nispeten az sayıda insan bırakır.

Hem geçmişte hem de günümüzde tüm büyük tüccarlar, ne yaptıklarını, bunu nasıl yaptıklarını ve daha da önemlisi, geldikleri yere ulaşmak için attıkları adımların ilerleyişini açıklamayı çok zor bulmuştur. Birçoğu piyasa ve davranışları hakkında bildiklerini başkalarıyla memnuniyetle paylaşır ancak bireyler olarak davranışlarının gelişimi hakkında bilgi paylaşmazlar . Ancak, bilgeliklerini arayanları, dünyadaki tüm piyasa bilgisinin, öz disiplin ve duygusal kontrol olarak adlandırılacak şeyleri öğrenene kadar kendilerine hiçbir faydası olmayacağını anlamaları konusunda sık sık uyarırlar; ancak bunların ne olduğunu açıklayabilmeleri gerekmez.

Örneğin, "*Kayıplarınızı hızlı kesin*", genellikle bir ticaret bilgeliği aksiyomu olarak verilen harika bir tavsiyedir. Ancak birine bunu nasıl yapacağını öğrenmek için gereken adımları nasıl açıklarsınız? Özellikle de bir trader eğer kaybeden bir ticaretteyse ve sürekli hareket halinde olan ve kendisine piyasanın geri gelip onu her zaman artıya geçirebileceği olasılığını sunacak bir ortamla etkileşim halinde ise. Parasının ve öz saygısının tehlikede olduğunu ve piyasanın geri gelmesinin ne kadar uzak olursa olsun her zaman uygulanabilir bir olasılık olduğunu hesaba katarsanız, neden "*kayıplarını kesmesi*" gerektiğini açıklamanın ne kadar zor olduğunu görebilirsiniz. Bunu, kendine özgü psikolojik yapısına uygun bir şekilde nasıl yapabileceğini açıklamak daha da zordur.

Bu tür bilgeliğin nasıl uygulanacağını açıklamanın en kolay yolu, aslında hiç açıklamadan, "*Eğer başarılı bir yatırımcı olmak istiyorsanız, öz disiplin ve duygusal kontrol öğrenmelisiniz.*" demektir. Ancak, bu tür belirsiz tavsiyelerin kasıtlı olduğuna inanmıyorum, bunun başlıca iki nedeni var. **Birincisi**, öz disiplin ve duygusal kontrol, kolayca açıklanamayan veya anlaşılamayan soyut kavramlardır. Hepimiz bu kelimeleri çok duyar veya okuruz, ancak tanıdığınız herhangi birine bu kavramlardan herhangi birini tanımlamasını isterseniz, muhtemelen boş bir bakışla karşılaşsınız.

İkincisi, günümüzün başarılı yatırımcıları yolculuklarına haritalar, işaretler veya kılavuzlar olmadan veya servetlerini biriktirmek için psikolojik açıdan tam olarak nerede son bulmaları gerektiğini bilmenin avantajı olmadan başladılar. Çok zorlu ve zaman alıcı olan bir öz yansıtma ve yeniden ayarlama yoluyla ticaret dünyasını keşfetmek zorundaydılar. Her hatadan, birçoğu küçük ve diğerleri hem finansal hem de duygusal olarak yıkıcı olanlardan ders çıkararak az çok tökezlediklerini söyleyebiliriz.

Bir noktada, muhtemelen kendileriyle ilgili bir şeylerin değiştiğini fark ettiler çünkü bir zamanlar üzerlerinde öfke, stres, kaygı ve korku gibi çok olumsuz duygusal etkiler bırakan normal piyasa faaliyeti artık aynı etkiyi yaratmıyordu. Tüm olası piyasa koşullarına uygun şekilde yanıt vermek için kendilerine bir miktar güven kazanmış olmalıydılar çünkü bir kişinin güven seviyesi ile bahsedilen olumsuz duygular arasında doğrudan bir ilişki vardır. Güven ve korku, doğası gereği benzer olan, yalnızca derece olarak ayrılmış zihin durumlarıdır. Bir kişinin güven seviyesi arttıkça, onun kafa karışıklığı, kaygı ve korku derecesi orantılı olarak azalır.

Bu güven, insanlar tereddüt etmeden yapılması gereken her şeyi yapmak için kendilerine güvenmeyi öğrendikçe doğal olarak gelişir. Bu tür bir öz güvenin bir sonucu olarak, artık piyasaların görünüşte öngörülemez ve düzensiz davranışlarından korkmalarına gerek kalmazdı. *Ancak, burada vurguladığım ana nokta, gerçekleşen değişim sürecinin her bir yatırımcının zihinsel ortamında ve psikolojik yapısında olduğudur; piyasalar değişmedi, kullanılan araçlar değişmedi, tüccar değişti.*

Şimdi, tüccarlar kişisel gelişimlerinde bir geçiş dönemi geçirdiklerinde ve deneme-yanılma yoluyla yeni bir beceri öğrendiklerinde, özellikle bu süreç acı, kaygı ve hayal kırıklığı ile karakterize edilmişse, bu öğrenme sürecinin adımlarının ayrıntılı bir kaydını tutmaları pek olası değildir. Açıkçası, birisi şu anda sahip olduğu becerileri tam olarak nasıl edindiğini bilmiyorsa, o zaman, doğal olarak, bunları nasıl edindiğini başkasına açıklaması son derece zor olacaktır.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

Ayrıca, ticaret söz konusu olduğunda, birisi her zaman hayalini kurduğu parayı kazandığında, bu soyut becerileri başkalarının da faydalanabileceği etkili bir öğrenme sürecine dönüştürmek için gereken zamanı ve enerjiyi harcamak için pek fazla teşvik olmaz. Başarılı bir tüccar olmayı açıklayan eğitim programları geliştirmek, bir tüccar olmak için gereken becerilerden tamamen farklı bir beceri seti gerektirir. Birazdan açıklanacağı gibi, bu kitabı yazmamı sağlamak için gereken öğrenme süreci ve kişisel dönüşüm türü, bir tüccar olarak böyle bir kitabın neden yazılması gerektiğini anlamak için yaşadığım öğrenme sürecinden belirgin şekilde farklıydı. Bir öğrenme süreci seçimli oluştu ve diğeri ise zorlanarak.

Zorlanmaktan kastım, ticaret ortamında etkili bir şekilde çalışmak, bakış açımı değiştirmem gereken yollardan bazılarını öğrenmek için evimi, arabamı ve sahip olduğum hemen hemen her şeyi kaybetmek zorunda kalmamı. Tüm mal varlığımı kaybetmek hayatımı tamamen değiştiren bir deneyimdi, bana korkunun doğası ve bir kişinin etkili bir şekilde ticaret yapma yeteneği üzerindeki zayıflatıcı etkileri hakkında çok şey öğreten bir deneyimdi.

Bu deneyimin sonucunda kazandığım içgörü türü, **zorunlu farkındalık** adını verdiğim bir öğrenme sürecidir. İçinde bulunduğum çevrenin doğası ve özellikleri, ilk önce cehaletimden ve belirli bilgileri algılamamı engellemek için zihinsel savunmalar kurduğumdan, inandığımdan çok farklıydı. *Sonunda piyasalar tarafından kendimle ilgili başka türlü dikkate almayacağım birçok şeyi kabul etmeye zorlandım.* Kimliğimin önemli bir bölümünü temsil eden tüm dış semboller ortadan kalktığında, başka bir seçeneğim kalmadı ve **kendimi yeni ve farklı şekillerde algılamak zorunda kaldım.**

Bu olaylar Mart 1982'de gerçekleşti. O zamanlar, Merrill Lynch Commodities'in Chicago Ticaret Kurulu ofisinde hesap yöneticisiydim. Bir yıldan az bir süre önce, Haziran 1981'de, ticari mülk ve kaza sigortasında en azından maddi olarak çok başarılı bir kariyerin tadını çıkardığım Detroit banliyölerinden taşındım. Michigan'ı ve başarıyı Chicago'ya taşıyıp trader olmak için terk ettim. Merrill Lynch'te çalışmaya gittim çünkü Ticaret Kurulu'nda veya Chicago Ticaret Borsası'nda bir koltuk satın alacak kadar param yoktu ve o zamanlar koltuk kiralayabileceğinizi bilmiyordum.

Chicago'nun altın sahilinde pahalı bir dairem ve bir Porsche'um vardı; kız arkadaşım ve iki kızının yaşadığı Detroit'in zengin bir banliyösünde bir ev tutuyordum; ve onları ziyaret etmek için neredeyse her hafta sonu iki şehir arasında gidip geliyordum. Yaşam tarzı harcamalarım karşılayabileceğimden çok daha fazla olduğu için başarılı olmak için aşırı mali baskı altındaydım. Bir tüccar olarak büyük bir başarı elde etmediğim sürece, kendimi bu tür bir duruma sokmak için verdiğim kararların bazılarını uzlaştırmak çok zor olacaktı.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

Chicago'ya taşındığımda zaten iki yıldan fazla bir süredir işlem yapıyordum. Taşınmadan önce iki kez tüm işlem sermayemi kaybettim. Elbette, hemen biriktirip tekrar başlardım. Kısa süreli başarılarım ve birkaç kazanan işlem, denemeye devam etmemi haklı çıkarmaya yetiyordu. Bir keresinde bir işlemde çeyrek milyon dolardan fazla kazanmaya çok yaklaştım, ancak büyük hareketten hemen önce bundan vazgeçtim. Bu beni mahvetti, ancak aynı zamanda tamamen işlem yapmaya bağlandım ve başarılı olmak için daha da kararlı hale geldim. Bu deneyimden sonra alabildiğim tüm kitapları almaya ve karşılayabildiğim tüm seminerlere katılmaya karar verdim.

Okuduğum hemen hemen tüm kitaplarda belirtilen bir şey, çok fazla mali baskı altındaysanız işlem yapmayı öğrenmenin veya herhangi bir başarıyı sürdürmenin çok zor olduğuydu - yani sınırlı işlem sermayeniz varsa veya kaybetmeyi göze alamayacağınız parayla işlem yapıyorsanız başarılı bir tüccar olmayı beklemeyin. Açıkçası bu iki kuralı da ihlal ediyordum çünkü yaşam tarzıma göre kesinlikle kaybetmeyi göze alamayacağım kadar az işlem sermayem vardı. Ayrıca şansın tam olarak benim lehime olmadığına dair başka birçok kanıtım da vardı.

Şikago'ya geldim çünkü aksiyona yaklaşabilir ve işlem yapmayı bilen insanlarla tanışabilirsem onlardan öğrenebileceğime inanıyordum. Çok sert bir uyanış yaşadım. 38 hesap yöneticisinin bulunduğu ikinci büyük emtia ofisi olan Merrill Lynch Commodities'deydim. İlk başta hesap yöneticilerinden yalnızca birinin kendi parasıyla işlem yapma deneyimi olduğunu öğrenince şok oldum. Sonra bu hesap yöneticilerinden hiçbirinin para kazanan bir müşterisi olmadığını öğrenince daha da şok oldum. Aslında, tipik bir müşteri ortalama dört ay içinde orijinal hissesini kaybediyordu.

Bir sonraki büyük hayal kırıklığım, mümkün olduğunca çok sayıda borsa yatırımcısıyla tanışıp arkadaş olmaya başladığımda geldi; ofislerdeki adamlar para kazanmayı bilmiyorsa borsa yatırımcılarının kesinlikle bilmesi gerektiğine inanıyordum. Yine ofislerde var olan aynı koşulları buldum. Herkesin hayran olduğu bir üne ve gizemine sahip bir avuç salon tüccarı dışında, sürekli para kazanan, kafası karışık olmayan veya ne yapmak istediğini bilen ve bunu, önce etrafındaki herkese doğru şeyi yaptığına dair onay sormadan yapan tek bir kişi bulamadım. Günün bir noktasında para kazanmamış tüccarlarla tanışmadığımı ima etmiyorum. Sadece paralarını koruyamıyorlardı. İşlem yapmaya başladıktan sonraki ilk birkaç saatte 2.000 veya 3.000 dolar kazanabilen birçok tüccar tanıyordum. Ancak her zaman kısa bir süre sonra paralarını ve daha fazlasını geri kaybediyorlardı.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

Herkes aslında kimsenin sorun olarak görmediği aynı türden sorunlardan ve hatalardan muzdarip gibi görünüyordu. Açıkçası, piyasaların doğası, aksi takdirde sorun olarak algılanabilecek hiçbir şeyle yüzleşmek zorunda kalmamayı kolaylaştırıyordu çünkü bir sonraki işlem her zaman kişinin hayatındaki diğer her şeyi alakasız gösterme olasılığına sahipti. Bir sonraki işlem sizi zengin edebilecekse neden herhangi bir şeyle uğraşayım ki? Kendim de dahil olmak üzere tanıdığım tüm tüccarlar bu tür "büyük işlem" zihniyetinden etkilenmişti. Aslında, büyük işlem zihniyetim o kadar yaygındı ki, bunun yapılabileceğini bildiğimde bile birçok işlemde 500\$ veya 750\$ kar elde etmeyi reddediyordum. Kulağa saçma gelebilir ama o zamanlar piyasanın ihtiyaç duyduğum veya beklediğimle karşılaştırıldığında çok düşük miktarlar teklif ederek bana hakaret ettiğini hissettiğim için bu kadar küçük miktarlarda kar elde etmezdim.

Finansal sorunlarım büyüdükçe çaresizliğim de büyüdü. Ve kesinlikle etrafımda olup biten hiçbir şey beni rahatlatmıyordu. Ama ben hala bu zorlukların üstesinden gelebileceğime olan inancımı koruyordum. Ta ki Mart 1982'ye kadar; o zamana kadar her şey bitmişti. Finansal bağımsızlık hayallerimi gerçekleştirmek için Şikago'ya taşındıktan sadece sekiz ay sonra, işim, dairem, kıyafetlerim, bir televizyon ve bir yatağım dışında hiçbir şeyim kalmamıştı.

Neredeyse bir gecede, kimliğimi doğrulayan tüm semboller yok olmuştu. Demek istediğim, öz kavramımın büyük bir kısmı evim, arabam ve özellikle kredim gibi eşyalarımın oluşuyordu. Kusursuz bir krediye sahip olmak her zaman gurur duyduğum bir şeydi. Şimdi kendimi bunların hepsinden yoksun buldum. Daha önce de belirttiğim gibi, bunun olma olasılığını öne süren bolca kanıt yokmuş gibi değildi, çünkü vardı. Ama içimde bu kanıtla veya ima ettiği sonuçlarla doğrudan yüzleşmeye izin vermeyen bir taraf vardı. Etrafımda olup biten ve uyuşmayan her şey için bahaneler üretmek çok kolaydı.

Tüm çelişkili bilgilerin ima ettiği şeylerle yüzleşmeyi veya bunları düşünmeyi reddetmek büyük bir stres yarattı. Ve durumu daha da kötüleştirmek için, her şeyimi kaybedeceğime dair yoğun bir korkum vardı. Ama yine de, bu korkuyu gizlemek ve onu zihnimin hissedemeyeceğim bir yerine koymak için elimden geleni yaptım. Yine de, yaklaşan düşüşümü hisseden bir parçam olmalıydı. Yoksa neden bu kadar korkuyla dolup taşacaktım? Ama tüm bunları kaybetmenin yaratacağı dengesizliği uzlaştırmamanın bir yolu yokken, bunlarla nasıl yüzleşebilirdim? Demek istediğim, kendim hakkında inandığım şeylerle bu inançları doğrulayan şeyler arasındaki dengesizlik. Tüm bunlar gittikten sonra kim olacaktım?

Bunu anlamam çok uzun sürmedi. Mali durumum kritik seviyelere geriledikçe, zihinsel savunmalarım da çökmeye başladı. Sonunda, başarısızlığın nihai eylemi olduğuna inandığım şeyi yapmanın kaçınılmazlığını kabul ettim ve iflas başvurusunda bulundum.

Bu deneyim sonucunda içimde çok şey değişti. Ve hayatında büyük değişikliklerle başa çıkmak zorunda kalan herkes gibi, kendim hakkında çok şey öğrendim. Oldukça şaşırtıcı olan ilk şey, stresin dağılmasıydı. Aslında, öngörebileceğim, korkabileceğim veya çaresizce savunmaya çalışabileceğim hiçbir şey olmadığı için büyük bir rahatlama hissiyle kaplandım. En büyük korkumu yaşıyordum ve durumla ilgili başa çıkamayacağım hiçbir şey olmadığını fark ettim. Gerçekte hayal ettiğim kadar kötü değildi. Hala hayattaydım ve sağlıklıydım, düşünebiliyor ve işlev görebiliyordum ve düşünme yeteneğimi en büyük varlığım olarak takdir etmeye başladım.

Bu takdir duygusu, kimliğimin temel doğası hakkında daha derin bir anlayışa dönüşmeye başladı. Çoğunlukla, kim olduğumun sahip olduğum şeylerden oluştuğuna inanarak büyüdüm. Sahip olduğum şeyler ne kadar çok olursa, bu beni o kadar birey yapıyordu. Farkına varmaya başladığım şey, biriktirdiğim şeylerden daha fazlası olduğumdu. Cephe ortadan kalktığında, bu noktaya kadar sadece en ufak bir fikrim olmayan bu daha derin boyutu hissetmemi sağladı. Bu yeni farkındalıklar, sırayla, yanlış olmanın ve bir şeyi kaybetmenin beni bir kişi olarak hiçbir şekilde küçültmediğini anlamama yardımcı oldu. Kendime yanlış yapma izni vermenin belirli bir özgürlüğü olduğunu ve belki de deneyimden olumlu ve yararlı bir şey öğrenildiği sürece başarısızlık diye bir şey olmadığını öğrenmeye başlıyordum.

Ancak, bu kişisel deneyimlerimi sıra dışı olduğunu düşündüğüm için anlatmadım. Herkes, sahip oldukları her şeyi kaybeden birçok tüccar olduğunu bilir ve bazıları kendileri hakkında aynı tür farkındalıklara ulaşırsalar bile, finansal gereklilikler göz önüne alındığında, bunu bir tüccar olarak yapamayacaklardır. Ben de, Merrill Lynch'teki işim dışında, ticarete devam edecek finansal durumda değildim. Ama gerçekte, benim için her şey her zamanki gibiydi, sanki hiçbir şey olmamış gibi. Müşterilerime veya ofisteki herhangi birine iflas başvurusunda bulunduğumu duyurmak üzere değildim. Hesap yöneticisi olarak işim, elimde kalan birkaç şeyden biriydi ve **benim açımdan, iyi bir yatırımcı olmama bağlıydı.**

Bu, nihayetinde bu kitabın yaratılmasına yol açan benim için tek önemli farktı. Bu büyük psikolojik değişimler yaşanırken (kendi paramla olmasa da) ticaret yapmaya devam edebildiğim için şanslıydım, bu da beni içsel psikolojik çevrem durumunun dışsal fiziksel çevremde deneyimlediklerimi nasıl etkilediğini incelemek için beni eşsiz bir konuma getirdi.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

İç ve dış arasındaki bu ilişki her zaman bu kadar belirgin değildir ancak bu durumda kaçınılmazdı. Piyasaların yatırımcıya fiyat hareketlerinden kar elde etme fırsatı sunduğunu ve bu fırsatların temelde sürekli hareket halinde olduğunu öğrendim. Marketler bireyin günlük sosyal yaşamda var olan birçok kısıtlamadan etkilenmeden kendi sonuçlarını yaratma özgürlüğüne sahip olduğu bir ortamdır. Bu hiç bitmeyen fırsatlar piyasayı yatırımcının tutumunun mükemmel bir aynası haline getirir. Yatırımcının bu harekette gördüğü ve bu konuda neler yapabileceği konusunda piyasanın hiçbir kontrolü yoktur. ***Tüm seçimler ve bu seçimleri deneyime dönüştürme gücü her yatırımcının zihninde bulunur.***

Örneğin, piyasayı bir tehdit olarak algıladıysam, benden neler alabileceği konusunda korktumsa, bunun nedeni dış koşulların beni bir şekilde tehdit etmesi değildi. Korkumun, olayları öngörememem veya en uygun şekilde çıkarlarıma hizmet edecek şekilde hareket edememem sonucu olduğu benim için çok açık hale geldi. ***Gerçekten korktuğum şey, yapılması gerekeni yapma konusunda kendime olan güvenimin eksikliydi.***

Dahası, zihinsel çerçevemin her ne pahasına olursa olsun kayıplardan kaçınmak üzere yapılandırıldığını keşfettim ve bunu yapmak için çaresizce çabalarken, aslında onları ben yarattım. Bunu şu şekilde düşünebilirsiniz: Hiçbirimiz çevrede olup biten her şeyin aynı anda farkında olma zihinsel kapasitesine sahip değiliz. Var olan her şey arasından dikkatimizi odakladığımız çevresel bilgiler, bizim için en önemli bilgiler olacaktır. Dikkatimizin giderek daha fazlasını belirli bilgi türlerine, önemi nedeniyle ayırdıkça, aynı zamanda diğer bilgi türlerini sistematik olarak farkındalığımızdan dışlıyoruz. ***Sadece kaçınmaya çalıştığım için onlardan kaçınmak yerine, kayıplarımı yarattım.***

Fırsat potansiyelini gösterecek piyasa bilgilerine olumlu bir şekilde odaklanmak yerine, en çok korktuğum şeyi doğrulayan bilgilerle daha çok ilgileniyordum. Sonuç olarak, herhangi bir anda var olan diğer olasılıklar ve fırsatlarla ilgili çok sayıda piyasa bilgisi tamamen dikkatimden kaçtı ve beni geçti. ***Bu fırsatları (gerçekleştikten sonra hariç) algılayabilmemin tek yolu, dikkatimi "şu anda" piyasada olanlardan uzaklaştıran her neyse onu bırakmaktı.***

Kayıpların ve yanılmanın önemi hakkındaki inançlarım değişmeye başlayana kadar neyi kaçırdığımı bilmemin hiçbir yolu yoktu. Bu perspektif değişimi gerçekleştiğinde, piyasanın davranış özelliklerini ve bu özellikler arasındaki ilişkileri (aksi takdirde tamamen habersiz olduğum şekilde) fark etmeye başladım.

Bir noktada, her şeyimi kaybettiğim için, aslında korkacak hiçbir şeyim olmadığını fark ettim ve sonuç olarak, başarılı bir yatırımcı olmak için en önemli derslerden birini istemeden öğrendim: ***herhangi bir olumsuz sonuç olmadan önce bir kaybı nasıl "kabul edeceğimi"...*** Suçluluk, öfke, utanç veya kendini cezalandırma yok.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

Kaybetme korkum dağıldıkça, farklı olduğum için farklı bir piyasa görüyor ve deneyimliyordum. Sanki birileri gözlerimden varlığından haberdar olmadığım at gözlüklerini çıkarmış gibiydi. O zamana kadar, ticaretim her zaman korkularımdan etkilenmişti. Korkusuz ticaret yapmanın nasıl bir şey olduğuna dair en ufak bir fikrim yoktu veya bunu yapmanın bir olasılık olduğuna dair ve en önemlisi, başarılı olmak için gerçekten gerekli olduğuna dair hiçbir fikrim yoktu.

Ayrıca, tüm korkularımın, neden kesinlikle uyulması gereken, net bir şekilde tanımlanmış ticaret ve para yönetimi kurallarına sahip olmanın gerekli olduğunu anlamamı etkili bir şekilde engellediği de benim için çok belirgin hale geldi. Her şey anlam kazanmaya başlıyordu. Kurallarına ne kadar çok uyarsam kendime o kadar çok güveniyordum. Kendime ne kadar çok güvenirsem, piyasanın davranışındaki ince ilişkilere daha çok odaklanabiliyor ve piyasa hakkında yeni şeyler öğrenebiliyordum ve bu da daha iyi bir trader olmama yardımcı oluyordu.

Sonunda, bu yeni tutumların bakış açımı değiştirme ve piyasalarla uyum sağlama yeteneğim üzerindeki olumlu etkilerini ölçebiliyordum. Yanılıp yanılmadığımı ne kadar az umursadığımda, işler çok netleşti ve pozisyonlara girip çıkmak, kayıplarımı kısa keserek kendimi zihinsel olarak bir sonraki fırsatı değerlendirmeye hazır hale getirmek çok daha kolay hale geldi.

Haziran 1982'de, işlemleri için bana güvenen müşterilerim için istikrarlı bir şekilde para kazanmaya başladım. Çoğu yatırımcının standartlarına göre çok fazla para değildi ama istikrarlıydı. Kazanan günlerim, kazanan haftalara ve aylara dönüşüyordu. Sonra Ağustos 1982'de bir kitap yazmayı veya en azından diğer yatırımcılara kendim için keşfettiğim şeyi açıklamak için bir seminer geliştirmeyi düşündüm.

Eğitim alanında piyasada kesin bir boşluk vardı.

Başarının neden bu kadar zor olduğunun etkili bir şekilde anlaşılmasına yardımcı olacak kadar derin bir içgörü düzeyinde **işlem psikolojisini** ele alan hiçbir materyal yoktu.

Bu kitabı, vadeli işlem borsalarında işlem yapmak isteyen kişilerin, bir tüccar olarak servet oluşturabilmeleri için gerekli zihinsel becerileri öğrenmeleri ve düzenli, sistematik ve adım adım bir yaklaşıma sahip olmalarının kritik bir ihtiyaç olduğuna inandığım için yazdım.

Bu yaklaşımın sırrı, yeni bir düşünme metodolojisi öğrenmektir.

2.NEDEN YENİ BİR DÜŞÜNME METODOLOJİSİ?

Bu bölümdeki amacım, bireye başarılı olmak için kullanılan bir düşünce metodolojisini oluşturan belirli değerleri ve inançları aşıl原因an tipik bir sosyal birey yetiştirme programının neden pratik veya işlevsel olmadığını ve ticaret ortamında başarılı olmak için gerekli yöntemlerle tutarsız olduğunu açıkça göstermektir. İstediklerini elde etmeyi garanti edecek tüm bilindik yollarla ticaret ortamında faaliyet göstermeye çalışan biri, muhtemelen kendisini sürekli bir hayal kırıklığı, endişe ve korku halinde, neyin yanlış olduğunu merak ederek veya kendisinde bir sorun olduğunu düşünerek bulacaktır.

Elbette ironi şu ki, ticaret yüzeysel olarak çok basit görünüyor, ancak aslında çoğu insan bunu üstlendikleri en zor çaba olarak görecektir. Başarı her zaman çok yakın görünecek ve yine de her zaman çok zor olacaktır. Ve bu hayal kırıklığı, tüccar, o ortamda en etkili şekilde çalışan ve kültürel ve sosyal yetiştirilme tarzına göre işe yarayacağını düşündüğü şeyi yaparak değil, **yeni bir düşünme metodolojisi öğrenerek ticaret ortamında var olan koşullara uyum sağlayana kadar devam edecektir.**

Belki bu kitabı okuyanlarınızın çoğu, kızgın kömür yatağı üzerinde çıplak ayakla yürümeyi öğrenebileceğiniz bir seminerin sunulduğunu duymuştur. Bunu mümkün kılan yöntemi geliştiren kişiler, aynı toplum kültürüne sahip diğer üyelerin mümkün göreceğinden çok daha iyi işler yapan ve üstün başarı gösteren insanların başarılarının, *belirli bir düşünme biçiminin sonucu olduğu varsayımına dayanarak* bunu yaptılar; inançlarının bir şekilde diğer herkesinkinden farklı olduğu bir metodoloji. *Bu metodoloji, öğrenilebilen ve daha sonra başkalarına öğretilen bir sisteme bölünebilir.* **Üstün başarı gösterenler ile vasat başarı gösterenler arasındaki tek fark, bir grubun diğerinin aklına gelmeyen bir düşünme metodolojisini öğrenmiş olmasıdır.**

Bu hipotezle, programı geliştiren insanların Güney Pasifik'e gidip çıplak ayaklarıyla hiçbir fiziksel hasar olmadan sıcak kömürlerin üzerinde yürüme becerisi gösterenleri aradıklarını anlıyorum - . Bu Güney Pasifik "ateşte yürüyenlerinden" birkaçını bulduktan sonra, program geliştiricileri inançlarını ve tutumlarını analiz ederek Amerika Birleşik Devletleri'nde öğretebilecekleri bir düşünme metodolojisine ulaştılar.

Eminim çıplak ayaklarınızla kızgın bir kömür yatağının üzerinde yürümenin fiziksel ve duygusal etkilerine işaret etmeme gerek yok. Bunu yapma düşüncesi bile normalde bunaltıcı olurdu. Ayaklarınızda fiziksel hasar oluşması olasılığı—hayatınızın geri kalanında sakat kalma olasılığı—oldukça gerçektir. Yine de, hem televizyon hem de basın olmak üzere çeşitli haber kuruluşlarının sunduğu gibi, seminere katılan her kesimden insan, evrensel olarak muazzam bir başarı olduğunu kabul edeceğimiz bir şeyi başardı. Korkularını yendiler ve kızgın bir kömür yatağının üzerinde yürüdüler.

Şimdi, sizi vadeli işlem çukurunda ateş üstünde yürümeye zorlamayacağım, düşüncesel alışkanlıklar kolay ölmez. Bir tüccar için mükemmelleşmenin yolu olarak sunduğum **yeni düşünme metodolojisine** yol açmak için, inançlarınızdan bazılarını sorgulamanız ve neyin mümkün olduğuna dair köklü kavramları araştırmanız gerekecek. *Bazen yalnızca kapsamlı bir zihinsel "ev temizliği", başarıya yer açmak için başarısızlığı bir kenara atmanıza yardımcı olabilir. Kendinizi "ya doğruysa?" diye sormanıza neden olabilecek bilgilere maruz bırakmak, herhangi bir zihinsel temizleme sürecinin ilk adımıdır.*

İkinci bölümde daha derinlemesine incelenecek birçok nedenden dolayı, başlangıç seviyesindeki bir yatırımcının, piyasaların kendisini toplum tarafından etkili bir şekilde başa çıkarmak üzere eğitildiği veya alışkın olduğu her şeyden kategorik olarak farklı bir ortamla karşı karşıya bıraktığı, nadiren, hatta hiç aklına gelmez. **Örneğin**, *piyasalar hiç bitmeyen, sürekli değişen, neredeyse hiç yapısı olmayan, sürekli hareket halinde olan, her işlemde sınırsız bir kar ve zarar potansiyeline sahip bir olay olarak görülebilir.*

Böyle bir ortamla etkileşime giren birey üzerindeki psikolojik etki muazzamdır—özellikle de hepimizin hayatlarımızı oldukça tanımlanmış sınırlar, limitler ve kurallarla yapılandırmak için başvurduğumuz birçok yolu düşündüğünüzde. Çoğu insan için **statik bir ortam**, güvenlik ve refah hissinin temel bir bileşenidir.

Piyasalar, bir yatırımcının değişime karşı olan direnciyle anlık olarak yüzleşmesini sağlayarak, yalnızca onun güvenlik duygusunu yok etmekle kalmaz, aynı zamanda önemli bir rekabet ve stres ortamı da yaratır. Para kazanmaya yönelik zorlayıcı bir ihtiyaç ve aynı zamanda finansal yıkım korkusu vardır. Piyasalar, bir yatırımcıyı finansal bağımsızlık konusundaki en büyük hayallerini gerçekleştirme olasılığıyla kandırır ve aynı zamanda sahip olduğu her şeyi ve daha fazlasını elinden almaya hazır ve isteklidir.

Ayrıca, çoğu iş durumuyla ilişkilendirilen zaman, çaba ve ödül ilkeleri piyasalarda geçerli değildir. Örneğin, birçok iş, saatlik ücretler veya yıllık maaşlar nedeniyle çabadan bağımsız olarak değişmeyen bir ödül sunar. Bir tüccar için çaba önemsiz olabilir ve zaman ile ödül arasında neredeyse hiçbir ilişki yoktur. Bir tüccar, basit bir karar verdiği ve harcadığı tek enerji zihinsel olduğu için saniyeler içinde beklenmedik bir kârla şaşkına dönebilir.

Başlangıçta, dakikalar veya saniyeler içinde çok para kazanmanın nesi yanlış olabilir diye düşünebilirsiniz. Çok! Farkında olsanız da olmasanız da, çoğumuz, para almayı hak ettiğimiz koşullar hakkında oldukça yapılandırılmış inanç sistemleriyle büyürüz. Aslında, birçok insan çocukluklarındaki şartlanma ve dini eğitim nedeniyle, çalışmadan aldıkları hiçbir parayı hak etmediklerine inanır.

Elbette, çok kısa bir sürede, hiç çaba harcamadan çok para kazanmak, çoğu insanın para için çalışmakla ilgili tanımına girmez. Peki, biri beklenmedik kazançları bu yapılandırılmış çalışma inançlarıyla nasıl uzlaştırabilir, özellikle de bunların farkında bile olmadığında veya olsalardı dikkate almayacağına? Bu tür zihinsel çatışmalar genellikle tüccarın parasını piyasalara geri vermenin akıllıca, yaratıcı veya sıradan bir yolunu bulmasıyla uzlaştırılır.

Kültürel ve ticari ortamlar arasındaki farklılıklara uyum sağlamamak veya farklılıkların varlığından habersiz olmak, tüccarların büyük bir bölümünün yaptığı ticari hataların çoğunu kesinlikle açıklayabilir. Yine de, **bir düşünme metodolojisi** yalnızca piyasanın davranışını bu tür hataları önlemek için anlaşılır terimlerle yeniden tanımlamakla kalmaz, aynı zamanda bu davranışa yönelik tipik disiplinsiz, duygusal tepkilerin çoğunu, hatta hepsini yönetebilir.

Başarısız ticaret deneyimiyle sonuçlanan kültürel öğrenilmiş davranışlar

Duygusal olarak yüklü bir durumda, saniyenin onda biri kadar kısa sürede karar almayı gerektiren (ki bu da bir tür başarısızlığa yol açabilir) mevcut işlem potansiyeli için önceki piyasa tecrübeleriyle karar vermek için çok az zaman vardır. Geçmişte benzer şekilde davranmış ve felaket bir sonuca katlanmış olsaydınız bile muhtemelen farkına varmazdınız. Mevcut durum çok yakın bir zaman olduğu için davranışınızın ne kadar tipik ve hatta düşüncesiz olabileceği konusunda hiçbir fikriniz olmayabilir.

Aslında, başarısızlığa yol açan bu tür tipik ve anlık tepkilerin sınırlı sayıda olduğu sizin için yeni bir haber olabilir. Bunları tanıyabilmek, saniyenin onda biri kadar kısa sürede karar vermek için gereken zamanı kaybetmeden geçmiş hataları tekrarlamamanızı önleyebilir.

Aşağıdaki tipik işlem hatalarının hepsinin **kök salmış belirli bir nedeni** vardır. **Yeni bir düşünme metodolojisi** ile hepsi değişebilir.

1. Bir kaybı tanımlamayı reddetmek.
2. İşlemin potansiyelinin büyük ölçüde azaldığını kabul ettikten sonra bile, zarar eden bir işlemi kapatmamak.
3. Piyasa yönü hakkında belirli bir görüşe veya inanca kilitlenmek. Psikolojik bir bakış açısından bu, piyasayı ne yapacağına dair beklentinizle kontrol etmeye çalışmaya eşdeğerdir: "Ben haklıyım, piyasa yanlış."
4. Piyasanın davranışına ve yapısına göre hareket etme potansiyeli yerine, bir işlemin fiyatına ve parasal değerine odaklanmak.
5. Piyasanın sizden aldığı şey için ondan geri almaya çalışıyormuş gibi intikam ticareti yapmak.
6. Piyasa yönünde bir değişiklik olduğunu açıkça hissettiğinizde bile pozisyonunuzu tersine çevirmemek.
7. Trade sisteminizin kurallarına uymamak.
8. Bir hamle planlamak veya bir hareketin inşa edildiğini hissetmek, ancak daha sonra fiyat teklifini tutturmak için kendinizi hareketsiz bulmak ve bu nedenle kendinize kar etme fırsatını reddetmek.
9. İçgüdülerinize veya sezgilerinize göre hareket etmemek.
10. Belirli bir süre boyunca tutarlı bir ticaret başarısı modeli oluşturmak ve ardından kazançlarınızı bir veya iki işlemde piyasaya geri vermek ve döngüyü tekrar başlatmak.

Edinilecek Beceriler

Herhangi bir aktivitede başarılı olmak için -ister ticaret gibi zihinsel, ister yüzme gibi fiziksel olsun- uzmanlaşmış beceriler öğrenmemiz gerekir. Bu beceriler bize olaylara alışkın olduğumuzdan veya bize öğretilenlerden farklı bir şekilde bakmak, düşünmek ve davranmak için gerekli gereksinimleri sağlar.

Ancak, hemen hemen herkesin ustalaşabileceği aktivitenin salt mekaniğinin ötesinde, mükemmelliğe yol açan belirli bir **düşünme metodolojisi veya stratejisi** vardır. Çok az kişi buna sahip olsa da, böyle bir düşünme metodolojisi yine de öğrenilebilir.

Herhangi bir düşünme metodolojisi, hedeflere ve sorunlara yönelik bir dizi yaklaşım gerektirir. Bu yaklaşımlar daha çok **zihinsel teknikler, hatta düşünce uygulama becerileri** olarak tanımlanabilir. Örneğin, bu tür becerilerden biri, yaygın bir ticaret hatasını gerçekten yapmadan önce yapmaya elverişli koşulları belirleme yeteneği olabilir. Diğer teknikler veya beceriler şunlardır:

1. Hedefe ulaşmanın dinamiklerini öğrenmek, böylece olumlu bir şekilde ne istediğinize odaklanabilirsiniz -korktuğunuz şeye değil.
2. Bir tüccar olarak ilerlemek için ihtiyaç duyduğunuz becerileri nasıl tanıyacağınızı öğrenmek. Ardından becerilerinizin bir yan ürünü olan paraya odaklanmak yerine bu becerilerin gelişimine odaklanmak.
3. Piyasa koşullarındaki temel değişikliklere daha kolay yanıt vermek için kendinizi nasıl uyarlayacağınızı öğrenmek.
4. Rahat olduğunuz risk miktarını - "**risk konfor seviyenizi**" - belirlemek ve ardından bunu piyasa aktivitesinin nesnel bir perspektifini sürdürme yeteneğinizle tutarlı bir şekilde nasıl genişleteceğinizi öğrenmek.
5. Bir fırsat algıladığınızda işlemlerinizi hemen nasıl gerçekleştireceğinizi öğrenmek.
6. Kişisel değer sisteminizden ne kadarın yeterli olduğunu değerlendirmek yerine, piyasanın size ne kadarın yeterli olduğunu söylemesine izin vermeyi öğrenmek.
7. Piyasa hareketine ilişkin algınızı kontrol etmek için inançlarınızı nasıl yapılandıracağınızı öğrenmek.
8. Nesnellik durumuna nasıl ulaşacağınızı ve bunu nasıl koruyacağınızı öğrenmek.
9. "Gerçek" sezgisel bilgileri nasıl tanıyacağınızı ve ardından bunlara tutarlı bir şekilde nasıl tepki vereceğinizi öğrenmek.

Bu Bir Ticaret Sisteminden Nasıl Farklıdır?

Ticaret sistemleri bize piyasa davranışını tanımlama, ölçme ve kategorize etme yolu sağlar. Piyasalar, tüccarlara görünüşte sonsuz bir davranış kombinasyonu sunduğundan ve hepsi de karşılık gelen fırsatlar ve riskler içerdiğinden, zihinlerimizin nasıl bunalıldığını anlamak kolaydır. Ticaret sistemleri piyasa davranışının kapsamını sınırlar ve bu nedenle zihnimizin bu faaliyeti yönetmesini biraz daha kolaylaştırır. Ayrıca bize belirli bir piyasa durumunda ne yapacağımız konusunda yön ve öneriler verirler. Bunlar olmadan tüccarlar, görünürde hiçbir kara parçası olmadan sonsuz bir olasılıklar ve fırsatlar denizinde amaçsızca yüzyormuş gibi hissedebilirler.

Ticaret sistemleri fırsatı tanımladığından ve öneriler sunduğundan, bu önerileri takip etmek, öneriler olarak yalnızca farkındalığınızın yönlendirilmesine yol açsalar bile, becerilerin geliştirilmesine yol açabilir. Gerçek bir beceri yalnızca yolu göstermekle kalmaz, aynı zamanda farkındalığı neredeyse otomatik olarak yönlendirmeye başlar. **Ve bir düşünme metodolojisi, hangi becerilerin ne zaman kullanılacağına seçimini kontrol eder.**

Bu kitapta bir ticaret sistemi sunmuyorum. ***Bu daha çok bir ticaret sistemini zihnin psikolojik yapısıyla arayüzlemenin bir yoludur.*** Bir ticaret sistemi piyasa sinyallerinin farkındalığını sağlıyorsa ve belirli bir piyasa durumu için uygun davranışları öneriyorsa, *sizinle paylaşacağım düşünme metodolojisi davranış becerileri ve beceri uygulama süreçlerini öğretir.*

Gergin bir durumda bir saniyede bir karar gerektirdiğinde bir ticaret sisteminin aniden ne kadar etkisiz hale gelebileceğini fark eden tüccara göre psikolojik ortamını bilinçli bir şekilde manipüle etmek için gerekli becerilere sahip olmak elzemdir.

Her durumda, hepimizin bir durumda çok iyi işleyen başarı prensiplerini hemen hemen her şeye uygulamak gibi doğal bir eğilimimiz vardır. Bazı ortamların başarıya ulaşmak için çok farklı psikolojik kaynaklar gerektirebileceği aklımıza gelmez.

Örneğin, belirli bir düşünce sistemini vadeli işlemler veya hisse senetleri ticaretine keyfi olarak uygulamaya çalıştığınızı ve bu sistemin piyasalardaki gerçek koşullarla ilişkisini araştırmadığınızı varsayalım. Büyük olasılıkla, daha başlamadan başarısızlığa mahkum olursunuz.

Açıkçası insanlar bilinçli olarak doğru kaynaklara sahip olmadıklarına veya başarısız olacaklarına inanarak ticarete başlamazlar. Aslında, tam tersidir. Çoğu tüccar, ticaretin dışında çok başarılı kariyerlerden geldiği veya hala bundan zevk aldığı için, bu başarıyı ticaret ortamında sürdürme yeteneklerine büyük bir güven duyarlar. Bu temelsiz güven, piyasaların bir kişinin harcanan zaman ve çabaya göre ödül kavramını çarpıtma biçimiyle birleştiğinde, tüccarın elde etmesi gereken sonuçlar hakkında çok gerçekçi olmayan beklentiler oluşturmalarına neden olacaktır.

Ticaret yapmanın kolay olduğuna inanmak, gerçekçi olmayan beklentilerin nedenidir. Ve muhtemelen çoğu tüccarın tüm paralarını kaybetmeden önce ilk gelişim seviyelerinin ötesine geçememesinin en büyük nedenidir.

Ticaret yapmanın kolay olduğuna inanmak, hemen hemen tüm tüccarları cezbeden psikolojik bir tuzaktır. Ancak, ilerlememizi ölçmek için kendimiz için bir performans standardı oluşturma sürecinin dinamiklerini incelediğinizde bunun nedenini anlamak çok da zor değildir. **Bir kişinin performans standardını veya sonuç beklentilerini oluşturan dört temel bileşen vardır:**

Birincisi, temel **zaman** kavramımızdır; çoğu insan bunun sınırlı olduğuna, durmadan geçtiğine ve sonunda tükeneceğine inanır. **İkincisi**, **çaba** kavramımızdır; kişisel enerji kaynağımız tükenmez değildir; tükenir, yoruluruz ve düzgün bir şekilde dinlenmezsek hasta bile olabiliriz. **Üçüncüsü**, **uzmanlık** kavramımızdır; öğrendiğimiz becerilerin sayısı ve bu becerileri kullanmadaki yeterliliğimiz; uzmanlık edinmek genellikle çok fazla zaman ve enerji gerektirir.

Şimdi kendimize değer vermeyi öğrenmemizin temel yollarından biri, ne kadar iş yaptığımıza ve bunu yapmanın ne kadar zaman aldığına dair inancımıza dayanır. Bu bizi denklemdeki **dördüncü** bileşene getiriyor; **ödül**. Alacağımız ödül miktarını belirlemek için, ne kadar çaba (kişisel enerji) harcamamız gerektiğini belirleyerek bir işin ne kadar zor veya kolay olduğuna dair bir değerlendirme yapacağız ve işin ne kadar süreceğini (sınırlı zamanımızı tüketerek) değerlendireceğiz, böylece ne kadar tazmin edilmemiz gerektiğini belirleyebiliriz. Bu, zamanımız ve enerjimiz için kendi kişisel arz ve talep formülümüz gibidir.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

Şimdi tüm bunları bir araya getirerek ticaretin tüm bu bileşenleri nasıl çarpıttığını ve birinin ticaretin kolay olduğuna inanmasına neden olduğunu göstereceğim. İlk olarak, piyasa ortamında işlev görmek, özellikle de piyasa dışı tüccarlar için çok az veya hiç fiziksel çaba gerektirmez. İkincisi, zaman önemli bir faktör değildir çünkü bir tüccar birkaç dakika içinde binlerce dolarlık kârla şaşkına dönebilir.

Muhtemelen, bir ticaret yapabilir, piyasanın pozisyonunuza karşı hareket etmesini önleyebilir ve mümkün olanın çok ötesinde seviyelerde ödüllendirilebilirsiniz. Bir kişi, bunun gibi bir şeyin ne kadar hızlı gerçekleşebileceği ile bunun ne kadar kolay olması gerektiği arasında bir ilişki kurmaktan kendini alamaz çünkü fiziksel çaba gerektirmez.

Çoğu insan, ticaretin kolay olduğu gibi hatalı bir varsayımda bulunmak için bunu kişisel olarak deneyimlemek zorunda değildir. Bunu, piyasa hareketini ilk deneyimlediklerinde doğal olarak yapacaklardır. Düşük bir noktada alıcı olacaklarını ve kâr için ticareti tasfiye etmek için bekleyeceklerini varsayacaklardır. Sadece birkaç tik için bile olsa, kaçınılmaz olarak bu tikleri birkaç sözleşmeyle çarparak kendileri için bu zihinsel beklenmedik karları elde edeceklerdir. Bu karlar egzotik bir seyahati, rüyalarındaki arabayı veya finansal bağımsızlık düşüncelerini temsil edebilir. Daha sonra aynı miktarda parayı elde etmek için normalde ne kadar uzun ve ne kadar sıkı çalışmaları gerektiğini karşılaştırırlar ve ortaya çıkan sonuç, ticaretin kolay olduğu gibi tamamen hatalı bir sonuç olur.

Sorun, *başlangıç seviyesindeki bir tüccarın*, ticaret ortamında işlev görmek için gereken uzmanlık düzeyini, örneğin sınırsız bir ortamda kendini sınırlamayı öğrenmeyi makul bir şekilde değerlendirmesinin neredeyse imkansız olmasıdır. Muhtemelen tüccar hayatında ilk kez, herhangi bir sosyal kısıtlama olmadan kendini yaratıcı bir şekilde ifade etme özgürlüğüne sahip olduğunu görecektir ve bu uzmanlığı edinmenin ne kadar zaman aldığını anlamayacaktır. Özellikle de karların bu kadar kolay ve hızlı gelmesi gerektiğini zannedecektir. *Bu tür varsayımlar, tüccarı çabanın gerçek doğasına karşı kör edecektir.* Zaman, fırsatı algılamayı öğrenmede veya işlemleri kusursuz bir şekilde yürütmeyi öğrenmede kesinlikle bir etkidir. Bu becerilerin her ikisinin de öğrenilmesi çok zaman alabilir. Ancak, ne zaman ne de çaba, ödül potansiyeliyle ilişkili bir etken değildir.

Peki kendi beklentilerimizi karşılamadığımızda ne olur? Özellikle de çoğu kişi ticaret kariyerine bunun çocuk oyuncağı olduğunu ve finansal hayallerini gerçekleştirmeye sadece birkaç dakika kaldığını düşünerek başladığında? Bir bireyin bunu başaramadığını kabul etmesi ne kadar uzun sürerse sürsün, deneyim acı vericidir ve kaçınılmaz olarak yetersizlik, suçluluk ve hatta utanç duyguları yaratır. Başarısız olduğunda, özellikle de başarı beklentileri çok yüksek olduğunda, herhangi bir başarı ölçüsünün gerçekleşmesi için aşılması gereken **üç büyük psikolojik engel yaratacaktır.**

Öncelikle, kendinizi **yetersizlik, suçluluk veya utanç duygularından** nasıl kurtaracağınızı öğrenmeniz gerekecek. **İkinci olarak**, duygusal olarak acı verici deneyimlerin neden olduğu kalıcı psikolojik hasarı nasıl tespit edip onaracağınızı öğrenmeniz gerekecek çünkü acı verici deneyimler korku yaratma potansiyeline sahiptir. **Son olarak**, uygunsuz ticaret alışkanlıklarınızı geri almanız ve sonunda ticaretten istediğiniz zenginliği elde etmenize yardımcı olacak uygun becerileri öğrenmeniz gerekecek.

Birçok kişi için, ana hatlarını çizdiğim şey bunaltıcı bir görev gibi görünebilir ve bunu en ufak bir şekilde küçümsemeyeceğim. Henüz kendinizi herhangi bir duygusal travmaya maruz bırakmamış olsanız bile, sadece uygun becerileri öğrenmek kolay bir iş olmayacaktır. Ancak, ödüllerin astronomik olabileceğini aklınızda bulundurmalısınız. Vadeli işlemler veya hisse senetlerinde ticaret yapmanın sınırsız potansiyeline sahip başka herhangi bir çaba kolay olur muydu?

Bu kitapta ilerledikçe, ne benim ne de başka birinin sizin gerçekliğin yapısı olarak gördüğünüz şeyi inkar edemeyeceğini aklınızda tutmanız çok önemlidir; benim doğru olduğuna inandığım şeyle sizin doğru olduğuna inandığınız şey büyük bir farkla farklı olsa bile. Zor, şiddet veya hatta işkence, siz veya başka birinin istemediğiniz takdirde inançlarınızdan vazgeçmenize neden olmaz. *Ancak, sunduğum şey sizin istediğiniz sonucu üretecekse, en azından geçici olarak doğru olduğuna inandığınız şeyi askıya almaya ve benim için işe yarayanın sizin için de işe yarayıp yaramayacağını görmeye oldukça istekli olabilirsiniz.*

Daha önce bahsettiğim ateş üzerinde yürüyenler, hayatlarının erken dönemlerinde yoğun sıcaklığın tehlikelerini ve acısını öğrenmiş olsalar bile **bir düşünme metodolojisinin**, sıcak kömür yataklarında yürümenin ayaklarına ciddi şekilde zarar vereceği inancını askıya alabileceğini gösterdiler. **Belki siz de ticareti başarılı kılan şey hakkındaki inançlarınızdan bazılarını askıya alabilirsiniz.** Kendi geçmiş eğitiminizin (bir tüccar olmayı düşünmeden önce) tüm iyi niyetleri ve iyimser ticareti zorlaştıran ve dolayısıyla başarısızlığa yol açan **çelişkili tutumlar ve inançlar** üretmiş olabileceğini öğrenebilirsiniz.

Anlaşılabilir bir şekilde, en içteki inançlarınızdan bazılarını değiştirme olasılığını bile düşünmeden önce, yalnızca inançları değiştirme sürecinin nasıl işlediğini değil, aynı zamanda bir tüccar olarak sizin için ne gibi faydaları olacağını da bilmek isteyeceksiniz.

Tüm yatırımcılar gibi siz de muhtemelen ticarete başarılı olmak için gerekenleri tekrar tekrar okumuşsunuzdur: "*Trend ile ticaret yapın*", "*Kayıplarınızı kesin ve karlarınızın akmasına izin verin*", "*Para yönetimi anahtardır*" vb.

Bu özdeyişler ne kadar doğru olsa da, bu prensiplerin uygulanması ile faydaları arasında net ve anlaşılır bir bağlantı sağlamak için çok belirsizdirler. Hatırlarsanız, en yaygın ticaret hataları arasında bir kaybı kabul etme direncini sıralamıştım. Eğer böyle bir direnç yaşıyorsanız, muhtemelen şu düşünceyle de karşılaşmışsınızdır: "*Para kazanmak istediğimde ve her kaybettiğimde kendimi başarısız gibi hissettiğimde küçük kayıpları nasıl kabul edebilirim?*"

Böyle bir durumda çaresizliğiniz ve mali durumunuz için feci sonuçlar bu tartışmanın özünde yer almaktadır. Örneğin, kayıpların sizin için ne anlama geldiğini ve bunları zihinsel olarak nasıl temsil ettiğinizi değiştirebilerseniz, bunu ne ölçüde başarabilerseniz, belirli bir işlemin kaybeden olduğunu kabul etmek ve uygun eylemi yapmak zorunda kaldığınızda yaşadığınız stres ve kaygıdan kendinizi kurtarmış olursunuz.

İşlemlerde astronomik başarı elde eden birkaç kişi, bir noktada piyasaları fethetmeye veya onları kendi beklentilerine veya zihinsel sınırlamalarına uydurmaya çalışmayı bırakmayı öğrendi. İşlem kariyerlerinin bir noktasında, asla bitmeyen, yalnızca katılmaya karar verildiğinde başlayan, yalnızca yeterince yaşandığında sona eren ve bireysel hayatta kalmaya en ufak bir önem vermeden davranan bir olayın psikolojik etkilerini anladılar. *Sonunda, bakış açılarını değiştirerek bu alışılmadık ve zorlayıcı psikolojik koşullara uyum sağladılar*, ancak deneyimlerimden de belirttiğim gibi, değişim süreci genellikle bu kitabın size sunmak için tasarlandığı gibi adım adım bir yaklaşım benimsemek için bilinçli bir seçim yapmanın sonucu değildir.

Günlük yaşamlarımızda, arzularımızı tatmin etmek için dış çevreyi kontrol etmek çok daha kolaydır. Demek istediğim, istediğimizi elde etmek için bir şeyin değişmesi gerekiyorsa, zihinsel bakış açımızı değiştirmeye çalışmadan önce ihtiyaçlarımıza uyacak şekilde dış koşulları değiştirmeyi çok daha kolay buluruz. Kendimizi değiştirmek, herhangi bir soruna çözüm olarak mutlak son çare gibi görünebilir. **Öyleyse, neden bilinçli olarak kendinizi içeriden nasıl değiştireceğinizi öğrenme görevine girişiyorsunuz? Sizin için üç nedenim var:**

BÖLÜM 1-GİRİŞ

Birincisi, yeni beceriler veya kendinizi ifade etme yolları öğrenmeye karar verdiğiniz için. **İkincisi**, öğrenmeye çalıştığınız yeni becerileri edinmede direnç olarak hareket eden çok sayıda inancınız olabileceği için. Üçüncüsüne birazdan geleceğim.

Şu anda bu ilk iki noktayı açıklamak için size bir örnek vermek istiyorum. Bir danışanım, henüz çocukken çok yakın olduğu bir amcasını kaybetti. Amcası onun için çok büyük bir baba figürüydü, kendi babası ise değildi. Amcası çok zorlu bir egzersiz yaparken genç yaşta kalp krizinden öldü. Bu deneyim nedeniyle danışanım, çok zorlu egzersiz yaparsa kalp krizinden öleceğine inanarak büyüdü.

Başkası için normal bir kalp çarpıntısı olacak olan şeyi, terledikten sonra kalp krizi başlangıcı olarak algıladı. Hiperventilasyon geçirmeye başlar ve yaptığı şeyi yapmayı bıraktı. Açıkça, ölme konusundaki inancı çok sınırlayıcıydı. Sonuç olarak, çocukken veya yetişkin hayatının ilerleyen dönemlerinde hiçbir spora katılmadı.

Otuzlu yaşlarının sonlarında, amcası gibi kalp krizinden erken ölmeyeceğine karar verdi. Aslında bu kararı amcasının öldüğü yaştan sonra verdi. (Amcasının öldüğü zamanki yaşı, müvekkilimin onun da öleceğini düşündüğü yaşı.) Bu gerçekleşmeyince, tüm fikrinden vazgeçti. Dayanıklılığını artırmaya karar vererek, yıllardır koştuğunu bildiği için, koşucu olmak için benden birkaç ipucu istedi. Bir anlamda koşmak onun için yeni bir beceriydi ve kesinlikle kendini ifade etmenin yeni bir yoluydu. Bu yüzden birlikte koşmaya gittik. Elbette, öğrendiği şey koşmadığıydı. Bir koşucu gibi adım atmadığı anlamına gelmiyordu; sadece kalp atış hızı her yükseldiğinde, devam etme niyetinde olmasına rağmen, olduğu yerde duruyordu. Egzersizden ölmek hakkındaki inançları zihinsel ortamında hala büyük bir güce sahipti. Bu inanç, koşmaya yönelik bilinçli niyetine karşı çalışan bir direnç görevi görüyordu. Bilinçli olarak, vücuduna devam etmesi için talimatlar veriyordu; ancak çelişkili inancı, "Olmaz dostum; kalp atış hızın düşene kadar burada kalacaksın." diyordu. Bu durumda, zihinsel sisteminin hangi bileşeninin davranışları üzerinde daha fazla güce sahip olduğunu belirlemek çok kolaydı.

Çevreyi psikolojik yapınıza uymaya zorlamak yerine içeriden değişmeyi öğrenmek istemenizin **üçüncü** nedeni, tamamen ticaretle ilgilidir. Piyasalar, bir kişinin veya bir grup bireyin uzun süre ayakta kalması için çok büyüktür. Yani, fiyatları kendi yönünüze hareket ettirecek finansal gücünüz yoksa, o zaman dış koşullara uyum sağlamayı ve *sürekli olarak uyum sağlamayı* öğrenmeniz gerekecektir.

Seçim, ya uyum sağlamak ya da çok acı verici dersler deneyimlemeye devam etmektir. Küçük bir ipucu: Bir yatırımcı olarak deneyimlediğiniz duygusal rahatsızlığın ve acının yoğunluğu, korkmadan işlem yapmak ve istikrarlı bir şekilde başarılı olmak için ne kadar değişmeniz gerektiğinin mükemmel bir göstergesidir.

BÖLÜM 1-GİRİŞ

"Piyasayı neden psikolojik bir bakış açısıyla ele alalım? Piyasa, tek bir bireyin onun hakkında ne düşündüğünden veya hissettiğinden bağımsız olarak, olduğu gibi davranmıyor mu?" diye sorabilirsiniz.

Cevabım şu: "Piyasa, yüz binlerce insanın etkileşimleri nedeniyle olduğu gibi davranıyor. Ve tüm bu bireyler, ulusal kökenleri, dini inançları veya başka bir şey ne olursa olsun, insan ırkının üyeleri oldukları için, hepsinin ortak bir noktası olacak: **insan zihninin psikolojik yapısı**. Bu psikolojik yapı, stresle veya saniyenin onda biri kadar kısa kararlarla karşılaştığında, belirli, oldukça öngörülebilir şekillerde davranır. **Piyasada, servetini kaybetme korkusu, vahşi bir hayvanın saldırısı sonucu hayatını kaybetme korkusu kadar yoğundur.**

Ancak, hepimiz kolektif olarak katılsak da, piyasa hepimiz için aynı değildir. *Piyanın yaptığı her hareketin, bireyler olarak her birimiz için farklı bir anlamı ve etkisi vardır.* Ve her yatırımcının bu hareketle ilgili deneyimi, çevresel bilgileri (algı) ve davranışlarını etkileyen tüm benzersiz içsel psikolojik faktörleri işin içerisine sokma konusundaki bireysel zihinsel sürecinin sonucudur. Bu nedenle, iki veya daha fazla yatırımcı mevcut fiyatın ne olduğu konusunda anlaşabilseler bile, bu fiyatın onları kişisel olarak nasıl etkilediğine dair aynı deneyimi paylaşmayacaklardır.

Belirli bir fiyat değişikliğine yüklediğiniz anlam, inançlarınızın sonucudur. Bir yatırımcı olarak, geleceğe ilişkin inançlarınıza göre neyin yüksek neyin düşük olduğunu sürekli olarak tanımlamanız gerekir. Para kazanmanın tek yolu budur: düşük fiyattan satın alıp daha yüksek bir fiyattan geri satmak (gelecekte) veya yüksek fiyattan satıp daha düşük bir fiyattan geri satın almak (gelecekte). Fiyatlar hareket etmeye devam ettiği sürece, bu hareket düşük fiyattan satın alıp yüksek fiyattan satmak veya yüksek fiyattan satıp düşük fiyattan satın almak için fırsatlar yaratacaktır ve bu fırsatlar tüm yatırımcılar için mevcuttur. **Oyunu kendi zihninizde inançlarınıza, niyetlerinize, algılarınıza ve kurallarınıza göre yaratırsınız. Bu sizin benzersiz bakış açınızdır ve başka hiç kimsenin bakış açısı değildir ve sır, olayları nasıl algılayacağınızı seçebilmeniz ve seçmenizdir.** Algınızı kontrol edip değiştirerek kendinize başka seçenekler sunmanın tam olarak nasıl yapılacağının farkında olmasanız bile, cehaletten kaynaklansa bile, yine de seçim yapıyorsunuz.

Uygun becerileri öğrenene kadar, bir tüccar olarak başarınız, genellikle piyasalarla çok az veya hiç ilgisi olmayan bir dizi psikolojik faktör tarafından belirlenecektir.

BAŞARISIZ TÜCCARLAR

Tüccarların başarılı olmamasının birçok nedeni vardır. **Bu nedenler üç geniş kategoriye ayrılabilir:**

BÖLÜM 1-GİRİŞ

1-Beceri Eksikliği

Tüccar genellikle ticaret ortamının diğer tüm ortamlardan farklı olduğunun farkında değildir. Ticaret, nispeten kısa bir sürede büyük miktarda para kazanma olasılığıyla birlikte yapılması kolay olması gereken bir şey gibi görünür.

Tüccar böylece bazı şişirilmiş başarı beklentileri yaratacaktır. Uygun beceriler olmadan bu şişirilmiş beklentilere uymak hayal kırıklığına, acıya, psikolojik hasara, korkuya eşittir. Korku, tüccarın nesnel olma, işlemlerini yürütme veya piyasaların temel doğasını öğrenme yeteneğini azaltır.

Elbette, uygun beceriler olmadan para kazanmak mümkündür. Ancak, bu beceriler olmadan tüccar kazandığını piyasalara geri kaybedecektir ve daha fazlası. Sonuç hayal kırıklığı, acı, psikolojik hasar ve korkudur.

İnsanlar genellikle psikolojik hasarı nasıl onaracaklarını bilmezler ve sonuç olarak korkularından nasıl kurtulacaklarını bilmezler. Telafi etmek için korkumuzu örtbas etmenin çok karmaşık yollarını öğreniriz. Toplumda, insanlar genellikle birbirlerinin kendileri hakkındaki yanılsamalarını destekledikleri için, bir güven maskesiyle idare edebilir ve hatta başarılı olabiliriz. Ancak piyasanın, herhangi birinin kendisi hakkındaki yanılsamalarını desteklemekle ilgili çıkarı yoktur. Bir tüccar korku hissediyorsa, bunu istediği kadar örtbas etmeye çalışabilir, ancak işlem sonuçları gerçek duygularını kolayca yansıtacaktır.

2-Sınırlayıcı İnançlar

Çoğu insanın, bir tüccar olarak başarılarına karşı çıkan bir dizi inancı vardır. Bu inançlardan bazılarının bilinçli olarak farkında olabilirsiniz, çoğunun farkında olmayabilirsiniz. Her durumda, bir tüccar olarak davranışınızı nasıl belirleyecekleri ve etkileyecekleri konusundaki önemlerini inkar edemezsiniz.

Birçok tüccar, uzman bir piyasa analisti olarak bu sınırlayıcı inançlarla yüzleşmekten kaçınmaya çalışacaktır. Ne kadar iyi bir piyasa analisti olursanız olun; kendinizi bu inançların etkilerinden kurtarmazsanız, bu sınırlayıcı inançların zihinsel sisteminizde sahip olduğu güç ölçüsünde başarılı olamazsınız. Piyasa hareketlerini inanılmaz bir doğrulukla tahmin edebilen ancak bir tüccar olarak para kazanamayan birçok piyasa gurusu vardır. Ya inançların doğasını ve bunların davranışı nasıl etkilediğini ve belirlediğini bilmiyorlardır ya da bu inançları çevreleyen sorunlarla yüzleşmek istemiyorlardır. Bunu yapmak istemelisiniz, aksi takdirde hiçbir şey olmaz. Ve bunu yapmamayı seçerseniz, gerekli olan sorunları çözmeye karar verene veya tüm paranızı kaybedip vazgeçmek zorunda kalana kadar kendinizi tekrar tekrar aynı olumsuz deneyim döngülerine maruz bırakacaksınız.

3-Öz Disiplin Eksikliği

Eğer uygun şekilde yanıt vermenizi (kendinize zarar vermeden) engelleyecek türden çevresel koşullar varsa, en iyi çıkarlarınız doğrultusunda nasıl hareket edeceğinizi öğrenene kadar davranışınızı yönlendirmek için bazı kurallar ve sınırlamalar koymanız gerekecektir. Çocukken, ebeveynleriniz caddeyi tek başınıza geçmenize izin vermezdi çünkü güvenli bir şekilde geçememenizin sonuçları ikinci bir şans elde etmenizi engelleyebilirdi. Trafiğin doğası hakkında uygun ayrımları yapabildiğinizde, ebeveynleriniz size caddeyi kendi başınıza geçebilecek kadar güvündiler.

Size güvenene kadar, her zaman bir arabanın size çarpması olasılığından korktular. Korkularının bir sonucu olarak, caddenin karşısında sizin için var olabilecek fırsatlara bakmaksızın hareket özgürlüğünüzü kısıtladılar.

Ticaret ortamıyla etkileşiminiz aynı şekilde işler.

Aradaki fark, kimsenin sizi caddenin ortasında (mecazi olarak) bir kamyonun çarpmasına karşı durdurmamasıdır. **Kendinizi durdurabilecek tek kişi sizsiniz.** Bir veya iki kez çarpıldıktan sonra, diğer tarafta fırsatlar ne kadar iyi görünürse görünsün, caddeyi geçmek o kadar kolay olmayabilir.

(Trafik metaforuna devam ederek) sokağa çıkmayı daha da zorlaştıran şey, arabaların ve kamyonların görünüşte rastgele bir şekilde size doğru gelebileceğini daha da fark ettiğiniz zamandır. Birdenbire, dikkatli olduğunuzu düşündüğünüz için size neyin çarptığını bile bilmeden sokakta yatıyor olursunuz.

1. ve 2. başlıklarda sunulan içerik, ticaretin bazı zorluklarını özetledi. Sonraki altı bölümde, piyasa ortamının özelliklerini bireysel tüccarın psikolojik bakış açısından açıklayarak çok daha spesifik olacağım. Bu bakış açısından, piyasa ortamının, içinde işlev görmeyi öğrendiğiniz kültürel ortamdan ne kadar farklı olduğu sizin için netleşecek. Bu, sizi bazı çok sıra dışı psikolojik zorluklarla karşı karşıya bırakacaktır.

Birincil hedefim, bir tüccar olarak herhangi bir başarı derecesinin neden bu kadar zor, çok az kişi tarafından elde edildiğini ve ticaret ortamında başarılı bir şekilde işlev görmek için neden bazı kökleşmiş kültürel tutum ve inançları değiştirmeniz gerekebileceğini açıkça anlamanızdır.

3.PİYASA HER ZAMAN HAKLIDIR

Tüm işlemler belirli bir fiyatta dursaydı, son yayınlanan fiyat neyi temsil ederdi? En temel düzeyde, bu son fiyat (veya herhangi bir cari fiyat), o anda piyasada bulunan tüm yatırımcıların geleceğe göre değer hakkındaki fikir birliği inancını temsil ederdi. Cari fiyat, bir işlem yaparak fiyatlar üzerinde bir güç olarak hareket etmeyi seçen tüm yatırımcıların inançlarının doğrudan bir yansımasıdır. Yani, biri satın almak isteyen ve diğeri bir fiyattan satmak isteyen ve bunu yapan iki yatırımcı olduğunda, bir işlem yapmış olurlar ve ayrıca bir piyasa oluşturmuş olurlar.

Piyasayı doğru hale getirmek için gereken tek şey, bir fiyattan işlem yapmaya istekli iki yatırımcıdır. Değeri belirlemek için kullandıkları kriterler ne olursa olsun, sizin veya başka birinin inanç sistemine göre ne kadar rasyonel, irrasyonel, anlamlı veya anlamsız olursa olsun, iki yatırımcı bir işlem yaparak gelecekteki değere olan inançlarını ifade etmeye istekliyse, bir piyasa oluşturmuş olurlar. İşlem geri alınamıyorsa, yapılmış olması nedeniyle doğru olmak zorundadır.

İstedığınız, düşündüğünüz, inandığınız veya beklediğiniz şeylerin, piyasayı kontrol etmek ve fiyatları doğru gördüğünüz yöne hareket ettirmek için yeterli hacimle işlem yapamadığınız sürece, genel şemada hiçbir önemi yoktur. Bunu yapmak için, sizinle aynı fikirde olmayan tüccarlar tarafından temsil edilen tüm karşıt alım veya satımları emebilecek kadar güçlü bir alım veya satım kuvvetini kişisel olarak temsil etmeniz ve fiyatı istediğiniz yere teklif etmek için yeterli finansal güce sahip olmanız gerekir.

Piyasa davranışını gözlemleyen biri için, yapılan her işlem ve fiyatlarda yarattığı hareket türü, piyasanın tutarlılığı ve bir yöne doğru hareket potansiyeli hakkında bir şeyler söyleyebilir; eğer anlamı ayırt edebilir ve bu anlamı fırsatı tanımlayan bir çerçeveye koyabilirsiniz. Fiyat hareketi, gelecekte bir noktaya göre neyin yüksek ve neyin düşük olma olasılığını algılayabilirsiniz, düşükten alıp yüksekte satma fırsatları yaratır veya tam tersi. Herhangi bir yöndeki hareket, o hareketi yaratmak için uygulanan kuvvet miktarına eşdeğerdir.

Örneğin, fiyatlar tüm zamanların en düşük seviyelerine ulaştıysa, bunu yapmayacaklarına inanmış olmanız anlamsızdır, tabii ki kişisel olarak fiyatı eski düşük seviyenin üzerine çıkaracak kadar hacimle işlem yapamıyorsanız. Fiyatların tüm zamanların en düşük seviyelerine ulaşmış olması için, mevcut fiyatın değer olarak gördükleri seviyenin üzerinde olduğuna inanan daha fazla tüccar olması gerekir, yoksa satmazlardı. Fiyatların devam etmesi ve düşmeye devam etmesi, fiyatların yüksek olduğuna inanarak hareket etmeye ve sonuç olarak satmaya istekli tüccarların, bu fiyatlardan (tüm zamanların en düşük seviyeleri) satın almaya istekli tüccarlardan daha fazla olduğunu gösterir.

Değer hakkında inandığınız şey ve buna inanmanızın nedenleri en yüksek kalitede olabilir, ancak piyasa sizin inancınızı paylaşmıyorsa, üstün muhakeme sürecinize veya bilginizin kalitesine inandığınız şeye dayanarak ne kadar "haklı" olduğunuzun bir önemi yoktur, çünkü fiyatlar en büyük kuvvetin yönünde hareket edecektir.

Buradaki nokta, geleneksel olarak düşündüğünüz gibi doğru ve yanlışın piyasa ortamında var olmamasıdır. Akademik kimlik bilgileri, dereceler, itibarlar, hatta yüksek bir IQ bile sizi toplumda olduğu gibi bu ortamda haklı yapmaz.

Geleceğe olan inançları doğrultusunda bir işlem yaparak hareket eden tüccarlar, fiyatları hareket ettirebilecek tek güçtür. Hareket, para kazanma fırsatı yaratır ve para kazanmak, ticaretin tümüyle ilgilidir. Bu, hedger'ın varlıklarının değerini korumak için işlem yapması için de geçerlidir.

Her bir tüccar, kendisine uygun olan herhangi bir nedenle bir işlem yapmak için yeterli fırsatı temsil eden piyasa koşullarını tanımlayacaktır. Ne kadar yanlış olduğunu düşünürseniz düşünün, katılan tüm yatırımcıların toplu eylemlerinin net sonucu fiyatları pozisyonunuza karşı hareket ettiriyorsa, o zaman haklıdır ve para kaybeden sizsinizdir.

Piyasa yaptığı şeyde asla yanlış olmaz; sadece vardır. Bu nedenle, piyasayla etkileşimde bulunan bireysel bir yatırımcı olarak -önce fırsatı algılayan bir gözlemci olarak, sonra bir işlemi gerçekleştiren ve genel piyasa davranışına katkıda bulunan bir katılımcı olarak- yalnızca sizin yanlış olabileceğiniz ve bunun asla tam tersi olmadığı bir ortamla yüzleşmelisiniz. Bir yatırımcı olarak, neyin daha önemli olduğuna karar vermelisiniz -haklı olmak mı yoksa para kazanmak mı- çünkü ikisi her zaman birbiriyle uyumlu veya tutarlı değildir.

4.KAR VE ZARAR İÇİN SINIRSIZ POTANSİYEL VARDIR

Piyasa ortamının "sınırsızlığını" göstermenin en etkili yolu onu kumarla karşılaştırmaktır. Herhangi bir kumar oyununda her oynadığınızda ne kadar kazanabileceğinizi veya kaybedebileceğinizi her zaman tam olarak bilirsiniz. Ne kadar bahis oynamak istediğinize tam olarak siz karar verirsiniz, ne kadar kazanabileceğinizi ve kaybedebileceğinizi tam olarak bilirsiniz ve hatta her iki olasılığın matematiksel oranlarını bile bilebilirsiniz.

Piyasa ortamında durum böyle değildir. Herhangi bir belirli işlemde fiyatların belirli bir noktadan ne kadar uzağa gideceğini asla bilemezsiniz. Piyasanın nerede duracağını asla bilemezseniz, belirli bir işlemde ne kadar kazanabileceğinizin sınırı olmadığına inanmak çok kolaydır.

Psikolojik bir bakış açısından bu özellik, her işlemin finansal bağımsızlık konusundaki en çılgın hayalinizi gerçekleştirme potansiyeline sahip olduğu yanılsamasına kapılmanızı sağlayacaktır. Piyasa katılımcılarının tutarlılığına (alıcılar ve satıcılar arasındaki oran) ve fiyatları sizin yönünüze doğru hareket ettirecek kadar büyük bir güç olarak hareket etme potansiyellerine dayanarak, hayallerinizin gerçekleşme olasılığı uzakta bile olmayabilir. Ancak, buna inanıyorsanız, o zaman sadece inancınızı doğrulayacak ve destekleyecek türden piyasa bilgisi toplama eğiliminde olursunuz, bu arada size en iyi fırsatın tam tersi yönde olduğunu söyleyebilecek hayati bilgileri reddedersiniz.

Kaybeden bir işlemdeyseniz, piyasa giriş noktanızdan giderek daha da uzaklaşabilir ve potansiyel kaybınızı her an arttırabilir. Ancak bu gerçekleşirken, piyasanın pozisyonunuza karşı devam etme olasılığıyla yüzleşmek yerine, bunun yalnızca sizin lehinize geri döndüğünü hayal edebilirsiniz. Bu tür bir düşünce süreci, kaybın muazzam büyüklüğü sizi bunaltana ve kaybın artma olasılığı aniden piyasanın geri dönme olasılığından daha önemli hale gelene kadar devam eder. Sonunda, kendinize böylesine büyük bir kayıp vermenize asla izin verebileceğinizi düşünmeden veya hayal etmeden işlem den çıkarsınız.

Psikolojik bir bakış açısından, sınırsız kar, mutluluk, güç vb. olasılığı, kazanmak istediğiniz tüm parayı kazanmayı hayal ettiğinizde sizin için ne anlama gelirse gelsin, son derece tehlikeli olabilir. Olasılık aslında mevcut olabilir, ancak herhangi bir işlemde ne kadar gerçekçi olduğu başka bir konudur.

Piyananın herhangi bir yönde hareket etme potansiyelini doğru bir şekilde değerlendirebilmek için birkaç psikolojik faktör vardır. Bunlardan biri, her işlemin tüm hayallerinizi gerçekleştirme potansiyeline sahip olduğu fikrinden kendinizi kurtarmaktır. En azından bu yanılsama, piyasa hareketini nesnel bir bakış açısıyla nasıl algılayacağınızı öğrenmenizi engelleyen büyük bir engel olacaktır.

Aksi takdirde, piyasa bilgilerini bu inancı doğrulayacak şekilde sürekli olarak filtrelerseniz, nesnel olmayı öğrenmek bir sorun olmayacaktır çünkü muhtemelen işlem yapmak için paranız kalmayacaktır.

5.FİYATLAR BELİRLİ BİR BAŞLANGIÇ VEYA BİTİŞ OLMADAN SÜREKLİ HAREKET HALİNDEDİR

Piyasalar her zaman hareket halindedir; asla durmazlar, sadece duraklarlar. Herhangi bir nedenden ötürü son fiyattan daha yüksek bir fiyata satın almaya istekli olan ve bunun sonucunda fiyatı artıran veya son fiyattan daha düşük bir fiyata satmaya istekli olan ve fiyatı daha düşük teklif eden yatırımcılar olduğu sürece fiyatlar sürekli hareket halinde kalacaktır. Piyasalar kapalı olsa bile, fiyatlar teorik olarak hareket halindedir. Örneğin, yatırımcıların bir sonraki gün açılışa satın almaya veya satmaya istekli olabilecekleri fiyat, piyasanın bir önceki gün kapandığı fiyat seviyesinde olmak zorunda değildir.

Genellikle bir işleme girme, tutma veya kapatma gibi üç basit karar, hem kar hem de zarar açısından *ne kadarının yeterli olduğuna karar vermenin sürekli bir süreci haline gelir*. Karlı bir işlemdeyseniz, hiç yeterli olur mu? **Açgözlülük**, asla yeterli olmayacağına veya yeterli olmayacağına dair bir inançtan kaynaklanır. Sürekli hareket halinde olan sınırsız bir ortamda, her zaman daha fazlasını elde etme olasılığı yok mudur? **Gerçek açgözlülüğün iştahı asla tatmin edilemez**; Bu, ne kadar kazanmış olurlarsa olsunlar, açgözlü olanlarda her zaman bir eksiklik hissi bırakacaktır. *Kaybeden bir işlemdeyseniz, başarısızlığı temsil ettiği için bunun var olmasını istemezsiniz, bu yüzden **henüz sizin lehinize sonuçlanmamış kazanan bir işlemde olduğunuza kendinizi ikna ederek, sanki yeterli değilmiş gibi davranabilirsiniz.***

"Ne kadar yeterlidir?" sorusu, paranın değerine ilişkin inançlarınıza, ona ne için ihtiyacınız olduğuna, ne kadar önemli olduğuna, gerçekten riske atıp atamayacağınıza, ne kadar güvende hissettiğinize ve bugün yeterli olanın, hayatınızdaki diğer faktörler nedeniyle yarın yeterli olmayabileceği gibi **sonsuz sayıda şekilde cevaplanabilir** - hepsi kesin cevapları olmayan ve değişen çevre koşullarıyla değişen göreceli sorulardır. *Bir tüccar olarak bu kişisel sorunlarla yüzleşmek, yalnızca piyasa hareketine ilişkin gözlemlerinizi kirletecektir çünkü bunların piyasa yönü ve belirli bir piyasa hareketinin potansiyeli veya potansiyel eksikliğiyle hiçbir ilgisi yoktur.* Başarılı yatırımcıların her zaman kesin bir şekilde **"Sadece kaybetmeyi göze alabileceğiniz parayla işlem yapın"** demelerinin nedeni budur, yani hayatınızda çok az veya hiç değeri olmayan para. *Paranın anlamı ne kadar azsa, kişisel "ne kadarı yeterlidir" sorunlarınızın piyasa hareketine ilişkin algınızı kirletme potansiyeli de o kadar azdır.*

Bu nedenle, izin verirsiniz, piyasa sizi her zaman kazanan bir işlemde daha fazla şey olabileceğini düşünmeye teşvik edebilir ve kaybettiğiniz bir işlemdeyseniz, geri dönüp sizi "artıya geçireceği" umudunuzu haklı çıkarmak için tutunabileceğiniz bir şey verebilir. Bu cazibelerden herhangi birine yenik düşerseniz, sizi çok olumsuz ve acı verici sonuçlara maruz bırakma olasılığına sebep olabilir.

Piyasa ortamı da psikolojik açıdan bakıldığında bir başlangıcı ve sonu olmayan bir şekilde yapılandırılmamıştır. Bu ifadeyle kastettiğim şey (doğru olmadığını düşünmeden önce, piyasa her gün belirli bir saatte açılır ve kapanır) bireysel yatırımcının bakış açısından oyunun yalnızca girmeye karar verdiğinizde başladığı ve yalnızca çıkmaya karar verdiğinizde bittiğidir, piyasa açılışları ve kapanışlarından bağımsızdır.

Oyunu zihninizde istediğiniz şekilde yapılandırma özgürlüğüne sahipsiniz.

Eylemlerinizi haklı çıkarmak için yeterince iyi olan herhangi bir nedenden dolayı istediğiniz zaman girebilirsiniz. İsteddiğiniz zaman çıkabilirsiniz. Aslında oyun yalnızca yeterince yaşadığınıza karar verdiğinizde ve onu sonlandırmak için uygun eylemi yaptığınızda sona erer. Bu koşullarla karşı karşıya kalan birey için psikolojik etkiler şaşırtıcıdır. Bir işleme girmek, risk, kaçırma, kesin bir şeye ihtiyaç duyma ve yanılmama ile ilgili fırsat hakkındaki tüm inançlarınızı içerecektir. Bir işlemden çıkmak, kayıp, açgözlülük, başarısızlık ve kontrol hakkındaki tüm inançlarınızı içerecektir.

Sınırsız kar potansiyeli göz önüne alındığında, çoğu yatırımcı için piyasaya girmek, piyasadan çıkmaktan çok daha kolay olacaktır. *Bunun nedeni, işlemden çıkmanın, sınırsız kar olasılığına ilişkin sürekli cazibeyle ilişkili olarak açgözlülük, kayıp ve başarısızlık hakkındaki inançlarınızla yüzleşmenizi gerektirmesidir.*

Bu bireysel psikolojik sorunlar, nesnel piyasa eyleminden tamamen bağımsızdır. Ve daha da önemlisi, üçüncü bölümde açıklayacağım gibi, kayıp, yanlış olma, başarısızlık ve kontrol hakkındaki inançlarınız, bilinçli niyetinizden bağımsız olarak çalışacaktır. Örneğin, kar elde etme fırsatını en son ne zaman algıladığınızı ve yanlış olma veya kaybetme korkusunun sizi hareketsiz bıraktığını ve işlemi yapmanızı engellediğini düşünün.

Bu sorunlar zihinsel çevrenizin bir bileşeni olarak var olduğu ölçüde, piyasa aktivitesine ilişkin algınız, aldığınız kararlar ve kararlarınız doğrultusunda hareket etme yeteneğiniz üzerindeki etkilerini belirleyeceklerdir.

Ancak, piyasa ortamının bu başlangıcı ve sonu olmayan özelliğiyle ilgili en önemli ve potansiyel olarak zararlı faktörlerden biri, **pasif bir kaybeden olmanıza izin vermesidir**. Bu kavramı açıklamanın en iyi yolu, piyasaları herhangi bir kumar oyunuyla karşılaştırmaktır. Örneğin, blackjack, at yarışı veya zar oyununda oyuncu bilinçli bir şekilde oynama seçimi yapmalı ve etkinlikten önce tam olarak ne kadar bahis koyacağına karar vermelidir. Etkinlik, oyunun kurallarına göre başlar ve biter ve kayıp riski, bahsin büyüklüğüyle sınırlıdır.

Her yeni olay, kazanma olasılıklarının matematiksel olasılıklar tarafından belirlenebileceği ve oyunun kurallarının her olaydan sonra oyuncuyu otomatik olarak oyundan çıkardığı yeni bir başlangıçtır. Oyun sona erdiğinde, oyuncu sonucun ne olduğunu tam olarak bilir ve ardından tekrar katılmak için bilinçli bir karar vermelidir. Bu nedenle, oyunun yapısı oyuncuyu aktif bir kaybeden olmaya zorlar. Kendisini halihazırda kaybettiğinden daha fazla para kaybetme olasılığına maruz bırakmak, belirli bir miktar için bahis koymasını gerektirir. Kaybetmek için aktif olarak katılmalı ve kaybetmeyi durdurmak için hiçbir şey yapmamalıdır. Açıkçası, oyuncu hiçbir şey yapmazsa, varlıklarını kaybetme olasılığına tabi tutmayacaktır.

Oyuncu sürekli olarak kaybediyorsa, kaybetme ve tamamen oynamayı bırakma konusundaki inançlarıyla yüzleşmesi gerekecektir. Bu zor olabilir çünkü her zaman oranlara dayanarak sonunda kazanacağını ve bir sonraki oyundan sonra her zaman bırakabileceğini mantıklı bir şekilde açıklayabilir. Ancak herhangi bir oyunu bitirmek için kendi zihinsel yapısına ihtiyacı yoktur çünkü bu otomatiktir.

Bu, pasif bir kaybeden olabileceğiniz piyasa ortamından çok farklıdır. *Bir işlem yaptığınızda, kayıplarınızı sonlandırmak için aktif olarak katılmanız gerekir.* Kaybetmeye devam etmek için hiçbir şey yapmanıza gerek yoktur ve piyasa sonsuza kadar pozisyonunuza karşı gidebilir. Herhangi bir nedenle hareket etmemeyi seçerseniz veya hareket edemezseniz, sahip olduğunuz her şeyi ve daha fazlasını kaybedebilirsiniz. Pozisyonunuzun büyüklüğüne ve piyasanın oynaklığına bağlı olarak, bu çok hızlı bir şekilde gerçekleşebilir. **Tek çıkış yolu, açgözlülük, kayıp ve başarısızlıkla ilgili kişisel sorunlarınızla yüzleşmektir.** *Her işlemde hangi belirli sorunların veya bunların hangi kombinasyonunun devreye gireceği, kazanan veya kaybeden bir pozisyonda olup olmadığınıza bağlı olacaktır.*

Hepimiz içgüdüsel olarak, kazançlı bir işlemde çok erken çıkmak veya kaybeden bir işlemde çıkmakta geç kaldığımızı kabul etmek gibi acıya neden olabilecek herhangi bir sorunla **yüzleşmekten kaçınırız.** Böyle bir durumdan kurtulmanın en kolay yolu olarak kendimizi ikna etmek (kendimizi bu yanılsamaya kaptırmak) ve asla bitmeyecek kazançlı bir işlemde olduğumuza veya gerçekten de kaybeden bir işlemde olmadığımızı öne sürmek için mümkün olan **tüm kanıtları toplarız.**

Bu nedenle, her iki durumda da, piyasanın bize herhangi bir anda olasılıklar ve kar potansiyeli hakkında söylediklerini nesnel olarak algılamamızı engelleyen **içimizdeki güçlerle yüzleşmek için hiçbir nedenimiz olmayacaktır.**

Piyasalar, bu çok zor psikolojik sorunlarla yüzleşmek zorunda kalmamanızı son derece kolaylaştırır. Örneğin, dikkatinizi tik seviyesinde fiyat hareketine odaklarsanız, piyasa bir noktadan diğerine geçmek için milyarlarca davranış özelliği ve fiyat modeli kombinasyonunu grafiksel olarak görüntüleyebilir. Gelecekte nereye gideceğine dair sahip olmak istediğiniz herhangi bir inancı, gerekçeyi, gerekçelendirmeyi, çarpıtmayı veya yanılsamayı desteklemek için bu tür bilgileri kullanmak çok kolaydır.

Çoğu tüccar, fiyatın yalnızca üç şeyi yapabileceğini düşünerek fiyat hareketini basitleştirmeye çalışacaktır. Yukarı çıkmak, aşağı inmek veya temelde aynı kalmak. Bazı tüccarlar bu çarpık mantığı, herhangi bir işlemde başarı için %50/%50 olasılık olduğuna inandıkları noktaya bile taşıyabilir. Bu elbette gerçeklerden daha uzak olamazdı. Örneğin, fiyatların tüm bir işlem seansı boyunca 10 tiklik bir işlem aralığında kaldığını varsayalım, her tik'i hesaba katarsanız, piyasanın aralığın en üstünden en altına ve sonra tekrar geriye doğru kaç fiyat deseni göstermesi mümkün olabilir?

Ben bir istatistikçi değilim, ancak en azından milyonlarca olduğundan eminim. Bunu biraz daha açıklamak gerekirse, A noktası aralığın en altıysa, fiyatlar bir tik yukarı, iki tik aşağı, bir tik yukarı, üç tik aşağı, iki tik yukarı, bir tik aşağı, bir tik aşağı, iki tik yukarı, bir tik aşağı, bir tik yukarı, iki tik aşağı, bir tik yukarı, bir tik yukarı, bir tik aşağı, bir tik yukarı, iki tik aşağı, bir tik yukarı, bir tik yukarı, iki tik aşağı, üç tik yukarı B noktasına, A noktasından on tik yukarı. Bu, fiyatların genellikle hareket etme şeklinin açıkça çok kısaltılmış bir versiyonudur, ancak milyonlarca olası desen kombinasyonundan birini temsil eder ve tanımladığınız her desen gelecekte bir noktada kendini tekrarlayabilir.

A noktasında alıcıysanız, fiyatın giriş noktanızın üzerinde kalma olasılığı nedir? Giriş noktanızın altına iki tik, beş tik veya on tik düşmeden önce fiyatın yarın veya ertesi gün giriş noktanızın üzerinde veya önemli ölçüde üzerinde olma olasılığı nedir? Fiyatlar giriş noktanızın altına düştüğünde, giriş noktanızın üzerine asla çıkmama olasılığı nedir? Asla altına düşmeme olasılığı nedir? Bu soruları cevaplamak için, piyasanın tutarlılığı ve belirli şekillerde davranma potansiyeli hakkında çok şey bilmeniz gerekir. Her durumda, çoğu yatırımcının bu tür hareketlerle başa çıkma konusundaki duygusal eğilimine ve çoğu insanın 50/50 oranlar olarak düşündüğü bağlamda, kesinlikle piyasalarda geçerli değildir.

Başka bir noktayı açıklamak gerekirse, A ve B noktaları arasında satış pozisyonu aldıysanız, piyasa bilgisi açısından hangi tiklere daha fazla ağırlık verme eğiliminde olurdunuz? Doğal olarak düşüş tikleri. İnandığınızı doğrularlar ve yükselişler doğrulamaz. Ancak her biri birbiriyle ilişkili olarak size piyasanın tutarlılığı ve herhangi bir yönde hareket etme potansiyeli hakkında bir şeyler söyleyebilir. Özellikle istediğiniz veya inandığınız şeyi doğrulayan bilgilere daha fazla önem vererseniz, bu potansiyeli doğru bir şekilde nasıl değerlendirmeye başlayabilirsiniz? *Aslında, piyasanın yukarıdakilerden herhangi birini yapma potansiyelini değerlendirmek için algılamak yerine, bilgileri umutlarınıza, hayallerinize, isteklerinize ve arzularınıza uyacak şekilde kullanacaksınız.*

Dolayısıyla, piyasa ortamında sahip olduğunuz şey, piyasanın sizi hayatta kalmak için zor kişisel sorunlarla yüzleşmeye zorladığı, herhangi bir yanılsamayı, çarpıtmayı veya beklentiyi desteklemek için kullanılabilecek çok çeşitli biçimlerde bilgi üreten ve bu nedenle potansiyel olarak acı verici sorunlarla yüzleşmekten kaçınmayı kolaylaştıran ölümcül bir kombinasyondur. Dahası, olay, onu sonlandırmak için içinizdeki her neyse onunla yüzleşene kadar devam eder. Aracı kurumunuz pozisyonunuzu kapatmadığı sürece, onu durdurabilecek tek kişi sizsiniz.

Diğer birçok faktörün yanı sıra, tutarlı bir şekilde başarılı bir yatırımcı olmak için hedefiniz, piyasanın size bundan sonra ne yapabileceğini ve ne kadarının yeterli olduğunu söylemesine izin vermeyi öğrenmek olmalıdır. *Piyasanın bundan sonra ne yapabileceği ile kaybetmenin ne anlama geldiği, yanlış olmanın ne anlama geldiği, açgözlülük (asla yeterli olmayacağına dair bir inançtan kaynaklanan korku) ve intikam hakkındaki kişisel inanç sisteminiz arasında kesinlikle hiçbir ilişki olmadığını düşündüğünüzde bu son derece zordur.*

Birçok okuyucunun kendi kendine "Kaybı, yanlış olmayı ve açgözlülük sorunlarını anlayabiliyorum, ancak intikam bunun neresinde?" dediğini tahmin edebiliyorum. Bu, kumar oyunu örneğine geri dönerek en iyi şekilde açıklanabilir. Bir kumar oyununda yalnızca riske etmeye karar verdiğiniz şeyi kaybedebilirsiniz. Parayı bahse girersiniz ve herhangi bir kaybın sorumluluğunu kabul etmemek zordur. Ancak bir yatırımcı olarak, olasılığı algılayamamanıza veya pozisyonunuzdan çıkmak için bir işlem yapamamanıza veya her ikisinin bir kombinasyonuna dayanarak, riske etmeyi planladığınızdan çok daha fazlasını kolayca kaybedebilirsiniz.

Başlangıçta bir işlemde riske etmeyi planladığınız şeyin sorumluluğunu almaya istekli olabilirsiniz (çoğu yatırımcı bu sorumluluğu almaya istekli olmasa da, bunu daha sonra göstereceğim); ancak, riske etmeyi planladığınızdan daha fazlasını kaybetmenin sorumluluğunu almak o kadar kolay olmayabilir. İntikam faktörü burada devreye girer. Kaybettiğiniz şeyin sorumluluğunu almazsanız, kimi veya neyi suçlayabilirsiniz - elbette piyasaları. Piyasalar paranızı aldı. Piyasalar sizden başlangıçta riske etmeyi planladığınızdan daha fazlasını aldıysa, muhtemelen onu geri almak zorunda hissedersiniz.

Örneğin, şu anda içinde bulunduğunuz işlemde 10 tik kar yeterli midir son işlemde 20 kaybettiyeniz? Piyasa, nesnel gözlemciye fiyatın şu anda olduğu yerin hareketin geri kalanı olduğu ve başarı için en yüksek olasılığın şimdi kar almak olduğu konusunda çok net bir gösterge veriyor olabilir. Son işlemde 20 tik kaybettiyeniz ve sadece 5 riske atmayı planladıysanız ve piyasa şimdi size 10 teklif ediyorsa, bunu alacak mısınız? "Geri almaya" inanıyorsanız, piyasa ne yaparsa yapsın veya size ne söylerse söylesin, 10 yeterli olmayacaktır. Sizi bütünleştirmek için en az 15 ve tercihen 20'ye ihtiyacınız olacak.

Son işleminizin piyasada herhangi bir anda var olan potansiyel ile hiçbir ilgisi olmadığı açıktır. Geri dönmeye mecbur hissettiğinizde, sizi piyasayla bir düşman ilişkisine sokar. Onunla uyum içinde olmak yerine piyasa rakibiniz olur, siz ona karşı olursunuz. Piyasa sizden izin vermediğiniz hiçbir şeyi alamaz; Eğer para kaybettiyeniz veya riske etmeyi planladığınızdan daha fazla kaybettiyeniz, paranızı diğer yatırımcılara vermişsinizdir. **Ancak, nihayetinde intikam kendinizle bir düşmanlık ilişkisi yaratır.** Paranızı piyasaya veren sizseniz, aynı zamanda kendinize piyasadan para veren de sizsinizdir. Son işlemin bu kadar kontrolden çıkmasına izin verdiğiniz için kendinize kızılıyorsanız, piyasanın size "şu anda" bir fırsat olarak sunduğu şey yeterli olmayacaktır. Psikolojik bir bakış açısından, son işlemin doğru olduğunu kabul etmediğiniz için kar veya başka bir şey için fırsatı değerlendirmeyeceksiniz. Aslında, geçmiş hatanız yüzünden kendinizi cezalandırmak için şu anki veya bir sonraki fırsatı kendinize yasaklamış olacaksınız. **Gerçekte piyasadan intikam alamazsınız ve intikam inancı yalnızca kendinizden intikam almanıza izin verir.**

Piyananın size bundan sonra ne yapacağını söylemesine izin verme yeteneğiniz ile kaybetme, yanılma ve piyasalardaki intikam hakkındaki inançların olumsuz etkilerinden kendinizi ne ölçüde kurtardığınız arasında doğrudan bir ilişki vardır.

Bu ilişkinin farkında olmayan çoğu yatırımcı, deneme yanılma yoluyla ilişkiyi kurana veya bu tür bir kitap aracılığıyla bu ilişkinin farkına varana kadar piyasayı kirli bir bakış açısıyla gözlemlemeye devam edecektir. Her durumda, bunu anlayanlar bunu başarana kadar, genellikle kendilerini o kadar fazla psikolojik hasara maruz bırakmış olurlar ki bu, başarılı olma sürecine çok daha zor bir boyut ekler.

Bu kitabın kişisel dönüşüm alanlarını bu kadar derinlemesine ele alması gereken temel sebep budur: Herhangi bir hasar olup olmadığını, bunu nasıl belirleyeceğinizi ve en önemlisi, kendinizi bundan nasıl kurtaracağınızı bilmeniz gerekir.

6. PİYASA YAPILANDIRILMAMIŞ BİR ORTAMDIR

Başlangıçları ve bitişleri tanımlanmış ve davranışınızı yönlendirecek katı kuralları olan yapılandırılmış sosyal aktivitelerin aksine, piyasa ortamı sürekli akan, başlangıcı veya sonu olmayan, neredeyse hiç yapısı olmayan bir nehre benzer. Bir kere nehre atladığınızda, her an yön değiştirebilir. Siz atladığınızda kuzeye doğru akıyor olabilir; ancak, herhangi bir uyarı olmadan, güneye doğru akmaya başlayabilir. Tüm kurallarınızı kendiniz oluşturduğunuz ve bunu yapmak için çok fazla serbestliğe sahip olduğunuz noktaya kadar bu şekildedir.

Ne zaman ve ne kadar kuvvetle atlayacağınıza karar vermelisiniz. Zaten içindeyseniz, uyguladığınız kuvveti istediğiniz zaman artırma veya azaltma seçeneğiniz vardır. Piyasayla birlikte akmak için istediğiniz yönü değiştirmek üzere herhangi bir anda dışarı atlamanızı engelleyen hiçbir kural yoktur veya dışarı atlayıp dışarıda kalabilirsiniz ve piyasa akmaya devam eder.

Yapılandırılmamış ve sınırsız bir ortamda, davranışınızı yönlendirecek kurallar oluşturmanız önemlidir. Tanım oluşturmanız ve kendinize yön vermeniz gerekecektir. Aksi takdirde, çok fazla olasılıkla boğulmuş hissedersiniz. Bu kurallar olmadan en olası olasılıklardan biri kendiniz için yıkıcı kayıplar yaratmanızdır.

*Buradaki büyük psikolojik sorun, eğer kendi kurallarınıza göre hareket edip oynamak zorunda kalırsanız, eylemlerinizin ve eylemlerinizin sonuçlarının da **tam ve eksiksiz sorumluluğunu almanız** gerektiğidir. Sorumluluğu üstlendiğiniz derece, onu piyasaya kaydırıp kurbanı olamayacağınız dereceyle aynıdır.*

Tipik bir tüccar, işlemlerinin sonuçlarının sorumluluğunu almak istemediği için tanım ve kurallar oluşturmaktan kaçınmak için hemen hemen her şeyi yapacaktır. Tam olarak ne yapacağını ve hangi koşullar altında yapacağını bilirse, performansını ölçmek için kullanabileceği bir şeye sahip olur ve böylece kendisini kendisine karşı sorumlu hale getirir. Çoğu tüccarın yapmak istemediği şey tam olarak budur, bunun yerine piyasayla ilişkilerini biraz gizemli tutmayı tercih ederler.

Bu, tüccarlar için gerçek bir **psikolojik paradoks** yaratır, **çünkü etkili bir şekilde işlem yapmayı öğrenmenin tek yolu, yapı oluşturarak kendini sorumlu kılmaktır; ancak hesap verebilirlikle sorumluluk gelir.** Tipik bir tüccar umutsuzca para kazanmak ister, ancak bunu yaptığı şeyle ürettiği sonuç arasında doğrudan bir bağlantı olmayacak şekilde yapmak zorundadır, böylece işler tatmin edici bir şekilde gitmezse sorumluluktan kaçınır.

Bir plan geliştirmek için, planınızın derinliğine göre olayları bir dereceye kadar tahmin etmeniz gerekir. *İşlemlerinizi önceden planladığınızda, geleceğe dair vizyonunuzu ve yaratıcı yeteneklerinizi, tabiri caizse, ortaya koyarsınız ve kendinize karşı sorumlu olursunuz.* Planınız ya işe yarar ya da yaramaz; planınızı uygulama yeteneğiniz vardır ya da yoktur. Her durumda, bu sizin planınız ve onu takip etme yeteneğinizdir ve bu nedenle, işler yolunda gitmezse sorumluluğu başkasına kaydırmak ve suçu başkasına atmak zorlaşır.

Şimdi, bir tüccar piyasa davranışını yeterince iyi anlamadığında ne yapacağını ve hangi piyasa koşulları altında yapacağını bilemez. Ancak aynı zamanda, eyleme ve bildiği fırsatlara çok ilgi duyuyorsa ve öğrenme sürecine karşı sabırsızsa, sabırsızlığı ve piyasanın çekiciliği, ne yapması gerektiğini bilmese bile, onu bir şeyler yapmaya zorlayacaktır. Tipik bir tüccarın bu ikilemi nasıl çözeceğini düşünüyorsunuz? Lideri takip etme oyununu oynayacak, herkesin bir şeyler yaptığını ve dahası, ellerini sallayan ve bağırان tüm bu insanların kendisi kadar korkmuş ve bilgisiz olamayacağını, bu yüzden ne yaptıklarını bilmeleri gerektiğini veya en azından ondan daha fazla şey bildiklerini gerekçelendirecek. Eğer onların yaptığını yaparsa veya daha da iyisi, en başarılı yatırımcıyı belirler ve o yatırımcının yaptığını yaparsa, o da para kazanabilir.

Bu tür bir gerekçelendirme, çoğu kişinin bir yön aradığı, herkesin kendisinin bilmediği bir şeyi bildiğini varsayarak bir sürü zihniyeti (borsaların zemininde son derece yaygın) yaratır, aksi takdirde neden bir şey yapsınlar ki! Bir grupta, bu kollektif zihniyet çok değişkendir, burada bir kilit yatırımcı, herkesin herkesi taklit ettiği, diğerinin yaptığı şeyi yapmak için rasyonel bir nedeni olması gerektiğini varsayarak sonsuz bir zincirleme reaksiyon dizisi başlatabilir.

Aslında, işlem zemininde olup biteni lideri takip etme olarak bile tanımlamazdım. Aslında "takip edeni takip et" olarak daha iyi tanımlanabilir, çünkü çoğu yatırımcı liderin ne yaptığını veya liderin herhangi bir anda kim olabileceğini bilmez. Bu nedenle, grubun davranışı bu sonsuz ileri geri hareket dalgaları gibidir, liderlere en yakın olan yatırımcılar (liderler tam olarak ne yapmak istediklerini ve neden yapmak istediklerini bilenlerdir) en iyi fiyattan trene binmek için ilk fırsata sahip olacaklardır ve en yakın olanların fırsatları azalmış olacaktır ve bu şekilde en az yetenekli yatırımcıya ulaşana kadar devam eder, bu yatırımcının da pek şansı yoktur. Piyasada liderlik olmadığında, fiyatlar genellikle ne yaptığını bilen biri piyasaya girene kadar küçük bir aralıkta ileri geri hareket eder.

Fiyatlar işlem günü sırasında veya sonunda önemli bir hareket yaptıysa, tüm kalabalık takipçileri bir araya gelerek kendi (piyasanın) davranışlarını açıklayabilecek herhangi bir sebep veya gerekçe bulur ve bunu anlaşılır bir bağlama oturturlar. Temel olarak, ortaya koydukları şey, o günkü piyasa davranışı için bir fikir birliği sebebidir. Ancak, liderler (işlemlerinin sorumluluğunu üstlenen ve tam olarak neden yaptıklarını bilen tüccarlar) kimseyle konuşmak zorunda hissetmezler ve genellikle de konuşmazlar. Tipik bir kalabalık takipçisi, kendi dışında sebepler bulmak zorunda hisseder çünkü bu sebepler kendi içinde mevcut değildir ve kendisinin irrasyonel olduğunu ve rastgele davrandığını düşünmek istemez.

Kalabalık takipçisi için, bu şekilde işlem yapmak birçok işleve hizmet eder. Piyasayla ilişkisini gizemli tutar. Para kazanırsa, doğru bir şeyler yapmış olmalı. Para kaybederse, piyasayı suçlayabilir ki bu, tüccarlar arasında açıkça çok kabul edilebilir bir davranıştır, çünkü birçoğu bunu yapar. Bireyin kolektif davranıştaki payının rasyonel veya mantıksal açıklaması daha sonra (olaydan sonra) grubun fikir birliğiyle kararlaştırılacaktır. Bu şekilde rasyonel ve sorumlu olduğu yanılsamasını koruyabilir ve başına gelen her şey diğer birçok tüccarın başına da gelmiştir, bu yüzden en azından yalnız olmadığını bilir, bu da rakipler arasında bir yoldaşlık duygusu yaratır.

Ticaret dünyasının dışında, çoğu insan tüccarların sert bireyciler olduğunu düşünür ve onları kararlı ve azimli olmak gibi girişimci tiplerin özellikleriyle ilişkilendirir. Çoğu dışarıdaki insan, başarılı tüccarların küçük bir azınlığı dışında geri kalanların, herhangi bir anda ne yapacakları hakkında hiçbir fikirleri olmayan veya yaptıkları şeyi neden yaptıklarını bile bilmeyen bir gruba düştüğünü öğrenince şok olurdu. Onlara özellikle nasıl para kazandıklarını veya kaybettiklerini söylemelerini isteseniz, size söyleyemezlerdi. Ayrıca, bir grup olarak tüccarlar (liderler hariç) kararsız ve aşırı derecede sabırsızdır. Normal koşullar altında ortalama bir tüccarın zihin yapısının sınırsız terörden bir çentik uzakta olduğunu düşünürseniz, nedenini belirlemek çok da zor değil. Organize olmak ve yapı oluşturmak, tipik bir tüccarın kendisine yığdığı birçok psikolojik soruna karşı bariz bir çözümdür. Ancak bu aynı zamanda onu hesap verebilirlik ve sorumluluk alanına doğru o psikolojik sınır çizgisini geçmeye zorlayacaktır.

İşlem planlamayı açıkça reddetmenin yanı sıra, çoğu yatırımcı yaptıklarıyla eylemlerinin sonucu arasında mümkün olduğunca psikolojik mesafe koymak için büyük çaba sarf eder. Kendi başlarına son derece iyi piyasa analizi yapabilen ancak yine de ne yapacakları konusunda diğer yatırımcıların görüşlerini arayan ve daha sonra kendi yatırımları yerine bu yatırımları yapan birçok yatırımcı tanıyorum; çünkü yatırım işe yaramazsa sorumluluk almak istemiyorlar. Ve çoğu zaman kendi analizlerine bağlı kalsalar çok daha iyi sonuçlar elde ederlerdi.

Günde yüzlerce sözleşme yatırımı yapan birçok zemin yatırımcısı var ve her yatırımı bir yatırım kartına kaydetmek zorunda olsalar da, çok meşgul olduklarını veya yanlış eklediklerini iddia ederek net yatırım pozisyonlarının doğru bir hesabını tutmazlar. Günün sonunda, kartlarını yoğun bir kaygıyla sayarlar, görünmeyen güçlere düz olmalarını (net uzun veya kısa pozisyon taşımamalarını) umar veya dua ederler.

Açıkçası, eğer bu kadar endişeli olsalardı, sorunlarına basit çözüm, her zaman nerede olduklarını takip edebilecekleri ve takipten çıktıklarında doğru bir sayım elde edene kadar ticareti durdurabilecekleri bir hacim seviyesinde işlem yapmak olurdu. Ancak bunu yapmak istemezlerdi çünkü eğer pozisyonlarını takip ederlerse, sonunda ne elde edecekleri konusunda sorumluluk almak zorunda kalırlardı. Ya günün sonunda istemeden net uzun bir pozisyona sahip olurlarsa ve piyasa ertesi sabah birkaç tık daha yüksek açılırsa? Görünmeyen piyasa güçleri bu tüccarlara böylece kazanan bir pozisyon bahşetmiştir veya tam tersine, piyasa daha düşük açılırsa, kötü talihleri için her zaman suçlayacak birini veya bir şeyi bulabilirler. Belki şanslı kravatları yanlışlıkla kuru temizlemeye gönderilmiştir veya borsaya giderken üst üste üç kırmızı ışığa çarpmışlardır. Sorumluluğu başkasına kaydırmak için herhangi bir sebep veya bahane işe yarayacaktır. *Bu sebepler en güzel akademik jargondan en batıl inançlara kadar uzanabilir, ancak özünde hepsi tatmin edici olmayan sonuçlar için kişinin dışındakileri suçlamaya odaklanır.*

Sınırsız bir ortamda, kendiniz için ne kadar az yapı yaratırsanız, o kadar az hesap verebilir olursunuz, olayların gücü tarafından o kadar kolay sürüklenirsiniz ve hayatınız üzerinde o kadar az kontrolünüz varmış gibi görünür. Ancak, daha az yapıya sahip olmak, hayatınızdaki olayların sorumluluğunu diğer tanımlanmamış güçlere kaydırma avantajına sahiptir. Bu tam da birçok yatırımcının batıl inançlara bu kadar güçlü bir şekilde inanmasının nedenidir. Bir kişi düşünceleri, niyetleri, becerileri ve sonuçları arasında herhangi bir bağlantı kurmayı reddederse, o zaman kişinin başarısını veya başarısızlığını o gün giydiği kravat veya istemeden bir jest yapması ve sonra kendini kaybeden bir ticarete bulması ve jesti kayıpla ilişkilendirmesi çok kolay olacaktır.

Tüccarların sahip olduğu tipik bir batıl inancı örnekleyen kişisel bir hikayem var. Bir sabah Chicago Ticaret Borsası'ndaki erkekler tuvaletine girdim ve kullanılmayan tek pisuara yaklaştığımda, kullanmak üzere olduğum pisuarın yanındaki pisuarı kullanan bir kat tüccarı başını çevirip bana baktı ve çok dikkatli bir tonda, "Onu kullanma, benimkini bekleyebilirsin, ben bir saniye içinde bitireceğim," dedi. Ona şaşkın bir bakış attım ve sonra pisuarın dibinde bulunan bir peniye işaret etti. Bana ne anlatmaya çalıştığı hakkında en ufak bir fikrim olmadığı için ona bir kez daha şaşkın bir bakış attım. İçinde peni olan pisuarı kullanmaya başladığımda, yüzünde gergin bir ifadeyle döndü ve olabildiğince çabuk yanımdan uzaklaştı.

O günün ilerleyen saatlerinde, kat tüccarı müşterilerimden birine bu deneyimi anlattım ve neler olup bittiğini bilip bilmediğini sordum. Kesinlikle, bir pisuarın dibinde paranın kötü bir alamet olduğu ve kesinlikle kaçınılması gereken bir şey olduğu çok bilinen bir gerçektir dedi. Bir an düşündükten sonra, tüm borsayı gözden geçirip tüm pisuarlara peniler koyarsam ne olacağını merak ettim.

Bu hikaye, tipik bir tüccarın, sonuçlarının sorumluluğunu almaktan kaçınmak için, ticaret faaliyeti için planlama ve yapı oluşturmayı reddetme psikolojik tuzağına nasıl düştüğünü gösteriyor. Ve bunu yaparak, kalabalığın kaprisleri tarafından savrulmaya, kendi dizginlenemeyen dürtülerinin insafına kalmaya, kendini kazanan ve kaybeden pozisyonlarda bulmaya, nedenini veya sonra ne yapacağını bilmemeye maruz bırakıyor. Bu tuzak son derece olumsuzdur çünkü ***rastgele kazanma ve rastgele kaybetme*** adını verdiğim potansiyel olarak zararlı bir psikolojik durum yaratır. **Kendi davranışınızı ve piyasaların davranışını tanımlayamıyorsanız, kazançlarınızı nasıl tekrarlayacağınızı veya kayıplarınızı nasıl önleyeceğinizi öğrenemezsiniz.**

Kazandığınızda çok zevkli olur, tekrarlama ihtiyacı yaratır ve sizi tekrar denemeye zorlar. Kalabalığı takip ettiğinizde (kalabalığı tahmin etmek yerine, ki bu planlama gerektirir) veya teknik sistemlerden gelen haber öğelerini, ipuçlarını veya izole sinyalleri takas ettiğinizde, bir sonraki kazanma girişiminin beklentisi otomatik olarak korku ve endişe yaratır.

Neden? Çünkü, son galibiyeti üreten piyasa koşullarını veya karar alma sürecini tanımlayamazsınız ve bu nedenle bir sonrakinden emin olamazsınız.

Son seferde kazanmak için ne yaptığınızı bilmiyorsanız, bu sefer kaybetmemek için ne yapacağınızı da açıkça bilmiyorsunuzdur. Sonuç olarak yoğun bir endişe, hayal kırıklığı, kafa karışıklığı ve korku yaşarsınız. Kontrolünüzü kaybetmiş hissedersiniz, sonraki olaylar tarafından sürüklenirken bir güçsüzlük hissi yaşarsınız ve piyasanın bugün size ne yapacağını merak edersiniz.

Piyasaların, tüm piyasa koşullarında kendi çıkarları doğrultusunda uygun şekilde hareket edeceğine tamamen güvenen herhangi bir tüccara hiçbir şey yapamayacağını düşünün. *İnsanların kendilerine bu şekilde güvenebilmeleri için, öncelikle tüm bu koşulları tanımlamaları ve bunları tanıyabilmeleri gerekir.*

Anlaşılabilir bir şekilde, sorumluluk almak yapılması son derece zor bir şeydir.

Büyüme sürecinin oldukça gelişmiş bir kavramına sahip bir toplumda yaşamıyoruz ve bunun sonucunda **"hatalara"** karşı çok hoşgörüsüz olmayı öğreniyoruz. Bunu söylüyorum çünkü temelde çocukken öğretiliyor ve dolayısıyla çocuklarımıza da onlarla alay ederek hataların bir kişiyi kişi olarak küçülten bir şey olduğunu öğretiyoruz. Alay, bir çocuğun sorumluluk kabul etme isteğini artırmaz ve eğer istenileni yapmazsa, tipik bir ebeveyn çocuğu sorumsuz olduğu için eleştirir.

Sorumluluk almak, kendini kabul etmenin bir işlevidir. Bu kendini kabul etme derecesini, bir hata olarak algıladığınız şeyi yaptığınızda kendiniz hakkında ne kadar olumlu veya olumsuz düşündüğünüzle ölçebilirsiniz. Kendiniz hakkında ne kadar olumsuz düşünürseniz, sorumluluk almaktan kaçınma eğiliminiz o kadar artar, böylece sert düşüncelerinizin acısından kaçınabilir ve böylece hata yapma korkusu yaratabilirsiniz. Ancak, kendinize karşı ne kadar çok öz kabulünüz varsa, düşünceleriniz o kadar olumlu olacak ve bir deneyimden korku yaratmak yerine o kadar çok içgörü elde edebileceksiniz. Kendinizi ne kadar çok kabul ederseniz, belirli bilgileri görmezden gelmeye çalışmadığınız için öğrenmeniz o kadar kolay olur.

Çocuklara, hayatlarındaki yetişkinler tarafından algılatılan "eksikliklerine" rağmen kendilerini nasıl kabul edeceklerini öğretmek için ulusal bir ayrıcalık olduğunu bilmiyorum. İnsanlar eylemlerinin sonuçları hakkında daha kabul edici bir tutuma sahip olsalardı, sorumluluk almaktan kaçınma ihtiyacı duymazlardı.

Başarılı olmak için, piyasa, sizi bir tüccar olarak tamamen yeni şekillerde sorumlu olmaya zorlar. Örneğin, bir işlem yapamazsanız, sorumluluğunuzu piyasaya sizin için bir şey yapması için, örneğin size para vermesi için bırakamazsınız. Piyasa akışkan, sürekli değişen bir ortamdır; burada herhangi bir anda başka bir yatırımcı, diğer katılımcıların beklentilerini pozisyonlarını tersine çevirecek ve sonuç olarak bir an önce var olduğuna inandığınız potansiyeli tamamen ortadan kaldıracak kadar güçlü bir şekilde atlamaya karar verebilir.

Günlük hayatımızda nesneler sabittir ve günlük olaylar, piyasa ortamındaki koşulların değiştiği hız ve sıklığa yakın bir oranda değişmez. Piyasa ortamının doğasına göre, hepimiz bildiğimiz binaların, ağaçların, trafik ışıklarının ve sokakların tamamen hareketsiz olduğunu ve bir andan diğerine orada olacağını tamamen varsayabiliriz. Bu sabah evinizin kapısından çıkıp yaşadığınız sokağın bir önceki akşam evinize girdiğinizde görüldüğü gibi görünmediğini keşfedemezsiniz. Ofise veya iş yerinize gitmek para kazanma fırsatını temsil ediyorsa, oraya tanıdık yollarla ulaşmanın mümkün olacağını tamamen varsayarsınız.

Ancak, piyasalarda elde edilenle karşılaştırılabilir para kazanma potansiyeli olarak, konum anlık olarak değişse, sokaklar da birbirleriyle ilişkili olarak konumlarını değiştirse ve dahası, oraya giden yolunuzu bulup bulmadığınızı kimse umursamasa ve nereye varacağınızdan tamamen siz sorumlu olsanız?

Piyasa ortamında etkili bir şekilde işlev görmek için kendinizi sorumlu tutmanız gerektiği mantıklıdır. Aksi takdirde, kendinizi tanımlayamadığınız ve istemediğiniz, dışınızdaki ve içinizdeki güçler tarafından bir şeyin içine veya dışına sürüklenmeye izin vererseniz, nasıl ticaret yapmayı öğrenebilirsiniz? Piyasanın davranışı gizemli görünecektir çünkü sizin kendi davranışınız gizemlidir. Ne yapacağınızı bilmediğiniz için sürekli bir kafa karışıklığı, endişe ve korku halinde olacaksınız.

Kendinizi anlamak, piyasaları anlamakla eş anlamlıdır çünkü bir tüccar olarak fiyatları hareket ettiren kolektif gücün bir parçasısınız. Kendi iç güçlerinizi anlamazsanız, grup davranışlarının dinamiklerini, grubun davranışları sonucunda para çekebilecek kadar iyi nasıl anlayabilirsiniz? Davranışlarınızı etkileyen iç güçleri anladığınızda ve ne yapıp ne yapmayacağınız ve ne yapıp ne yapamayacağınız konusunda sorumluluk aldığınızda, grubu oluşturan diğer tüccarların nasıl ve neden bu şekilde davrandıklarını algılamaya başlayacaksınız.

Kendiniz üzerinde bir dereceye kadar kontrole ulaştığınızda, diğer tüccarların kendilerine ne olacağını kontrol edemediklerini, hakim rüzgarın gücüne boyun eğen ve sürekli olarak ezilen çimen yaprakları gibi olduklarını görebilirsiniz. **Grup zihniyetinin ötesine geçerek kendiniz artık bir çimen yaprağı olmadığınız ana kadar bunu göremeyeceksiniz. Bunu başarabildiğinizde o zaman grubun davranışını anlamak, muhtemelen bundan sonra ne yapacaklarını tahmin etmek ve bundan en iyi şekilde yararlanmak çok daha kolay hale gelir. Grubu kesinlikle kendinizi anladığınızdan daha fazla anlayamazsınız. Kendinizi sorumlu kılmak için tanım ve kurallar oluşturmak, kalıcı başarıya giden yolda sadece ilk adımdır.** Gerekliliklerini kabul edebilir ve bunları oluşturabilirsiniz, ancak daha sonra dehşete düşerek, bunlara uymanın son derece zor olduğunu görebilirsiniz. Üçüncü bölümde kendi kurallarınızı takip etmenizi zorlaştıran etkileşimli zihinsel güçleri inceleyeceğiz.

7. PİYASA ORTAMINDA NEDENLER ÖNEMSİZDİR

Bu bölümü "**Piyasa Ortamında Nedenler İlgisizdir**" başlığıyla adlandırdım; çünkü piyasanın neden böyle davrandığını tespit edebilirlerse bu nedenlerin piyasanın bundan sonra ne yapacağını belirlemelerine yardımcı olacağına inanan tüccarları takdir ediyorum. Buna inanmak, tüccarların neden böyle davrandıklarını bildiklerini ve eylemleri için verdikleri nedenlerin gelecekteki davranışlarını belirlemede yardımcı olacağını varsayar.

Tüccarların eylemleri için verdikleri nedenler ilgisizdir. *Çoğu tüccar neden böyle davrandıklarını bilmez çünkü çoğu tüccar işlemlerini planlamaz ve böylece kendileri ile işlemlerinin sonuçları arasındaki tüm bağlantıyı ortadan kaldırır. Çoğu tüccar kendiliğinden ve dürtüsel olarak hareket eder ve davranışlarının gerekçesini sonradan ortaya koyar. Bu sonradan ortaya çıkan nedenlerin çoğu tüccarların yaptıkları için gerekçeler veya tüccarların yapmadıkları için bahanelerdir.*

Temelde insanlar para kazanmak için işlem yapar. Para kazanmak için, tüccarlar pozisyonlarına giriş yapmak, pozisyonlarını bir süre tutmak ve sonra pozisyonlarından çıkmak zorundadır. Tüccarlar pozisyonlara girip çıktıklarında, fiyatlar üzerinde bir güç görevi görerek fiyatları hareket ettirirler. Piyasayı gözlemlerken, pozisyona girmeyi veya pozisyonu tutmayı beklerken, tüccarlar herhangi bir anda fiyatlar üzerinde etki edebilecek potansiyel bir güçtür. Tüccarlar ne yapacaklarını yapmadan önce planlasalardı, neden böyle davrandıklarına dair verecekleri nedenler, diğer tüccarların eylemlerinin fiyatları nasıl etkileyeceğini tahmin etmelerine kesinlikle yardımcı olabilirdi. Bu, elbette, planlarını açıklayacaklarını ve gerçeği söyleyeceklerini varsayar. Tutarlı bir şekilde para kazanan çok az tüccar vardır ve amaçlarına uygun olmadığı sürece nadiren nedenlerini açıklarlar.

Aslında, yeteneklerine güvenen ve fiyat hareketleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olabileceklerini bilen tüccarlar, planları hakkındaki bilgileri diğer tüccarlardan uzak tutmak için büyük çaba harcarlar çünkü planlarını uygulama olasılığını azaltır. Ancak bu, pozisyonlarını aldıktan sonra diğer yatırımcıları aynı pozisyona çekmek için ne yaptıklarını bilerek ifşa etmeyecekleri ve onları kendi yönlerinde fiyat hareketi yaratmak için birbirleriyle rekabet etmeye zorlamayacakları anlamına gelmez.

Öte yandan, ne yapmak istedikleri konusunda kendilerine güvenmeyen yatırımcılar, yapacakları şeyin işe yarayacağına dair bir tür onay almak umuduyla, kendilerini dinleyecek herkesle ticaret fikirlerini memnuniyetle paylaşacaklardır.

Bu nedenle, neden böyle davrandıklarına dair sundukları nedenler genellikle sadece algıladıkları hataların acısını hafifletme amacına hizmet eder ve bu da yararlı bir davranış değildir. **Yararlı olan, yatırımcıların genellikle bir balık sürüsüne veya sığır sürüsüne çok benzeyen bir grup olarak hareket ettiğini anlamaktır.** Bireysel yatırımcılar, aynı tür piyasa koşullarını fırsat veya hayal kırıklığı olarak algılama eğiliminde olan belirli gruplara ayrılır. Sonuç olarak, piyasanın dengesini bozmak için birlikte hareket ederler ve fiyatların ağırlıklı olarak tek bir yönde hareket etmesine neden olurlar. Çeşitli gruplar para kazanabileceklerine inandıkları için pozisyon alırlar ve ya para kaybettikleri ya da daha fazla para kazanma olasılığının para kaybetme riskine göre azaldığını düşündükleri için çıkarlar. Örneğin, borsaların tabanındaki yerel halk en az sabra sahip olan, en dürtüsel olan, en kolay hayal kırıklığına uğrayan ve sonuç olarak en küçük fiyat hedeflerine ve en kısa zaman dilimi perspektiflerine sahip olanlardır. Sonuç olarak, en aktif olanlardır ve hepsi aynı anda aynı şeyi yapmaya çalışacaktır.

Kurumsal ve bireysel işlem yapanlar, birbirlerinden farklı fiyat hedeflerine ve zaman çerçevesi perspektiflerine sahip iki gruptur. Bu gruptaki bireyler aynı zamanda birlik içinde hareket etme eğiliminde olacak ve belirli bir anda katılım dereceleri veya katılım eksiklikleri ile piyasadaki dengeyi bozacaktır. Hangi piyasa koşullarında katılma olasılıklarının en yüksek olduğunu, hangi koşulların gelecek hakkındaki inançlarını doğrulayacağını ve neyin onları hayal kırıklığına uğratacağını belirleyebilirsiniz. Benzersiz özelliklerini öğrendikten sonra, bir veya daha fazla grubun nasıl hareket edeceğini tahmin edebilir ve faaliyetlerinin piyasanın dengesini ve fiyat hareketinin potansiyelini nasıl etkileyeceğini belirleyebilirsiniz.

NEDEN TRADE YAPARIZ?

Var olduğumuz her an çevreyle etkileşim halindeyiz, kendimizi kendi benzersiz yolumuzla ifade ediyoruz ve böylece hayatımızı yaşadığımız şekilde yaratıyoruz. Her an yaptığımız her şey kendimizi ifade etme biçimidir. İhtiyaçlarımızı, isteklerimizi, arzularımızı ve hedeflerimizi karşılamak için kendimizi ifade ederiz. Günümüzde çoğu birey enerjilerini yiyecek ve barınma gereksinimlerinin ötesindeki ihtiyaçları karşılamak için yönlendirebilir, ancak bunu yapmak için para gerekir.

Para, bireylerin kendilerini son derece uzmanlaşmış yollarla ifade etmelerinden kaynaklanan mal ve hizmetleri takas edebileceğimiz bir değişim sistemine olanak tanır. Para, bireyler olarak kendimizi ifade edebileceğimiz araçları veya yolu temsil ettiği için ihtiyaçlarımızın nesnesi haline gelmiştir. Tüm davranışlar bir kendini ifade etme biçimidir ve bir bireyin toplumumuzda kendini ifade etmek istediği hemen hemen her yol para gerektirir. Dolayısıyla kültürel varoluşun en temel düzeyinde para, ifade özgürlüğünü temsil eder.

Kendilerini uzmanlaşmış yollarla ifade eden bireyler, son derece karmaşık bir karşılıklı bağımlılık sistemi yaratır. Mal ve hizmetleri takas etmek için, değişim yapmak için bu mal ve hizmetlerin değeri konusunda anlaşmalıdır. "Değeri", bir ihtiyacı karşılamada bir şeyin göreceli önem derecesi veya potansiyeli olarak tanımlıyorum. Mal ve hizmetlerin daha sonra takas edildiği gerçek fiyat, arz ve talep, temel ekonomik yasası tarafından belirlenecektir. Psikolojik açıdan, arz ve talep yasası insan korkusu ve açgözlülüğüne dayanmaktadır. Hem korku hem de açgözlülük, insanları algılanan dış koşullara göre ihtiyaçlarına bağlı olarak hareket etmeye veya hareket etmemeye zorlayacaktır. Mal ve hizmetlerin fiyatı, bireyin ihtiyaçlarının, bu ihtiyaçları karşılama yeteneğine olan inancına göre Belirlenecektir. Bu inancın içinde, ihtiyaç duydukları mal ve hizmetlerin bulunabilirliğine ilişkin algıları ima edilmektedir.

Açgözlülük, kıtlık ve güvensizlik inancına dayanır. Her iki inanç da **korku** yaratır. "Açgözlülüğü", kişinin kendini tatmin etmek için asla yeterli şeyin olmayacağı inancı ile kişinin güvende veya tatmin olmuş hissetmek için her zaman daha fazlasına ihtiyaç duyduğu inancının birleşimi olarak tanımlıyorum. Bu koşulların içsel veya dışsal olarak var olduğu algısı, arzı kimin kontrol ettiğine bağlı olarak kişiyi harekete geçmeye veya hareket etmemeye zorlayacak bir korku yaratacaktır. Birinin sergilediği davranış, açığı karşılamak için yapması gerektiğine inandığı şeyle tutarlı olacaktır. *İki veya daha fazla kişi aynı korkulara sahipse, genellikle mevcut arz için birbirleriyle rekabet edeceklerdir.*

Bir şeyin arzı, ihtiyaca göre sınırlıysa, ihtiyaç duyanlar mevcut arz için rekabet edecektir. Başka birinin ihtiyaç duyabileceğinden daha fazla kaynak (daha fazla para) takas etme isteklerine göre rekabet edeceklerdir. Ancak arz, ihtiyaç (talep) ile ilişkili olarak büyükse, kıtlık korkusu olmayacaktır; sonuç olarak, insanlar kaynaklarını (para) başka ihtiyaçlara yönlendirerek veya sadece fiyatın düşme olasılığını bekleyerek koruyacaklardır.

Bireysel eksiklik veya kıtlık korkularına dayanan herhangi bir etkileşim sistemi, mal ve hizmetlerin fiyatının, belirli bir anda kollektif kitleler tarafından deneyimlenen göreceli güvenlik veya güvensizlik derecesine göre dalgalanmasına neden olacaktır. Bu dalgalanan fiyatlar, kendilerinin karşılayamayacağı bir ihtiyacı karşılamak için başkalarına bağımlı olan herkes için ekonomik risk yaratır. Risk nedir? Risk, bir ihtiyacı karşılama çabası veya değişimi sırasında kişisel kaynakların (enerji, para vb.) net kaybı olasılığıdır. Dalgalanan fiyatlar, fiyat hareketinin yarattığı riski üstlenmeye istekli olanlar için de fırsatlar yaratır. Bireyler arasında mal ve hizmetlerin değeri konusunda anlaşmazlık olduğu sürece fiyatlar dalgalanacak ve böylece riskleri üstlenirlerse tüccarların para kazanma fırsatları yaratacaktır.

TRADE TANIMI

Ticareti, iki tarafın bir ihtiyacı veya hedefi karşılamak için değerli bir şeyi takas etmesi olarak tanımlıyorum. Hisse senedi veya vadeli işlem piyasaları bağlamında, katılımcılar yalnızca servet biriktirmek veya fiziksel varlıkların değerinin düşmesini önlemek amacıyla ticaret yaparlar. Özünde, bu piyasalardaki tüm yatırımcılar, ister spekülâtör ister hedger olarak etiketlensinler, servet biriktirmek için ticaret yaparlar; **bu sadece bir bakış açısı meselesidir**. Hedger için bir varlığın değerini ekonomik riskten koruma motivasyonu hala servet biriktirmektir.

Hedger'lar, fiyatları değiştirerek oluşan riski başka bir istekli yatırımcıya aktararak daha yüksek bir ekonomik kesinlik için ticaret yapacaktır. Genellikle, bu değişikliklerden servet biriktirme fırsatı için fiyatları değiştirme riskini üstlenmeye istekli olan, ticaretin diğer tarafındaki spekülâtör olacaktır. Örneğin, hisse senedi sahipleri hisse senetlerini satacaklardır çünkü hisse senedinin gelecekte değer kazanması olasılığının, onu tutmanın riskine ilişkin değerlendirmelerine göre ya hiç olmadığına ya da asgari düzeyde olduğuna inanırlar. Ayrıca, diğer ihtiyaçları karşılamak için tasfiye etme ihtiyacı varsa, gelecekte değer kazanma beklentileriyle bile satabilirler. Alıcılar (ticaretin diğer tarafı) hisse senedinin değer kazanacağına inanır. Alıcının buna inandığını varsayabiliriz çünkü insanlar servet biriktirmek için ticaret yaparlar.

Bir tüccarın amacı servet biriktirme ihtiyacını karşılamak olduğundan, insanların bilinçli olarak kaybedeceklerine veya ihtiyaçlarını karşılamada başarısız olacaklarına inanarak bir ticarete girmeyeceklerini varsayabiliriz. Tüm tüccarların temelde aynı hedefleri (kazanmak) olduğu için, o zaman iki tüccarın, işlem gören şeyin gelecekteki değeri hakkında zıt inançlara sahip olmadıkları sürece bir ticarete girmediğini söyleyebiliriz. Herhangi bir şeyin mevcut fiyatının her zaman birinin o anda ödemeye istekli olduğu ve satmaya istekli olduğu şeyin bir yansıması olduğunu unutmayın.

Bu nedenle, bir ticaretin bir fiyattan var olması için iki taraf arasında bir anlaşma olması gerekse de, işlemin içinde alıcı ve satıcı arasında işlem yaptıkları şeyin gelecekteki değeri konusunda tam bir anlaşmazlık vardır. Örneğin, herhangi bir hisse senedi sahibinin, hisse senedinin gelecekte değer kazanma potansiyeli olduğuna inanıyorsa onu satmayacağını söylemekte yanlış mı olurum? Sattığında, gelecekteki değer kazanma olasılıklarından temelde vazgeçmiş olur. Alıcı neden satın aldı? Para kaybetmek için mi? Yanılmak için mi? Hayır, elbette hayır. Alıcının hisse senedinin gelecekteki değerine olan inancı, satıcının inancının tam tersidir. *Bu farklılık, vadeli işlemler ticaretiyle daha da açık bir şekilde gösterilir.*

Gerçek ilgi çekici olan, akademik topluluğun piyasaların verimli olduğuna olan inancıdır; bu, tüccarların davranışları için rasyonel nedenlere sahip olduğunu, ne yaptıklarını bildiklerini ve bunu yapmak için iyi bir nedenleri olduğunu varsayar. Akademisyenler ayrıca piyasaların temelde rastgele olduğuna inanırlar; bu, verimli olması gereken bir piyasayla tamamen çelişiyor gibi görünmektedir. Ancak aslında, rasyoneli belirli bir metodolojinin sonucu olan veya önceden planlanmış ve kesinlikle rastgele olmayan herhangi bir eylem olarak tanımlarsanız, piyasanın davranışı çoğunlukla irrasyoneldir; çünkü irrasyonel davranış çok öngörülebilirdir.

Fiyat hareketini tahmin etmeyi öğrenmek istiyorsanız, nedenlere dikkat etmeniz gerekmez. Yapmanız gereken, tüccarların çoğunluğunun dış koşulları kıtlık korkusuyla veya bir şeyi kaçırma korkusuyla veya her ikisiyle ilişkili olarak nasıl algıladığını belirlemektir.

8.BAŞARILI BİR TRADER OLMANIN ÜÇ AŞAMASI

Başarılı bir yatırımcı olmanın üç aşamasını ele almadan önce, daha önce ele alınan konulardan bazılarını gözden geçirmek iyi bir fikir olacaktır.

Piyasa ortamında oyunun kurallarını koymalı ve daha sonra piyasa sürekli olarak bu kuralları takip etmenize gerek olmadığına inanmanızı sağlayacak şekilde hareket etse bile bu kurallara uyma disiplinine sahip olmalısınız. Bu hareket, herhangi bir anda size uyan herhangi bir yanılsamaya veya çarpıtmaya kapılmanıza izin vermez. Beklentilerinizin yerine getirilme olasılığını destekleyecek makul bir bilgi varsa, kesinlikle acı çekmeyi (piyasa hakkındaki yanılsamalarınızla yüzleşmeyi) seçmek istemezsiniz.

Sınırsız bir ortamda, bir kaybın gerçekliğiyle yüzleşemiyorsanız, o zaman her işlemde her şeyi kaybetme olasılığınız vardır. İşleme girmenin kumar gibi olduğuna inanıyorsanız, öyle olmadığını bilmelisiniz. Herhangi bir kumar oyununda kaybetmek için aktif olarak katılmalı ve kaybetmeyi durdurmak için hiçbir şey yapmamalısınız. Piyasa ortamında, bir işleme girmek için aktif olarak katılmalı ve kayıplarınızı sonlandırmak için aktif olarak katılmalısınız. Hiçbir şey yapmazsanız, sahip olduğunuz her şeyi kaybetme potansiyeli vardır.

Kumar oyunlarına katıldığınızda, riskinizin tam olarak ne olduğunu bilirsiniz ve olay her zaman sona erer. Piyasalarda, stop'ları kullanacak kadar disiplinli olsanız bile, nihayetinde riskinizin ne olduğunu bilemezsiniz çünkü piyasa stop'larınızı geçebilir.

Ayrıca olay asla sona ermediği ve sürekli hareket halinde olduğu için, herhangi bir işlemde kaybettiğinizi geri alma olasılığı her zaman vardır. Kaybettiğinizi geri almak için aktif olarak katılmanız gerekmez; sadece işleminizde kalmanız ve piyasanın size bunu vermesine izin vermeniz gerekir. **Sonuç olarak, karşı konulması çok zor olan kayıplarınızı kesmeme konusunda sürekli bir cazibe vardır.** Tek yapmanız gereken riski görmezden gelmekten, neden kazanma olasılığı yerine acıyı seçersiniz ki!

PİYASA DENEYİMİNİZİ SİZ YARATIYORSUNUZ

Her denge (mevcut fiyat) her yatırımcıya bir sonraki değişime göre düşük fiyattan satın alma veya yüksek fiyattan satma fırsatı sunar.

Bir işlemi gerçekleştirmek için gereken zaman dışında, temelde hepimiz için aynı piyasadır. Belirli bir dengeyi bir işlem gerçekleştirme fırsatı olarak algılayabilirsiniz, son fiyat değişikliğinden kaçırılmış bir fırsat olduğuna inandığınız şey için acı çekebilirsiniz ya da bir fırsat olarak algılasanız bile piyasanın sizi yanıltabileceğinden korktuğunuz için mevcut fiyattan işlem yapmaktan kaçınabilirsiniz. **Piyasa, onu algıladığınız yolları yaratmaz; yalnızca belirli bir anda iğinizde olup biteni yansıtır.**

Mevcut piyasa koşullarını bir fırsat olarak algılayıp algılamamanız ve alınıza göre hareket edip etmemeniz veya bunun bir fırsat olduğunu hareket gerçekleşene kadar fark edip etmediğiniz, **doğrudan sizin benzersiz psikolojik yapınızın bir yansımasıdır.** Herhangi bir belirli harekete anlam yüklersiniz. Objektif bir bakış açısından bir sonraki yukarı çıkış, fiyatın önceki fiyattan sadece bir yukarı çıkış yapması olarak tanımlanabilir. Bu, hepimizin paylaştığı o tek-yukarı fiyat değişimiyle ilgili bir gerçekliktir. Ancak, bir tüccar için o bir yukarı çıkış, taşıdığı kısa pozisyondaki son hareket olabilir. Başka bir tüccar için, piyasa daha yükseğe çıkamayacağı için mükemmel bir satış fırsatı anlamına gelebilir.

Üçüncü bir tüccar için, piyasanın direnci tanımlama biçimine göre bir direnç alanından çıkması nedeniyle bir satın alma fırsatı anlamına gelebilir.

Piyasa, sizin belirli bir fiyat değişikliğine veya piyasa koşuluna verdiğiniz anlamı ne seçer ne de seçmenin bir yoluna sahiptir.

Örneğin, yüksekten satış yapma fırsatı algılayabilir ve kısa pozisyonla piyasaya girerek bu algıya göre hareket edebilirsiniz. Girdiğiniz noktadan itibaren, piyasanın sizin lehinize gittiğini ve sonra sert bir şekilde tersine döndüğünü varsayalım. Bunu yaparken, çok hızlı bir şekilde giriş noktanızdan geçti ve sadece birkaç dinlenme periyodu ve küçük geri çekilmelerle yükselmeye devam etti.

Her bir dinlenme veya geri çekilme, kısa pozisyonunuzdan çıkıp kendinizi tersine çevirmeniz için bir fırsat olabilirdi. **Sizi ne durdurabilirdi? Cevap içinizde.** Piyasa her durakladığında veya biraz geri çekildiğinde rahat bir nefes aldıysanız ve sonunda her şeyin bittiğine inanmayı seçtiyseniz, o zaman size soruyorum, **Her şey bitti mi? Bunun nedeni kendinizle yüzleşmek ve yanıldığımı söylemek zorunda kalmamanız olabilir mi? Bu yine içinizde.** Fiyatın duraklama noktalarını, riskinizi ortadan kaldırma fırsatından yararlanma ve işleminizi tersine çevirerek kar elde etme olasılığınızın yüksek olması yerine yüzleşmeden kurtulma olduğuna inanmayı (zihinsel ortamınızın yapısına göre) seçersiniz ve işlemi değiştirmezsiniz.

Piyananın size görüldüğü şekli aslında onu kendi zihninizde yarattığınız şekildeydi. *Mevcut tüm seçenekler ve olasılıkları değerlendirmenin alternatif yolları arasından belirli bir yolu seçersiniz.* Kendi zihinsel çerçeveniz (bilgiyi ne şekilde ve nasıl elde edeceğinizi kontrol eden) sizi o kaybeden ticarete kilitledi. **Bir kaybı tanımlama şekliniz (bunun hakkındaki inançlarınız) ve sizin için ne anlama geldiği, psikolojik yapınızın bir parçasıdır. İnançlarınız, dikkatinizi odakladığınız bilgileri seçme şeklinizi oluşturmak için çevresel bilgilere ilişkin algınızla etkileşime girecektir. Bilginin geldiği yer olmasına rağmen, piyananın bu süreçle hiçbir ilgisi yoktur.**

Ticaret ortamında kararlarınızın sonucu anında gelir ve zihniniz dışında hiçbir şeyi değiştiremezsiniz. Ticaretinizden daha tatmin edici sonuçlar yaratma gücünüz, zihinsel esneklik derecenizde yatar. Piyasalarla nasıl akacağınızı öğrenmelisiniz; ya onlarla uyum içindesinizdir ya da değilsinizdir. Farklı piyasa davranışlarını ne kadar az kabul ederseniz, piyasa size o kadar çok düşman gibi görünür. Bir sonraki anda her şeyi sizden alan açgözlü bir canavara benzer.

Piyananın yaptığını değiştiremezsiniz. Sadece piyananın daha fazla netlik ve nesnellikle daha sonra ne yapabileceğini algılamaya izin verecek şekilde kendinizi değiştirebilirsiniz. Bir tüccar olarak, daha sonra ne olacağını bilmek istersiniz, ancak en olası olasılıkları algılamaya izin verecek şekilde kendinizi zihinsel olarak açmayı reddederseniz, daha sonra ne olabileceğini nasıl bilebilirsiniz?

Kontrolünüzün olmadığı bir olayda daha sonra ne olacağını bilmek istemek ve aynı zamanda yalnızca çok sınırlı sayıda olasılığa izin veren katı bir zihinsel yapıyı sürdürmek düşüncede tam bir çelişkidir.

Düşüncedeki bu çelişki, inançların doğasını ve bir kişinin çevresel bilgilere ilişkin algısını nasıl sınırladıklarını anlamamanın sonucudur. İşlem yaptığınızda, gelecek hakkında bir inancınız olması gerekiyordu. **Yapmanız gereken şey, beklentilerinizin tam olarak beklediğiniz şekilde karşılanması talebinden kendinizi nasıl kurtaracağınızı öğrenmektir.** *Kendinizi talepten kurtarmak, sanki hiç işlem yapmamışsınız gibi, şu anda piyasada var olan fırsatları algılamak için bakış açınızı değiştirmenize olanak tanır.*

Hepimiz çevresel bilgileri seçmek durumundayız çünkü her şeyin aynı anda farkında olamayız. İnançlarınızı haklı çıkarmak için piyasa bilgilerini seçerseniz, kendinizi aşırı derecede dezavantajlı bir konuma sokarsınız. Piyasanın tutarlılığını ve herhangi bir yönde hareket etme potansiyelini daha iyi gösterebilecek bilgileri farkındalığınızdan dışlamış olursunuz. Zaman çerçevesi perspektifinizi genişleterek "genel resim" için bir bakış açısı geliştirmeyi öğrenmek son derece zor hale gelir.

Yani piyasanın hareketini gerçekten kontrol edemeseniz bile, piyasanın hareketine ilişkin algınızı, size maksimum nesnellik sağlayacak şekilde nasıl kontrol edeceğinizi öğrenebilirsiniz. Nesnel olarak algılamayı öğrenmek, piyasanın size ne zaman girip ne zaman çıkacağını söylemesine izin verme yeteneğinizi artıracaktır. İnançlarınızı haklı çıkarmak için bilgi kullanmak yerine, belirli bir anda en olası olasılıkları algılamak için nasıl işlem yapacağınızı öğrenebilirsiniz. Zihinsel ortamınızın işleyişine ilişkin sağlam bir içgörü ve anlayış temeli oluştururken (bunu 9 ila 14. başlıklarda sunacağım), piyasaları nesnel bir bakış açısıyla algılamaya ve sonunda sezgisel olarak işlem yapmanıza olanak sağlayacak şekilde kendinizi nasıl değiştireceğinizi öğreneceksiniz.

Kitabın geri kalanında size sunacağım şey, işlem ortamında daha etkili bir şekilde işlev görmek için kendinizi nasıl uyarlayacağınıza dair adım adım bir süreçtir. Esasen, inançlarınızı hedeflerinizle daha tutarlı olacak şekilde belirlemenizi ve manipüle etmenizi sağlayacak bir süreçtir.

Bu yaklaşımın temelini oluşturan **iki baskın şablon** vardır. **Birincisini** daha önce kısaca ele aldık, inançlarınıza, algılarınıza, niyetlerinize ve kurallarınıza dayanarak kendi zihninizde deneyimlediğiniz piyasayı siz yaratırsınız. **İkincisi**, işlem sonuçlarınız **üç temel alanda geliştirdiğiniz becerilerin** derecesinin bir fonksiyonu olacaktır: **algı veya fırsatı algılama yeteneğiniz; uygulama veya bir işlemi gerçekleştirme yeteneğiniz; ve birikim veya hesap bakiyenizin belirli bir süre veya işlem dizisi boyunca büyümesine izin verme yeteneğiniz.**

FIRSATI ALGILAMA

Fırsat algınız, piyasanın davranışına ilişkin içgörü derinliğinin bir fonksiyonudur. Piyasanın davranışına ilişkin içgörü derinliği, yapabileceğiniz ayrımların sayısına ve bu ayrımların kalitesine eşittir. Fırsat algısı, piyasanın bundan sonra ne yapacağına ilişkin beklentinizle eş anlamlıdır. Etkili olmak için, nesnel bir bakış açısından yüksek olasılıklı bir fırsatın göstergesini sağlayacak türden ayrımlar yapmayı öğrenmeniz gerekecektir; buna “*olasılıkların taahhütsüz bir değerlendirmesi*” diyorum.

Sonunda daha geniş bir perspektifin "vizyonuna" dönüşecek kaliteli ayrımlar yapabilmek için, piyasa faaliyetinin zaman çerçevesi perspektifini nasıl genişleteceğinizi öğrenmeniz gerekecektir. Bu sürecin birkaç bileşeni vardır, ancak en önemli ikisi **(1) tamamen disiplinli bir ticaret yaklaşımı başlatmak** ve **(2) geçmiş ticaret deneyimlerinizin anılarında depolanan olumsuz duygusal enerjiden kendinizi nasıl kurtaracağınızı öğrenmektir.**

Disiplinli yaklaşım, toplumun yaptığı gibi davranışınızı sınırlamak veya kontrol etmek için herhangi bir dış kısıtlama sağlamayan bir ortamda etkili bir şekilde işlev görmek için gerekli olan **öz güven derecesini** geliştirmenize doğal olarak yardımcı olacaktır. **Disiplin olmadan, kendi dizginlenmemiş dürtülerinizin insafına kalacak ve temelde kontrolden çıkacaksınız.** Sonuç olarak, öz disiplinden gelişen öz güven olmadan, kendi davranışınızın öngörülemezliğinden korkacaksınız. Aynı zamanda, en çok korktuğunuz şey kendi davranışlarınız olduğunda, bu korkuyu piyasalara düzensiz ve görünüşte öngörülemez olarak yansıtacaksınız.

*Piyasanın davranışını, kendi davranışınızı anladığınızdan daha fazla anlayabileceğinizi düşünmek saçma olurdu. Kendi davranışınızın temel doğasını kavramak için, **korkunun çevresel bilgilere ilişkin algınız üzerindeki tüm etkilerini** iyice anlamanız gerekecektir.*

En temel düzeyde, korku, sizin lehinize olan ve olmayan olasılıkları açıkça gösterebilecek piyasa bilgilerine ilişkin farkındalığınızı sınırlayacaktır. Piyasanın size neler yapabileceği konusunda sürekli endişeleniyorsanız ve piyasanın tutarlılığına ve yapısına odaklanamıyorsanız, piyasanın davranışına ilişkin derin bir anlayış nasıl gelişebilir? Herhangi bir piyasa koşulunda uygun şekilde hareket edeceğinize güveniyorsanız, piyasa size hiçbir şey yapamaz. Bunu öğrenmek, her yatırımcının başarılı olmak için ihtiyaç duyduğu güven düzeyini kazanmanın anahtarıdır.

Daha geniş bir perspektifte, korku, piyasa davranışında büyük resmin bir "vizyonunu" edindiğiniz türden ayrımlar yapma noktasına kadar gelişme olasılığınızı azaltacaktır. **Korkunun ticaretinizde nasıl işlediğini anladığınızda ve onu yendiğinizde, korkunun piyasada bir bütün olarak nasıl işlediğini görebilecek ve ardından grubun belirli türdeki bilgilere tepkisini tahmin edebileceksiniz.**

Ticaret kariyerinize doğru zihinsel bakış açısıyla veya disiplinli bir yaklaşımla başlamadıysanız, o zaman muhtemelen bir dereceye kadar psikolojik hasar görmüşsünüzdür. *Psikolojik hasarı, korku üretme potansiyeli olan herhangi bir zihinsel durum olarak tanımlıyorum. Bu deneyimlerde depolanan negatif enerji (çevrenin tehdit edici doğası hakkında bir inanç yaratan ve destekleyen), hafızada depolanan enerji derecesiyle aynı ölçüde korku üretecektir.*

Kendinizi acıdan kurtarmayı öğrenerek, korkuyu azaltacak ve kendinizi otomatik olarak piyasaların doğası hakkında yeni farkındalıklara açacaksınız. Kendinizi açacaksınız çünkü korku dikkatinizi daraltmanıza neden olmayacak. Acıdan kaçınmaya odaklanmak yerine, piyasaların size söylediklerine odaklanabilirsiniz. Kendinizi korkudan nasıl kurtaracağınızı öğrenmek, piyasanın davranışında algıladığınız yeni ilişkilere yanıt verebileceğiniz yaratıcı yollar düşünmenizi de sağlayacaktır. Sonuç olarak, herhangi bir piyasa durumuna uygun şekilde yanıt verme yeteneğinize olan güveninizi artıracaksınız.

EMİR VERMEK

İşlemlerinizi alma yeteneğiniz, ürettiğiniz korku miktarının veya bunun eksikliğinin bir fonksiyonudur. **Korku her zaman çevrenin tehdit edici doğası hakkındaki inançlarınızın sonucudur.** Piyasada tehdit edici ne olabilir? Eğer kendinize güvenip herhangi bir piyasa koşulu altında uygun şekilde hareket etme konusunda tamamen güveniyorsanız, hiç birşey. **Esasen, korktuğunuz şey piyasalar değil, yapmanız gerekeni, yapmanız gereken zamanda, tereddüt etmeden yapamamanızdır.**

Piyasalarla olan ilişkinizde neyden korkmanız gerektiğini öğrenmeniz gerekiyor. Korkmayı öğrendiğiniz şey, acıya neden olan her ne yaptıysanız onun bir sonucudur. Acınız, ne beklediğiniz ne de amaçladığınız bir sonuçla sonuçlanan, daha sonra ne yapacağınızı bilmemenizin sonucuydu. **Piyasa ortamında hareket etmekte veya hareket etmemekte özgürsünüz; piyasalar, cehaletten veya tamamen güçsüzlük hissinden kaynaklansa bile, sizin izin vermediğiniz hiçbir şeyi size yapamaz.**

Korkunun kişinin davranışları üzerindeki etkileri açıktır ve kişiyi tamamen hareketsizliğe kadar sınırlar.

İşlemlerinizi düzgün bir şekilde gerçekleştiremiyorsanız, en mükemmel fırsatı algıladığınızda bile, bunun nedeni geçmiş işlem deneyimlerinin anılarında bulunan acıdan kendinizi kurtaramamış olmanız ve belirli bir koşul kümesinde uygun şekilde hareket edebileceğinize hala güvenmemenizdir. Eğer güvenseydiniz, korku veya hareketsizlik olmazdı.

KÂR BİRİKTİRME

Tek bir işlemde veya belirli bir zaman diliminde birkaç işlemle kümülatif olarak kâr biriktirme yeteneğiniz, **öz değerlendirme derecenizin bir fonksiyonudur**. Bu öz değerlendirme duygusu, aslında, başarının en önemli psikolojik bileşenidir ve sonuçlarınızı belirlemede diğer tüm unsurları geçersiz kılacaktır.

Kendinize değer verme dereceniz, belirli bir anda veya zaman dilimi perspektifinde mevcut veya algılanabilir maksimum potansiyelden kendinize ne kadar para vereceğinizi (*piyasa size parayı vermez, siz fırsatı algılama ve bir işlem yapma yeteneğinize göre kendinize verirsiniz*) **düzenler**. Piyasa davranışına ilişkin anlayışınızın derinliği veya bilinçli olarak neyi amaçladığınız önemli olmaksızın, kendinize yalnızca kendi kendinize değer verme seviyenize karşılık gelen miktarda para **"verirsiniz"**.

Bu kavram basit bir örnekle açıklanabilir. Tanımınıza veya hangi piyasa koşullarının bir fırsat oluşturduğuna bağlı olarak bir fırsat algılıyorsanız ve bir işlem yapmaz ve takip etmezseniz, sizi ne durdurmuş olurdu? Bana göre, bunun yalnızca iki olası nedeni olabilir. Ya başarısızlık korkusuyla hareketsiz kaldınız ya da parayı hak etmediğinizi söyleyen bir inanç (değer) sistemiyle mücadele ediyorsunuz. Aksi takdirde, algınıza göre hareket etmiş olurdunuz.

KENDİNİ KABUL ETME

Sunduğum inanç sisteminin temelini oluşturan ikinci şablon, kişisel dönüşümün, büyümenin ve yeni beceriler öğrenmenin **kendini kabul etmenin** bir işlevi olduğudur. *Yeni bir beceri veya kendinizi ifade etme biçimi öğrenme niyetiniz, özünde kendinizin yeni bir boyutunu yaratma girişimidir. Bu, daha sonra ona doğru büyüyerek yerine getirmeye çalışacağınız geleceğe yansıttığınız bir hedeftir.*

Piyasa, doğal olarak sizi anlık olarak içinizdekilerle yüzleştirecektir. İçinizdekiler güven veya korku, fırsat veya kayıp algısı, kısıtlama veya kontrol edilemeyen açgözlülük, nesnellik veya yanılsama olabilir. **Piyasa sadece bu zihinsel koşulları yansıtır, onları yaratmaz.**

Bu nedenle, kendinizin yeni bir ifadesine dönüşmek (daha başarılı bir tüccar olma hedefinizi gerçekleştirmek) için, bu olumsuz zihinsel koşullardan herhangi birinin ve onları yaratan psikolojik bileşenlerin varlığını nasıl kabul edeceğinizi öğrenmeniz gerekecektir. İçinizde bulduğunuz her şeyi kabul etme inancını geliştirmek, bu koşulları değiştirmek için çalışmanız gereken temeli size sağlayacaktır.

Bu **öz kabul** kavramını örneklendirmek için, bana yardım için gelen ve işlem tarzını değiştirmek isteyen bir zemin tüccarının örneğini sizinle paylaşacağım. Zemine ilk indiğinde, para kazanmanın en kolay yolu gibi görüldüğü için scalping'e kapıldı. Ancak, çok sayıda tüccarla rekabet etmek zorunda olduğu için tahvil çukurunda bir veya iki tik için scalping yapmaya çalışmanın fiziksel olarak çok yorucu olduğunu kısa sürede fark etti. Bu yüzden, işlemlerine bir veya iki tikten daha uzun süre tutunmayı öğrenmesi gerektiğine karar verdi.

Yaptığımız ilk şey, işlemlerini önceden planlamaktı. 7 ila 10 tik aralığındaki günlük destek ve direnç noktalarını belirlemek için oldukça basit teknikler kullandık. Plan, fiyatın hedefine (satın alma desteği veya satış direnci) ulaşmasını beklemesi, işlemi gerçekleştirmesi, piyasanın hedefine ulaşmasını beklemesi ve ardından işlemden çıkmasıydı. Piyasa giriş noktasından ters yönde iki veya üç tikten fazla ilerlerse, tereddüt etmeden kaybı gerçekleştirmesi gerekiyordu. Destek ve direnç sayılarının güvenilirliğine ilişkin değerlendirmemize dayanarak, işlemin işe yarayıp yaramayacağını bilmek için iki veya üç tikten fazlasını riske atması gerekmediğine inanıyorduk.

Planını uygulamaya çalıştığı ilk gün, piyasanın giriş noktasına ulaşmasını bekleyerek çok iyi iş çıkardı. Ancak, işlemi gerçekleştirme zamanı geldiğinde bunu yapamadı. Bir destek seviyesinden satın alması gerekiyordu ve bunu yapmadı çünkü daha da düşeceğini düşünüyordu. Piyasa daha da düşmeyi bırakıp orijinal giriş noktasından iki ve üç tik daha yükseğe sıçradığında, devam edip bir sözleşme satın aldı. Oradan, piyasanın direnci test etmek için tekrar yukarı dönmesini beklemesi gerekiyordu, bu direnç başlangıçta amaçladığı giriş noktasından 10 tik daha yüksekti, ancak şimdi sadece yedi tik uzaktaydı.

Piyasanın hedefine dönmesini beklemek yerine, iki tik kar elde eder etmez işlemiden çıktı. Kısa bir süre sonra piyasa direnç alanına döndüğünde, ilk işlemde yaptığı şeyi yaptı. Piyasanın devam edeceğini düşündüğü için kendi fiyatından girmede; piyasa devam etmedi ve başlangıçta planladığından üç tik daha düşük bir fiyattan satıp, tam bir dönüş beklemeden bir tik karla çıktı.

O gün daha sonra yaptıklarından bahsettiğimizde, kendinden aşırı derecede memnun değildi. Kendini sorumlu tuttu, ancak yapması gerekeni yapmadı. Planladığı fiyattan girmede veya planladığı yerden çıkmadı, tabiri caizse "masada birkaç tik bıraktı." Bu, işlemin işe yarayıp yaramayacağını öğrenmek için en fazla iki veya üç tik riske girmesi gereken ve bunu yapamayan çok zengin bir adamdı. Aynı şekilde, o kadar kazanmak için can atıyordu ki, kar hedefini bekleyemedi. Bunu geçmiş olumsuz deneyimlerine bağladı.

Açıkçası, olumsuz deneyimlerinin birikiminin piyasanın davranışıyla veya belirli bir stratejinin işe yarayıp yaramayacağı olasılığıyla hiçbir ilgisi yoktu. Ancak daha da önemlisi, mevcut beceri geliştirme seviyesini kabul etmemesiydi. Performansına duyduğu yoğun öfke, bulunduğu yeri veya ürettiği sonuçları kabul edemediğini açıkça gösteriyordu. Uzun bir aradan sonra ilk kazanan gününü yaşamasına rağmen, o ilk gün onun için olumlu bir deneyim değildi. Kendini kabul etmemesi, gelecekte kazanan işlemlere tutunmasına kesinlikle yardımcı olmayacak; aslında, arzuladığı başarıyı elde etmek istiyorsa sonunda içinden çıkmak zorunda kalacağı daha derin bir çukura kendini kazıyor olacaktı.

Zaman geçtikçe, yüksek başarı olasılığı olan bir fırsatı tanımlama yeteneği konusunda giderek daha fazla kendine güvenmeye başladı. Yaptığı hemen hemen her işlem hemen lehine sonuçlanıyordu, bu yüzden nadiren kendini kaybeden bir işlemde buluyordu. Ancak her gün daha da sinir bozucu hale geliyordu çünkü hala sadece bir veya iki tik kar elde etmek için tutunuyordu ve piyasa bir sonraki destek veya direnç seviyesini test etmek için dönerken masada birkaç tik bırakıyordu.

Onun için başa çıkması daha da zor olan şey, birçok kez günün en düşük seviyesinden satın almış veya en yüksek seviyesinden satmış olmasıydı. Elbette, o sırada bunun günün en yüksek veya en düşük seviyesi olacağını bilmiyordu, ancak geriye dönüp baktığında, bundan yalnızca bir veya iki tik almış olması gerçeğiyle başa çıkamıyordu.

İçindeki baskının arttığını biliyordum çünkü her gün, yapması gerekeni neden yapmadığına dair piyasayla ilgili daha fazla bahanesi oluyordu ve durum hakkında söyleyeceklerimi dinlemeye karşı giderek daha az hoşgörüsü vardı. Tüm bu bahaneler, zaten olduğuna inanmak istediği kişiyle ilişkisinde olduğu kişiyi kabul etmeyeceğinin bir göstergesiydi. Açıkça kendini bir yanılsamaya kaptırıyordu. Zaten olduğuna inanmak istediği kişi olmak için sabırlı olmayı, şu anda olduğu kişiyi kabul etmeyi öğrenmesi, böylece öğrenmesi gerekenlere konsantre olabilmesi ve geçmişteki hataları ve yetersizlikleri olduğuna inandığı şeyler için kendini affetmesi gerekecekti.

Ancak bu çok zor olurdu çünkü başkalarına karşı sabırsız olmak, kendisinden daha zayıf olarak algıladığı insanlarla uğraştığı sürece her zaman istediğini elde etmesini sağlamıştı. Öyleyse neden şimdi sabırlı olmayı öğrenmesi gerekiyordu? Ayrıca, kendine karşı sabırlı olsaydı, yeterince hızlı "öğrenmeyen" veya "hatalar" yapan başkalarına karşı sabırsız, hoşgörüsüz duruşunu haklı çıkarması zor olurdu.

Bir süre ondan haber alamadım ve sadece farklı bir şey yapmadığını varsaydım. Sonra kapanıştan bir gün sonra beni arayıp 20 kontratlık bir pozisyonla işlem yapmaya başlayacağını söyledi. Bunun dışında yaptığı şeyde hiçbir şey değişmemişti, sadece üst üste birkaç kazanan günü olmuştu ve bunlar bir ve iki tiklik kazananlardan oluşuyordu.

Kendisini büyük bir kaybeden güne hazırladığını biliyordum, ancak konuşmamızda bunu ona belirtmedim. Zihinsel sisteminde, daha büyük bir sözleşme büyüklüğüyle işlem yaparak, kendisine ve diğer herkese nihayet ulaştığını, başarılı bir yatırımcı olduğunu ve köklü korkulara maruz kalan bir kişi olmadığını kanıtlamak için yeterli parayı kazanacağını düşünüyordu. "İlerlemenin" önünde engel teşkil edecek biri olmadığım için, sadece onun 20 sözleşmelik bir pozisyonla işlem yapmasının çok da akıllıca olmadığını söyledim, çünkü o büyüklükteki bir pozisyonu idare edecek psikolojik veya mekanik becerileri geliştirmemişti. Homurdandı ve telefonu kapattı.

Ertesi gün 20 sözleşmelik pozisyonlarla işlem yaparak yaklaşık 3.000,00 dolar kaybetti. Son iki buçuk haftalık işlem hayatındaki tüm başarılı çabalarından elde ettiği tüm karları ve daha fazlasını piyasaya geri verdi. O noktada, kendisini daha fazla kabul etmeyi ve kazandıran işlemlerine nasıl tutunacağını öğrenebileceğine dair bir planı dinlemeye hazırды.

Aşağıda kendini kabul etmeyi öğrenmiş bir yatırımcının başka bir örneği verilmiştir. Bu yatırımcı yerel bir aracı kurumda çalışıyor, finansal kurumlar için hedge pozisyonları yönetiyor ve ayrıca kendi hesabına işlem yapıyor. Anlatacağım deneyimden yaklaşık üç yıl önce kendisiyle oldukça düzenli bir şekilde çalışmaya başladım.

Bir gün beni arayıp günün son işleminde pozisyonunu tersine çevirdiği için ne kadar gurur duyduğunu söyledi. Kayıplarını tereddüt etmeden kestğini ve pozisyonunu kısa pozisyondan uzun pozisyona çevirdiğini söyledi. Hiçbir çatışma, direnç veya zihinsel ızdırap hissetmediği için çok mutluydu. Ne yapılması gerektiğini fark etti ve yaptı. Ancak, tersine çevirmesini yaptıktan kısa bir süre sonra, aynı firmada müşteri emirlerini dolduran kat yatırımcılarından biri onu arayıp uzun pozisyonundan çıkması gerektiği yönünde dostça bir tavsiyede bulundu.

Şimdi, müşterim uzun zaman önce başka bir yatırımcının piyasa algısına hiçbir önem vermeyeceğine karar vermişti. Piyasalar hakkında mükemmel bir bilgiye sahipti ve fırsatı tanımlama ve piyasanın hareket etme potansiyelini değerlendirme yeteneğine tamamen güvenebileceğine inanıyordu. En azından kendine güvendiğine inanıyordu. Telefon görüşmesini aldıktan sonra, bu kat tüccarının söylediklerinden etkilenerek pozisyonundan çıktı. Bunu yaptıktan sonra 10 dakika içinde piyasa (tahvil) 15 tik yükseldi, bu da müşterimin pozisyonu açtığı anda başlangıçta potansiyeli olduğunu düşündüğü şeye yakındı.

15 tik'i masada bıraktı çünkü başka bir tüccarın piyasa algısını etkilemesine izin verdi. Ancak, bu deneyimi kaçırılmış bir fırsat olarak görmedi. Bunu, henüz diğer insanların piyasa hakkındaki görüşlerinden tamamen kurtulmadığının bir örneği olarak gördü. Bir fırsatı kaçırmadı çünkü altında çalıştığı çevresel koşullar göz önüne alındığında (onu arayan birinin, bilgilere herhangi bir önem vermemek dışında hiçbir kontrolü olmadığı bir çevresel koşuldu); fırsattan yararlanmak için psikolojik olarak hazır değildi. Psikolojik olarak hazırlıklı olsaydı, başkasının pazar algısının kendisinininkinden daha nesnel olmayacağını fark ederek orijinal planına sadık kalırdı.

Dahası, halihazırda geliştirdiği becerileri göz önünde bulundurulduğunda, diğerlerinin nesnellikleri çok daha azdı. **Kendinizi kabul etme konusunda daha güçlü bir inanç geliştirdikçe, pazarın size beceri geliştirme seviyenizi ve daha da başarılı olmak için üzerinde çalışmanız gereken bilgileri nasıl yansıttığını fark edeceksiniz. Daha sonra her an, becerilerinizin ve öz değerinizin mükemmel bir göstergesi olacak ve size gelişmeniz ve öğrenmeniz için sağlam bir temel sağlayacaktır.**

Sonunda, her zaman elinizden gelenin en iyisini yaptığınızı çok pratik bir düzeyde anlayacaksınız çünkü sonuçlarınız, pazar ortamının doğasına ilişkin derin anlayışınızın ve algıladığınız her şeye göre hareket etme yeteneğinizin sonucu olacaktır.

Herhangi bir belirli çevre koşuluna uyum sağlama konusunda anlayışınızı artırdıkça ve bu anlayışın içindeki gücü fark ettikçe, bu sonuçları kabul etmemek için hiçbir neden kalmayacaktır. Bu anlık mükemmelliği (kendini kabul etme) reddederseniz, aslında öğrenmeye çalıştığınız becerilere dönüşmek için ihtiyaç duyduğunuz türden bilgileri kendinize reddedersiniz. *Gelişim seviyenizi açıkça gösterecek çevresel bilgilerin varlığını reddediyorsanız, büyüyemez veya genişleyemezsiniz.* Çevrenin ve kendinizin doğası hakkında bir yanılsama temelinden inşa etmeye çalıştığınızda da etkili beceriler edinemezsiniz. Gerçek başlangıç noktanızı kabul etmezseniz, öğrenmeyi planladığınız herhangi bir becerinin gelişiminde bir sonraki en uygun adımı atamazsınız.

Dönüşüm sürecindeki en temel bileşen, statükoyu savunan inançları, dikkate almayı reddettiğiniz çevresel bilgilerin müdahalesine karşı savunan inançları nasıl tanıyıp temizleyeceğinizi öğrenmek **ve çevreyi kendinizi gerçekleştirmenin en uygun yolunu açıkça gösterecek şekilde okumayı öğrenmektir.**

Bu kitabın başında, bunun ticaret ortamına uyum sağlama sürecinde adım adım bir rehber olacağını söylemiştim. **Bu uyum sağlama sürecindeki ilk adım, uyum sağlama ihtiyacını fark etmektir.** *Piyasaları ihtiyaçlarınıza uygun bir şekilde değiştirmeye zorlayamaz veya manipüle edemezseniz, o zaman koşullara uyum sağlamak için kendinizi nasıl değiştireceğinizi öğrenmeniz gerekecektir.* Piyasa, kendinizi ifade etmeyi seçtiğiniz yollara hiçbir sınır veya kısıtlama koymaz; bu açıdan, kültürel ortamın aksine, **tüm güç sizdedir.** İkinci bölüm olan “*Psikolojik Bir Bakış Açısıyla Ticaret Ortamının Doğası*”nın temel amacı, market ortamı ile içinde işlev görmemiz öğretilen sosyal ortam arasındaki büyük farklardan bazılarını belirtmek ve yeni bir bakış açısına olan ihtiyacı açıkça göstermektir.

Bu süreçteki sonraki **iki adım, (1) piyasa ortamında başarılı bir şekilde işlev görmek için tam olarak hangi değişiklikleri yapmanız gerektiğini belirlemeyi ve (2) gerekli olan zihinsel değişiklikleri nasıl gerçekleştireceğinizi öğrenmektir.** Fiziksel ortamı manipüle etmek, bir sandalyeyi bir yerden başka bir yere taşımak kadar kolaydır çünkü oturmak istediğiniz veya oturmanız gereken yer orasıdır. **Ancak, manipüle etme girişimlerinize yanıt vermeyecek bir piyasa ortamında daha etkili bir şekilde işlev görecektir şekilde kendinizi bilinçli bir şekilde değiştirmek, zihinsel ortamınızın doğası ve işleyişi hakkında kapsamlı bir anlayış gerektirecektir.**

Yapmanız gereken değişiklik türleri iki geniş kategoriye ayrılacaktır. İlk olarak, piyasanın sizi karşı karşıya bıraktığı sürekli değişikliklere daha kolay uyum sağlamak için **bazı karmaşık zihinsel beceriler öğrenmeniz** gerekecektir; bu da başarıya ilişkin yaygın olarak benimsenen bazı kültürel inançları etkisiz hale getirmenizi gerektirecektir. (Bunlar piyasa bilgilerini çarpıtma potansiyeline sahip inançlardır.) **İkinci olarak, önceki işlem faaliyetlerinizden kaynaklanan herhangi bir psikolojik yaralanmayı geri almanız gerekecektir. Herhangi bir psikolojik yaralanma, işlemlerinizi düzgün bir şekilde yürütme kapasitenizi azaltır.**

Ne öğrenmeniz gerektiğini, neyi değiştirmeniz gerektiğini ve bu değişiklikleri nasıl yapacağınızı belirlemeyi öğrenmek için açıkça çok sayıda alt adım vardır. Bu bölümdeki altı bölüm, size neyi neden yapmanız gerektiğini anlamanız için ihtiyaç duyacağınız içgörüyü sağlayarak, bu uyum sürecinde size rehberlik edecek şekilde düzenlenmiştir.

İhtiyacınız olan ilk şey, zihinsel çevrenizde olup bitenleri daha elle tutulur ve somut hale getirmek için gerekli yapısal bir çerçevedir. Size bu çerçeveyi vermek için, zihinsel çevrenin bileşen parçalarını, yönetilebilir bir bağlamda açıklayacağım, tanımlayacağım ve düzenleyeceğim. **Böylece (1) davranışınızı anlayabileceksiniz, (2) zihinsel çevrenizi bilinçli yönlendirmenizle çevresel koşullar ve hedeflerinizle daha tutarlı hale getirmek için çeşitli teknikleri öğrenebileceksiniz ve (3) dış çevreyle ilişkinizi nasıl izleyeceğinizi çözebileceksiniz.**

BÖLÜM 3 -KENDİMİZİ ANLAMAK İÇİN BİR ÇERÇEVE OLUŞTURMAK

İçsel ve dışsal çevre arasındaki ilişkinizi nasıl izleyeceğinizi öğrenmeniz önemlidir çünkü hedeflerimiz, niyetlerimiz, beklentilerimiz, ihtiyaçlarımız ve isteklerimiz zihinsel çevremizin bileşen parçalarıdır ve bunları gelecekteki bir anda gerçekleşmek üzere fiziksel çevreye yansıtırız. Başka bir deyişle, bunların hepsi zihinsel çevrenin dışsal fiziksel dünyada gerçekleşecek veya gerçekleşmeyecek bileşenleridir. Dışsal bilgileri iç bileşenlerle tutarlı olacak şekilde çarpıtma/yanlış algılama potansiyelinizin anlık varlığını hemen (özellikle bir tüccar olarak) fark edebilmeniz gerekir. Bu çarpıtmalar kaçınılmaz olarak acıya ve psikolojik yaralanmaya yol açacaktır.

İlerleyen bölümlerde göstermeyi amaçladığım şey, zihinsel çevrenin bu zihinsel bileşen parçalarını gerçekten görmek için gözlerinizi içe çeviremeseniz bile, bunların gerçek olmadığı anlamına gelmez. **Ayrıca, gözlerimizi içe çevirmemiz gerekmez çünkü zihinsel çevremizin içindekileri, dış fiziksel çevrede gördüğümüz ve deneyimlediğimiz şeylerle tanımlamayı da kolayca öğrenebiliriz.**

İnanıklarımız ile deneyimlediklerimiz arasındaki bağlantıyı kurarak, inançlarımızı nasıl manipüle edeceğimizi öğrenerek deneyimlediklerimizi değiştirmek çok daha kolay olacaktır.

İnançların doğasını ve çevresel bilgi yönetim sistemleri olarak nasıl davrandıklarını inceleyeceğiz. ***Piyanın doğası hakkındaki bireysel inançlarımızın ve bundan sonra ne yapacağına dair beklentilerimizin, piyasa hakkında algıladığımız bilgi türünü ve kalitesini nasıl yönettiğini ve kontrol ettiğini göstereceğim.*** Algının dinamiklerini parçalayarak, hepimizin piyanın davranışına zihinsel sınırlamalar koymamızın çeşitli yollarını ve bu sınırlamaların piyasa bilgilerini çarpıtmamıza nasıl neden olduğunu belirleyebileceksiniz.

Korkunun doğasını ve hepimizi bir seçim algısı olmadan hareket etmeye nasıl zorladığını ayrıntılı olarak inceleyeceğiz. Çoğu yatırımcının eylemlerinin arkasındaki baskın temel güç, fiyatların hareket etmesine neden olan korkudur; bir fırsatı kaçırma korkusu (arz için rekabet etme) ve kayıp korkusu. **Piyanın davranışını gerçekten anlamak ve bundan sonra ne yapacağını tahmin etmek istiyorsanız, öncelikle kendi davranışınızın altında yatan güçleri ve bilgileri nasıl işleyip yönettiğinizi öğrenmeniz ve anlamanız gerekecektir.**

Tipik piyasayla ilgili korkuların hayatınızda nasıl işlediğini anladığınızda ve kendinizi bunlardan kurtarmayı öğrendiğinizde, aslında kendinizi "kalabalıktan" ayırmış olacaksınız. Kendinizi "kalabalıktan" ayırdığınızda ve davranışınızı etkileyen güçler hakkında bildiklerinizi grubu kapsayacak şekilde genişlettiğinizde, grubun ne yapacağını tahmin etmek çok daha kolay olacaktır çünkü onlar yalnızca sizin eskiden olduğunuz yolun daha büyük (kollektif) bir versiyonunu temsil edecektir. Başka bir deyişle, diğer yatırımcıların nasıl davranacağını onlardan önce bileceksiniz çünkü onları tarafsız bir bakış açısıyla gözlemleyebileceksiniz.

İnançların algınızı kontrol etmek ve deneyiminizi oluşturmak için çevresel bilgilerle nasıl etkileşime girdiğine dair anlayışınız arttıkça ve gerçekçi olmayan düşünce ile piyasanın kendisi hakkında gösterdiği şey arasında nasıl ayırım yapacağınızı öğrendikçe, sonunda piyasa aktivitesine ilişkin algınızı, size en fazla zihinsel esneklik sağlayacak şekilde nasıl kontrol edeceğinizi öğrenebileceksiniz.

Böylece bakış açınızı piyasalarla uyumlu olacak şekilde değiştirebilecek ve işlemlerinizi tereddüt etmeden gerçekleştirebileceksiniz. Piyasanın ne yaptığını değiştiremiyor veya kontrol edemiyorsanız, geriye kalan tek seçeneğiniz, piyasanın daha sonra ne yapabileceğini artan netlik ve nesnellikle algılamanızı sağlayacak şekilde kendinizi kontrol etmektir, bu da içsel ortamınızın dış fiziksel ortamla ilişkisine dair kapsamlı bir çalışma bilgisini gerektirir.

9. ZİHİNSEL ÇEVRENİN DOĞASINI ANLAMAK

İnançların, algınızı kontrol etmek ve deneyiminizi oluşturmak için çevresel bilgilerle nasıl etkileşime girdiğine dair anlayışınız arttıkça ve gerçekçi olmayan düşünce ile piyasanın kendisi hakkında gösterdiği şey arasında nasıl ayırım yapacağınızı öğreneceksiniz. *Sonunda piyasa aktivitesine ilişkin algınızı, size en fazla zihinsel esneklik sağlayacak şekilde nasıl kontrol edeceğinizi göreceksiniz.*

Böylece bakış açınızı piyasalarla uyumlu olacak şekilde değiştirebilecek ve işlemlerinizi tereddüt etmeden gerçekleştirebileceksiniz. Piyasanın ne yaptığını değiştiremiyor veya kontrol edemiyorsanız, geriye kalan tek seçeneğiniz, *piyasanın daha sonra ne yapabileceğini artan netlik ve nesnellikle algılamanızı sağlayacak şekilde kendinizi kontrol etmektir*, bu da içsel ortamınızın dış fiziksel ortamla ilişkisine dair kapsamlı bir çalışma bilgisini gerektirir.

Kendinizi anlamak ve zihinsel çevrenizin içinde nasıl işlev göreceğinizi öğrenmek düşündüğünüz kadar zor değildir. Ancak, zihinsel çevrenin genel özelliklerini, bileşen parçalarını ve bunların nasıl çalıştığını kapsamlı bir şekilde anlamanızı gerektirir; bu da kitabın bu bölümünün size vermek için tasarlandığı şeydir.

*Bunların herhangi birinin bu kadar zor görünmesinin tek nedeni, gençken bunu nasıl yapacağımızın öğretilmemesidir. Aslında, genellikle tam tersi öğretilir: Zihinsel çevrenin anlaşılamayan gizemli bir yer olduğu zannettirilir. Sonuç olarak, zihinsel bileşenleri gelişigüzel bir şekilde tanımlarız, ancak bileşenler arasındaki ilişkiyi veya bu bileşenlerin dış fiziksel çevreyle olan ilişkisini, hayatlarımızı nasıl deneyimlediğimizi belirleyen şekillerde gerçekten anlamayız. Dolayısıyla, bir tüccar olarak daha etkili bir şekilde işlev görmek için bilinçli olarak kendinizi dönüştürecek veya uyarlayacaksınız. Bu zihinsel bileşenlerin doğası ve nasıl çalıştıkları hakkında çok temel ve pratik bir anlayışa ihtiyacınız olacak. Birazdan açıklanacağı gibi, bedenlerimizin içinde yer alan **zihinsel çevre (iç)** ve **fiziksel çevre (dış)** özelliklerinde büyük farklılıklar vardır. Bu farklılıkları anlamak, kendinizi değiştirme sürecinde önemli bir bileşendir.*

Basit bir örnek olarak, *okuduğunuz kitap sizin dışınızda var olurken, kitabın etiketi (yani, zihninizin kitaba ilişkin algısı) veya bu etiketin sonucu olarak deneyimleyeceğiniz diğer düşünceler veya hisler ve yüklediğiniz anlamlar, hepsi sizin içinizde meydana gelir. İçinizde olup biten veya gerçekleşen her şey sizin zihinsel çevrenizi oluşturur; tüm deneyimleriniz ve anılarınız, tüm inançlarınız, bu inançlara bağlı tüm duygusal enerji, tüm hisleriniz, ihtiyaçlarınız, istekleriniz, beklentileriniz ve hedefleriniz ve bu düşünceleri çevreye ifade edip etmediğinize bakılmaksızın tüm düşünceleriniz zihinsel yapınızı oluşturur.*

Ancak, içsel ve dışsal çevreler arasındaki farkları incelemeden önce, ikisinin de ortak olan bir özelliğine işaret etmek istiyorum. Her ikisi de bütünü oluşturmak için birlikte çalışan birçok bağımsız olarak işlev gören parçadan oluşur ("bölgeler" iç ortamı tanımlamak için daha iyi bir kelime olurdu) . Çoğu insan vücut parçalarına, hatta vücut boşluğunun içinde bulunanlara bile çok aşinadır. Bu parçalar farklı işlevlere sahip hücrelerden oluşur. Bağımsız olarak çalışırlar ve diğer vücut parçalarıyla birlikte çalışırlar. Bu birlikte çalışan parçaların toplamı vücudumuzu oluşturur. Basit bir örnek olarak gözlerin kulaklar veya akciğerler olmadığını, bütünün içinde benzersiz işlevlere sahip farklı parçalar olduğunu söyleyebiliriz.

Aynı şekilde, zihinsel ortam, kim olduğumuzun tamamını oluşturan bir dizi işbirlikçi ancak bağımsız olarak işleyen bölgeden oluşur. Örneğin, bir inanç bir rüya değildir, bir düşünce de bir duygu değildir. İnançlar, rüyalar, düşünceler ve duygular, zihinsel ortamın ayrı parçalarıdır ve ellerinizin gözlerinizle veya parmağınızın burnunuzla veya akciğerlerinizin kalbinizle etkileşime girmesi gibi (en azından kavramsal olarak) aynı şekilde etkileşime girerler. *Bunu belirtmemin nedeni, çoğu insanın zihinsel ortamlarını bu kadar belirli şekillerde düşünmemesi ve çeşitli bölgeler ve bu bölgelerdeki bileşenlerin işlev görme biçimleri arasında son derece rafine ayrımlar yapmamasıdır.*

Aşağıdaki liste, zihinsel ortamı böldüğüm kategorilerden bazılarını ve sonraki beş bölümde açıklanacak olan her kategoriyle ilişkili bileşenleri sağlar.

Pozitif Yüklü Duygular: Aşk, mutluluk, neşe, güven, huzur, kabul

Negatif Yüklü Duygular: Korku, öfke, nefret, kıskançlık, hayal kırıklığı, kafa karışıklığı, sabırsızlık, stres, kaygı, ihanet

İllüzyonlar: İnkârlar, akıl yürütmeler, entelektüalizasyonlar, çarpıtmalar

İnançlar

Niyetler: Hedefler, özelemler

Beklentiler: İstekler, arzular, talepler

İhtiyaçlar

Rüyalar: Uyku rüyaları, gündüz düşleri

Düşünceler

Cazibe merkezleri

Anılar

Yaratıcılık

Sezgi

Bu, zihinsel ortamın bileşenlerinin ve kategorilerinin tam bir listesini temsil etmeyi amaçlamaz. Ancak, başarılı bir şekilde ticaret yapmak amacıyla gerekli olduğuna karar verdiğiniz değişiklikleri gerçekleştirmek için bunların nasıl çalıştığı ve etkileşime girdiği hakkında yeterli bir "çalışma bilgisi" sağlamak olan bu kitabın amaçlarına hizmet edecek kadar kapsamlıdır.

ZİHİNSEL (İÇSEL) ORTAM TAM OLARAK NEDİR?

Zihinsel ortamı, fiziksel ortamdan gelen tüm duyuşsal bilgilerin (duyuşsal bilgi, fiziksel ortamın gözlerimiz, kulaklarımız, burnumuz, tat ve dokunuşumuz üzerinde bir kuvvet olarak hareket etme biçimidir) sıralandığı, kategorize edildiği, etiketlendiği, organize edildiği, ilişkilendirildiği ve depolandığı bir yer olarak tanımlıyorum. İnançlar oluşturulur ve anlamlar eklenir. Zihinsel ortam, dış dünyayla ilgili deneyimlerimizin, fiziksel ortamın doğası ve onunla olan ilişkimiz hakkında karmaşık bir inanç yapısına dönüştüğü yerdir.

Bu tanım hakkında dikkat etmenizi istediğim iki şey var. **Birincisi**, sınırlıdır çünkü dışarıdan gelen duyuşsal bilgiler hariç, içeriden kaynaklanan zihinsel aktiviteleri hesaba katmaz. Bu, daha sonra üzerinde duracağım bir konu. **İkincisi**, zihinsel ortamın aktivitesi beynin içinde gerçekleşse bile, beyni zihinsel ortamın bir parçası olarak dahil etmiyorum. (Neden dahil etmediğimi birazdan anlayacaksınız.)

Listelenen zihinsel bileşenler hakkında fark edebileceğiniz ilk özelliklerden biri, hepsinin somut olmaması, soyut olmasıdır. Bunları, en azından zihinsel ortamda var oldukları haliyle, göremezsiniz, duyamazsınız, dokunamazsınız, tadamazsınız veya koklayamazsınız. **Örneğin**, canlı beyin dokusu üzerinde ameliyat yapan hiçbir cerrah, bir yerde olduklarını bilmesine rağmen, hastasının inançları, düşünceleri, rüyaları veya anılarıyla karşılaşmamıştır. Biyokimyacılar, doku yapısının moleküler düzeyinde çalışırken DNA'yı (deoksiribonükleik asit) keşfettiler ve henüz daha önce listelenen zihinsel bileşenlerden biriyle karşılaşmadılar. Yine de var olduklarını biliyoruz çünkü birinin inançlarının veya düşüncelerinin sonuçlarını, davranışları aracılığıyla fiziksel ortamda dışa vurulduğu şekilde deneyimleyebiliyoruz.

Şimdi, kendinize bu zihinsel bileşenlerin somut değilse ve hiç kimse bunları doğrudan deneyimlemediyse nasıl var olduğunu soranlarınız için cevap; bir enerji biçimi olarak var olmaları ve enerjinin kütlesinin olmadığı şeklinde olacaktır.

Örneğin, ışık fiziksel nesnelerden geçecek veya yansıyacaktır, ancak ışık hiçbir şeyi yerinden oynatmayacaktır ve elektrik nesnelerden geçecek, onları yerinden oynatmayacaktır. Atomlardan ve moleküllerden oluşan varlıklar birbirlerinin alanına hareket ederken birbirlerinin yerini değiştirecektir.

Uzun bir süre boyunca bilim camiası atomun varoluşun en küçük, en temel yapı taşı olduğuna inandı, *ancak daha sonra bir atomun içinde enerji olduğunu keşfetti*. Bilim insanlarının henüz çözemediği şey, kütlesi olmayan bir şeyin (atomun içindeki enerji) nasıl kütlesi olan bir şeye, yani atoma dönüştüğüdür. Başka bir deyişle, enerji fiziksel olmayan bir şeyden fiziksel olana nasıl dönüşür? Albert Einstein'dan bir keresinde madde tanımını yapması istendiğinde **"Madde, duyularımızla algılayabildiğimiz bir formdaki enerjidir."** demişti. Şu anda okuduğunuz kitap ve okumak için oturduğunuz sandalye bile atom seviyesinde duyularınıza katıymış gibi görünür. Ancak durum hiç de öyle değildir. Duyularımız, her şeyin döndüğü ve atomlar arasında boşluk bulunan atom seviyesinde var olan şeyleri algılayamaz.

Ancak, vurgulamak istediğim nokta, tüm maddenin varoluşun en derin seviyesinde (atomun içinde) enerji olarak var olduğu, ancak tüm enerjinin ışık ve elektrikte olduğu gibi madde olarak var olmadığıdır.

Çok genel terimlerle, inançlar, hisler, duygular vb. gibi çeşitli, elle tutulamayan biçimlerde var olan zihinsel enerji, davranışlarımız üzerinde bir güç olarak ve dolayısıyla bu enerjinin ifade edildiği biçime karşılık gelen dış fiziksel çevre üzerinde bir güç olarak hareket etme potansiyeline sahiptir. Örneğin, bir deneyimin inancı veya anısı biçimindeki zihinsel enerji, bir kişiyi televizyon kanalı değiştirmek için odanın karşısına geçmeye motive edebilir çünkü başka bir kanaldaki bir programın daha değerli veya zevkli olduğuna inanıyor olabilir.

Bir hisse senedinin fiyatını son fiyattan daha yüksek teklif edebilir çünkü bunun en iyi çıkarlarına hizmet ettiğine inanıyor olabilir. Veya kitleleri savunulması veya teşvik edilmesi gerektiğine inandıkları şeyi savunmak veya teşvik etmek için savaşa gitmeye motive edebilir. **Bu eylemler ve çevre üzerindeki etkileri, zihinsel enerjinin dışa vurulmasının sonucudur.**

DENEYİM NEDİR?

Dünyayı beş fiziksel duyumuzla deneyimleriz. Bu genel bir bilgidir. Ancak, en temele indiğinizde, çevre deneyimlerimize dış (fiziksel) ortamdan iç (zihinsel) ortama geçerken aslında ne olur? Fiziksel düzeyde gördüğümüz, duyduğumuz, dokunduğumuz, tattığımız ve kokladığımız şeyler, enerjinin elektriksel uyarılarına dönüştürülür ve sinir sistemi aracılığıyla beyne gönderilir. **Yani, en temel düzeyde, dış dünyanın somut deneyimi, somut olmayan elektrik enerjisine dönüştürülür;** bu da hayatlarımızı deneyimlediğimiz somut ortamın (fiziksel ortam) içimizde bu deneyimleri temsil eden ve depolayan ortamın (zihinsel ortam) özelliklerine sahip olmadığı anlamına gelir. Bu farklılıkları birazdan daha pratik bir düzeyde inceleyeceğiz.

İlk başta deneyimlerimizin (çevresel bilgilerin) elektrik enerjisine dönüştürüldüğünü düşünmek saçma görünüyorsa, o zaman yıllardır telefonlar ve bilgisayarlar şeklinde benzer bir teknolojiyi mekanik olarak kullandığımızı düşünün. Bilgisayarlar, bilgileri, sesleri ve görüntüleri çeşitli enerji ortamlarında depolar. Telefonlar sesleri ve görüntüleri elektrik, ışık veya mikrodalgalar şeklinde iletir. **Tüm bunlar ne kadar sıradan olsa da, duyuşsal bilgileri (somut deneyim) elektriğe dönüştüren ve bu şekilde depolayan canlı bir süreç hakkında hala büyüleyici bir şey vardır.** *Varlığımızın doğası hakkında öğrendiğimiz her şey (bireyler olarak) zihinsel çevremizde somut olmayan bir düzeyde, fiziksel olmayan bir gerçeklikte depolanır (enerji gerçektir, ancak atomlardan ve moleküllerden oluşmadığı için fiziksel değildir, bu nedenle enerjinin fiziksel olmayan bir gerçeklikte var olduğu söylenebilir).*

Daha önce, beyni zihinsel ortamın bir parçası olarak dahil etmemiştim çünkü atomlar ve moleküllerin (fiziksel gerçeklik) somut seviyesinde var olurken, zihinsel ortam (deneyimlerimizden kaynaklanan fiziksel ortamın doğası hakkında inançlar, anılar, duygular vb. biçimindeki enerji) bu somut seviyede var olmaz. Beyin ile zihinsel ortam arasındaki bu ayrımı anlamana yardımcı olmak için, zihinsel ortam hariç beynin, herhangi bir elektrik güç kaynağına takılı olmayan bir bilgisayardan farklı olmadığını düşünün. Bu benzetmede, zihinsel ortam, bilgisayarı çalıştıran ve bilgisayarın işlemek üzere tasarlandığı çeşitli bilgi biçimlerini depolayan ve taşıyan elektrik enerjisine karşılık gelir ve bilgisayar donanımı (fiziksel, mekanik, atomlar ve moleküller) beyne karşılık gelir.

Bu, bölümün başında zihinsel ve fiziksel ortamlar arasında büyük farklılıklar olduğunu belirtmemin nedenidir. **Listelediğim tüm zihinsel bileşenler, somut olmayan enerji seviyesinde var olur ve daha da önemlisi, aynı enerji özellikleri ve karakteristikleriyle işlev görür. Zihinsel ortamın doğasını anlamak için enerjinin özelliklerini anlamamız gerekir.** *Bu nedenle, bundan sonra yapmayı planladığım şey, ışık ve elektrik gibi tipik enerji formlarının özelliklerini ve karakteristiklerini incelemek ve ardından bunları zihinsel ortamın özellikleriyle karşılaştırarak ikisi arasında bir ilişki kurmaktır.*

Son olarak, sonraki beş bölümde tüm kavramları bir araya getirerek size trade yapma yeteneğinizi etkili bir şekilde geliştirmeniz için bazı çok pratik teknikler sunacağım.

ZİHİNSEL ORTAM, ENERJİNİN KARAKTERİSTİKLERİ VE ÖZELLİKLERİYLE NASIL İLİŞKİLİDİR?

Enerji Boyutsuzdur

Bildiğimiz gibi, enerji fiziksel ortamda yer kaplamaz çünkü yer kaplayan hiçbir şeyin yerini almaz. **Enerjinin bu "yersiz" özelliği ona boyutsuz bir nitelik kazandırır.** Başka bir deyişle, yer kaplamayan herhangi bir şeyin elle tutulur yükseklik, uzunluk, genişlik veya çevre boyutları da olmayacaktır, en azından normalde bu özellikleri düşündüğümüz şekilde. *Bu boyutsuz nitelik muhtemelen enerjinin doğası hakkında kavranması en zor kavramdır, çünkü enerji boyutsuz olsa bile, gözümüzle görülebilen bir biçim alabilir.* Ve görülebilen her şeyin ölçebileceğimiz boyutları olmalıdır. Enerjinin görünür bir biçim alabileceğini ve yine de boyuta sahip olamayacağını söylemek bariz bir çelişki gibi görünebilir, ancak öyle değildir.

Bunu göstermenin en iyi örneği hologramlar veya holografik fotoğrafçılıktır.

Holografik bir işlemle, uzaya yansıtılan ışıktaki üç boyutlu bir görüntü yaratabilir ve bu görüntünün uzunluğu, genişliği ve çevresi varmış gibi görünür. Görüntünün uzunluğunu veya genişliğini bile ölçebilirsiniz; ancak, denesiniz bile elleriniz görüntünün içinden geçerdi çünkü orada gerçekten hiçbir şey yoktur, en azından fiziksel anlamda. Işıktaki görüntülerin fiziksel bir özü yoktur, bu nedenle fiziksel bir bakış açısından da herhangi bir boyutları yoktur. *(Fiziksel nesnelere göre, enerjinin boyutu yoktur.)*

Anılar veya zihinsel görüntüler (görselleştirmeler, gündüz düşleri veya gece rüyaları gibi iç gözümüzle görebildiğimiz her şey) lazer ışığının bir hologramı gibi çalışabilir - fiziksel bir özü olmayan bir ışık görüntüsü - burada mesafe veya boyutla ilgili olarak varoluşsal bir değerlendirme konusu değildir. Kafatasımızın içindeki toplam alan oldukça küçüktür, özellikle zihinsel bir bakış açısından neyin sığacağıyla ilişkili olarak. **Fiziksel çevrede var olan boyutsal sınırlamaların hiçbiri olmadan, herhangi bir boyut veya oranda zihinsel imgeler yaratabiliriz; çünkü bu imgeler bir enerji formu olarak fiziksel bir maddeye sahip değildir ve bu nedenle boyutsuz bir form halinde var olurlar, "yer kaplamazlar".**

Bu kavramı basit bir zihinsel egzersizle kolayca gösterebilirsiniz. Gözlerinizi kapatın ve tatile gittiğiniz son yeri hayal edin. Nerede kaldınız? Hangi yan gezilere çıktınız? Nereye gittiğinizi hayal ettiğinizde, fiziksel ortamdaki mevcut konumunuzdan kalkıp hareket ettiniz mi? Böyle bir gezi için gerekli tüm hazırlıkları yapmak üzere sandalyenizden kalktığınızı hayal ettiniz mi? Arabanıza binip, sanki gerçekten gidiyormuşsunuz gibi, her mili hedefinize doğru zihinsel olarak sürdürünüz mü? Muhtemelen hayır; son tatilinizin görüntüsü büyük ihtimalle bilincinizde belirdi. Sanki fiziksel ortamda oraya ulaşmak için kat etmeniz gereken mesafe veya alandan bağımsız olarak, bu konumlara anında taşınmışsınız gibi. Mevcut konumunuz ile anılarınızda tuttuğunuz tatil yerinin görüntüsü arasında "hiçbir alan" yoktu.

Rüyalarımızın doğası da bu boyutsal olmayan özelliği göstermektedir. Öncelikle, kendimizi içinde bulabileceğimiz rüya ölçüsünün bilinen bir sınırı yoktur. Rüyalar, fiziksel ortam kadar çeşitli ve farklı olabilir ve kafatası boşluğumuzun içindeki mevcut alandan çok daha büyük olabilir. Dahası, rüyalarımızda aslında hiçbir mesafe kat etmeden anında konum değiştirebiliriz. Örneğin, evinizin bodrumunda olduğunuzu hayal edebilir ve hemen ardından oturma odanızda olabilirsiniz, oraya ulaşmak için bodrum merdivenlerinden veya diğer odalardan çıkmadan.

Hız

Zihinsel ortamın enerjiyle paylaştığı ikinci özellik hızır. Enerji inanılmaz derecede yüksek bir hızda hareket eder. Örneğin ışık, saniyede 186.000 mil hızla hareket eder, bu da 1 saniyede Dünya'nın etrafında yaklaşık sekiz kez dolaşmak için yeterince hızlıdır. Bu o kadar hızlıdır ki fiziksel duyularımıza anında veya eş zamanlı görünür. Demek istediğim, o kadar hızlı hareket eder ki fiziksel duyularımız hareketi algılayamaz. Açıkçası ışığı görebiliriz, ancak onu belirli bir kaynaktan uzak bir noktaya hareket ederken göremeyiz. Örneğin, karanlık bir odada bir ışık açtığınızda, ışık kaynağından duvarlara doğru hareket ettikçe oda aşamalı olarak aydınlanır mı? Hayır, gözümüze göre oda anında ışıkla dolar, bir anda her yerdeymiş gibi görünür. Gözlerimiz hareketlerde herhangi bir ayırım yapabileceğimiz şekilde yapılandırılmamıştır, bu yüzden hiç hareket etmiyormuş gibi görünür.

Işığın bu anlık özelliği zihinsel ortamla oldukça iyi ilişkilidir. Daha önce belirttiğim gibi, rüya seyahati anlık olabilir ve genellikle anlıktır. Rüya görürken, bir anda bir evde olabilirsiniz ve bir sonraki anda dünyanın diğer tarafında olabilirsiniz. Bu rüya yerleri arasında gerçekten bir seyahat süresi yoktur. Her neyse, zihinsel mekanizma değişimi tetikler, eş zamanlı bir transfer yaratır ve muhtemelen ışığın karanlık bir odayı doldurması kadar fiziksel (saat) zaman alır.

Ancak, zihinsel ortamın işlediği hızı en iyi şekilde gösteren başka bir zihinsel özellik (aslında daha çok bir fenomen) daha vardır. Bu, pek çok insan tarafından deneyimlenmeyen, ancak yine de geçerliliğini doğrulamak için tamamen ayrı, ilgisiz olaylarda yeterince insan tarafından bildirilen bir şeydir. **Bahsettiğim şey, kişinin hayatının doğumundan bugüne kadar sürekli bir zihinsel görüntü biçiminde bilincinin önünden geçmesi fenomenidir.** Buna benzer bir şey genellikle yalnızca kişinin ölüme birkaç dakika kaldığına inandığı aşırı yaşamı tehdit eden durumlarda olur. Beklenen ölümden önceki o birkaç anda, kişinin tüm yaşamına ait görüntüler, sesler, tatlar, kokular, hisler ve duygular yeniden deneyimlenir.

Şahsen, birinin böyle bir deneyimi anlattığını okuduğumda veya duyduğumda, bu beni şaşkına çevirirdi. Bir kişinin tüm hayatının, deneyimlemesi yıllar alırken, bilincinin önünden nasıl birkaç dakika içinde geçebildiğini anlayamadım. Ancak, uzun uzun düşündükten sonra, deneyimlerimizin depolandığı enerjinin inanılmaz derecede bir hızda hareket ettiğini ve bu hızın hayatlarımızı kıyasladığımızda oldukça kısa hissettireceğini, dolayısıyla tüm deneyimlerimizin, aslında deneyimlerin ne kadar sürdüğüne bakılmaksızın, anlar içinde geçip gidebileceğini fark ettim.

Tüm bunlar, benim yaptığım gibi, bir ışık akışında depolanan deneyimleri, uzak bir yıldızla baktığınızda gördüğünüz şeye çok benzer şekilde hayal ederseniz, anlaşılması biraz daha kolay olabilir. Burada çok iyi bir korelasyon var. Örneğin, bilim insanları bize, Güneşimiz dışında, Dünya'ya en yakın yıldızların çoğunun o kadar uzakta olduğunu, saniyede 186.000 mil gibi inanılmaz bir hızda bile, bu yıldızlardan yayılan ışığın Dünya'ya ulaşmasının yüzlerce yıl sürdüğünü söylüyor. Yıldızlar ile Dünya arasındaki bu mesafe o kadar büyüktür ki, milyarlarca, trilyonlarca mil uzunluğunda sabit bir ışık huzmesi oluşturur.

Yani, güneşimiz dışındaki herhangi bir yıldızla baktığımızda, aslında gördüğümüz şey yüzlerce hatta binlerce yıl önce onu terk eden ışıktır, dolayısıyla gördüğümüz şey yıldızın uzak geçmişinden gelen ışıktır. Şimdi, bu ışık huzmesi boyunca kaynağına geri dönebilseydik, yıldızla yaklaştıkça daha yakın geçmişinden (veya yıldızla doğru seyahat etme perspektifinden geleceğinden) gelen ışığı görürdük, ta ki yıldızın şimdiki zamanına ulaşana kadar. Geçmişten, gelecekte (kişinin bakış açısına bağlı olarak) ve şimdiki zamandan gelen ışık aynı anda bu huzme içinde var olurdu.

Şimdi, deneyimlerimizin görüntülerini, seslerini, tatlarını, kokularını, hislerini ve duygularını, tıpkı bu ışık huzmesi gibi seyahat edebileceğimiz bir anı akışı olarak enerjide depolanmış olarak hayal edin, burada bilincimizi kullanarak uzak geçmişten daha yakın geçmişe ve şimdiki zamana kadar dolaşabilir veya bu anıları geleceğe yansıtabiliriz. Deneyimlerimizin depolandığı enerji ışık hızına eşit veya yaklaşan hızlarda hareket edebiliyorsa, bu, kişinin tüm hayatının bilincinin önünden birkaç dakika içinde nasıl geçtiğine dair güvenilir bir açıklama sunabilir. Bunu kendiniz için daha da iyi açıklamak için, tüm deneyimlerinizin ışık hızında seyahat edebileceğiniz bir ışık huzmesi gibi uzatıldığını hayal edin. Bu hızda, hatta birkaç saniyelik seyahat süresinde, çok miktarda bilgiyi elde edebilirsiniz. Örneğin, 1 yıllık deneyimi tutmak için 10.000 mil zihinsel enerjinin uzatılması gerektiğine keyfi olarak karar verirse, ışık hızında, 1 saniyede neredeyse 19 yıllık anıyı elde edebilirsiniz.

*Bu fenomenin tanınması, zihinsel çevrenin doğası hakkında en zor kavramlardan birini kavramamıza yardımcı olur: **Bildiğimiz kadarıyla, “zihinsel çevre” zamanın dışında var olur.*** Yani, fiziksel duyularımız bizi zamanın ve üç boyutlu uzayın sınırlamalarıyla belirlenmiş bir çevreyi algılamaya kilitler. Her anı doğrusal bir dizide deneyimlemeliyiz. Geriye gidip geçmiş fiziksel çevrede var olduğu gibi deneyimleyemeyiz; bir kez geçtiğinde sonsuza dek gitmiş olur. Geleceğe doğru da ilerleyemeyiz. Geçmiş artık yoktur ve gelecek henüz yoktur. Var olan şey, hayatlarımızı deneyimlediğimiz bu görünüşte sonsuz *“şimdiki anlar”* dizileridir. **Ancak, iç bileşenlerimizin olduğu zihinsel enerji, fiziksel çevrede deneyimlendiği gibi normal zaman ve uzay kavramımızın dışında çalışır.**

Zihinsel çevrede mekansal sınırlar veya zaman kısıtlamaları yoktur; istediğimiz yönde düşünebiliriz: geçmiş, şimdi veya gelecek. Ve teorik olarak, ne kadar bilginin depolanabileceğine dair hiçbir sınır veya sınırlama yoktur.

Basitçe ifade etmek gerekirse, zaman, hareket algımızın mesafe veya üç boyutlu uzay üzerindeki bir fonksiyonudur. **Başka bir deyişle, zamanı algılamak için iki temel bileşene ihtiyacınız vardır: boyutları olan boşluk ve hareket.** Bu özelliklerin her ikisi de açıkça fiziksel ortamda mevcuttur. Uzunluk, yükseklik, genişlik veya kalınlık ve çevreden oluşan üç boyutlu uzayın özelliklerine sahiptir. Ayrıca fiziksel ortam sürekli hareket halindedir. Güneş, diğer yıldızlar, gezegenler ve uyduları hareket halindedir. Doğrudan algılayamasak da, fiziksel olan her şey atomik ve moleküler düzeyde hareket halindedir. **Her şey, en küçük atomlardan ve moleküllerden en büyük yıldızlara ve güneş sistemlerine, kendi vücudumuzdaki atomlar ve moleküller dahil olmak üzere daha büyük bir şeyin etrafında döner.**

Dünya'nın bu dönme hareketi ve güneş etrafındaki yörüngesi, çevre üzerinde bir kuvvet görevi görür, gündüzü geceye ve geceyi gündüze çevirir, havayı ve mevsimleri ve ayrıca sonsuz sayıda başka çevresel döngüyü yaratır. Tüm bu çevresel değişim döngüleri (hücrelerimizin atomlarının ve moleküllerinin hareketinden kaynaklanan büyüme, yaşlanma, solunum, sindirim vb. gibi kendi bedensel döngülerimiz dahil) fiziksel duyularımız üzerinde bir kuvvet görevi görerek, sürekli değişen bir çevreyi, birbiri ardına gelen döngüleri düz doğrusal bir şekilde deneyimlememize neden olur ve **böylece bize her zaman ileriye doğru hareket eden zaman algımızı verir.** Bu hareketi ölçmek için referans noktaları olarak hareket eden üç boyutlu uzayda hareketi veya bir tür hareketi algılayamazsak, o zaman zamanın geçişini algılayamazdık. Örneğin, bilinçli olsak ama bir şekilde hiçbir duyusal girdimizin, hiçbir tür hareket algımızın, hatta bir kalp atışımızın olmadığı askıya alınmış bir animasyon durumunda sabitlensek, birkaç saniye ile birkaç gün arasındaki farkı söylemek imkansız olurdu. Zamanı ölçmek için, başlayacağınız bir noktaya ve varacağınız bir noktaya ihtiyacınız vardır; bu noktalar mesafe veya zaman olarak ölçülebilir, ancak noktaları elde etmek için üç boyutlu uzaya ihtiyacınız vardır.

Bilincimizin zaman veya mekana bakılmaksızın geçmiş, şimdi ve gelecek arasında serbestçe dolaşabildiği bir akışa daha çok benzeyen bir ortamda düşünürüz.

Dahası, fiziksel ortamda var olan gerçek an dizilerinin anılarımızın depolandığı enerji üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Zaman dizilerinin zihinsel ortam üzerinde yalnızca ortamın duyularımız üzerindeki enerji açısından etkisine göre bir etkisi vardır. Bunu, son 24 saati an be an yeniden oluşturmaya çalışarak kendinize kolayca gösterebilirsiniz. Zor, değil mi? Şimdi bunu bugünden bir hafta önce yapmayı deneyin. Hatırladığımız tek şeyler önemli olaylar, duyularımız üzerinde en fazla etkiye sahip olan deneyimler, onlarla bağlantılı en fazla enerjiye sahip olanlardır. **Bunun nedeni, deneyimlerin anılarımıza zaman anları olarak kaydedilmemesidir; enerji yükleri olarak depolanırlar.** Ve bu nedenle fiziksel saat zamanının ilerlemesiyle hiçbir ilişkileri yoktur.

Unutmayın, enerji atomlar ve moleküller olarak var olmaz ve bu nedenle zamanın geçişine ilişkin algımıza göre, fiziksel olan her şeyin durmaksızın dönmesine tabi değildir. Enerji statik kalabilir veya aktif olabilir. **Örneğin, birisi veya bir şey size 20 yıl önce gerçekleşen bir deneyimi, o zamandan beri hiç düşünmediğiniz bir deneyimi hatırlatabilir.** Bu anıların enerjisine eriştiğinizde, sanki hiçbir şey değişmemiş gibi o zamanın görüntülerini, seslerini, tatlarını, kokularını ve en önemlisi duygularını yeniden deneyimleyeceksiniz. Zihninizde hiçbir şey değişmemiştir. Enerji 20 yıl boyunca uykuda kalmıştır. İçimizde olanı düşünmeyi veya yansıtmayı seçtiğimizde veya içimizde olanı istemeden hatırladığımızda aktif hale gelir.

Önemli ölçüde olumlu (keyif verici: mutlu, neşeli, vb.) veya **olumsuz** (acı verici: dehşet verici, öfkeli, nefret dolu) deneyimler, olayla ilgili enerjinin miktarı veya yoğunluğu nedeniyle kolayca hatırlanır. Bu tür deneyimler, istediğimiz zaman bilinçli hafızamıza gelir. Ancak, hayatınızda dışlerinizi fırçaladığınız, bir yudum su içtiğiniz, buzdolabınızın kapağını açtığınız veya ayakkabılarınızı ve çoraplarınızı giydiğiniz her anı hatırlamaya çalışın ve bu o kadar kolay olmayacaktır. *Bu olayları hatırlamak zordur çünkü bu tür deneyimlerin her biriyle bağlantılı çok az enerji vardır.*

Hafızalarımız, ışık akışı örneğinde olduğu gibi, tarih ve saate göre kronolojik olarak düzenleyebileceğimiz enerji cepleri gibidir.

Ancak, olaylı anlar arasındaki tüm olaysız anlar, hiçbir iz bırakmadan kaybolur veya hiç olmamış gibi sıkıştırılır, oysa olduklarını biliyoruz. Ayakkabılarımızı ve çoraplarımızı bugün bir ay önce giymiş olmalıyız çünkü muhtemelen onlarsız dolaşmayı hatırlardık; bu hatırlamak için yeterince önemli olabilir. Örneğin, okuduklarımız genellikle çabucak unutulur çünkü çevrenin duyularımız üzerinde çok az etkisi vardır. Bir sayfadaki basılı kelimelerin daha deneyimsel nitelikteki aktivitelerle ilişkisinde çok az görsel etkisi vardır. Örneğin, bir biyoloji deneyine katılmak, bir deney hakkında okumaktan çok daha büyük bir enerji perspektifinden etkiye sahip olacaktır. *Okuduğumuz bir şeyi hatırlamak için gereken enerji, konsantrasyon biçiminde içimizden üretilmelidir.*

Bu nedenle, saat zamanını deneyimleme şeklimiz, herhangi bir anda hissettiğimiz şeye (fiziksel veya duygusal etki) göreir. Örneğin, dehşet yaşıyorsanız, saat zamanının her saniyesi kolayca bir saat veya gün gibi görünebilir. Terörist bir deneyimin her anı sonsuza dek sürüyor gibi görünür çünkü çevre duyularımıza saldırıyor. Etki o kadar acı vericidir ki, o durumdan kurtulmak için deneyimin bitmesini bekleyemeyiz. Bu nedenle, olayın bitmesini beklerken dikkatimizi olayın ne kadar sürdüğüne odaklarız ve böylece zaman algımız yavaşlar.

Keyifli deneyimler uçup gidiyor gibi görünüyor (zamanın geçtiğine dair bir kavramımız yok) çünkü bir neşe ve mutluluk halindeyiz ve hiçbir şey bizi bu anlarda neşeden daha az bir şey hissetmeye itmiyor. Deneyimin mutluluk derecesi azalmaya başladığında, hissettiğimiz mutlulukla karşılaştırıldığında deneyimlediğimiz şeyin tatsızlığına (sıkıntı olsa bile neşeden biraz daha az) daha fazla odaklanmamıza neden olarak bu zihin durumundan çıkıyoruz. Odak noktamız neşeden (zamanın geçtiğine dair bir kavram yok) "Bunun bitmesini sabırsızlıkla bekliyorum"a kaydığında, zaman algımız deneyimin tatsızlığına orantılı olarak yavaşlar.

Fiziksel ortamda, deneyimler doğrusal bir şekilde birbiri ardına geçen zaman anlarında gerçekleşir. **Zaman anlarında (fiziksel duyularımız aracılığıyla) deneyimlediklerimiz elektrik enerjisine dönüştürülür ve deneyimin etki derecesine göre bir anı olarak depolanır.** Anılar, zaman tarafından kendilerine dayatılan herhangi bir kısıtlamaya sahip değildir çünkü enerji fiziksel değildir. Zaman tek yönlüdür, **oysa zihinsel ortamımızda anılarımız hakkında istediğimiz zaman veya sadece isteyerek düşünmekte özgürüz.** Bunları zihinsel bir görüntü, zihinsel sesler, zihinsel tatlar vb. olarak deneyimleyebiliriz. *Anılarımızın her biri kimliğimizin bir parçasını oluşturur ve bir enerji formu olarak var oldukları için davranışlarımız üzerinde bir kuvvet olarak hareket etme potansiyeline sahiptirler.* Bu belirli kuvvetlerin farkında olup olmamamıza bakılmaksızın, daha fazla deneyim ve daha fazla anı yaratmak için daha önce deneyimlediklerimize karşılık gelen belirli şekillerde ortamda hareket etmemize neden olurlar.

Esasında, belirttiğim şey, varoluşumuzun aynı anda iki çok farklı boyutu kapsadığıdır. Üç boyutlu uzayda yaşıyoruz ve algılıyoruz ve sonuç olarak fiziksel duyularımız zamanın sınırlamalarına tabidir, burada bir an düz bir çizgide diğerinin ardından geçer, **oysa biz fiziksel ortamda algılandığı şekliyle zaman ve uzayın var olmadığı bir boyutta düşünürüz.** Şimdi, zaman ve uzayın zihinsel ortamda var olmadığı kavramının içinde bazı çok önemli psikolojik çıkarımlar var, bunlar mutluluğu deneyimleme, ihtiyaçlarımızı karşılama ve hedeflerimize ulaşma yeteneğimizle ilgili çıkarımlardır, ki bunların hepsi temelde eşanlıdır. **Ancak, bu çıkarımlara değinmeden önce, deneyimlerin nasıl farklı derecelerde pozitif veya negatif yüklü enerjide depolandığını anlamamız gerekecektir, buna anılarımızın depolandığı "enerji kalitesi" diyorum.**

10. ANILAR, İLİŞKİLER VE İNANÇLAR ÇEVRESEL BİLGİLERİ NASIL YÖNETİR?

Bu dünyaya doğduğumuz andan itibaren, varlığımız fiziksel çevre üzerinde bir kuvvet görevi görür. Başka hiç kimse veya hiçbir şey tarafından işgal edilemeyecek bir alanı kaplarız. Ve buna karşılık, fiziksel çevre fiziksel duyularımız üzerinde bir kuvvet görevi görür ve kendimiz ile çevre arasında bir **neden-sonuç ilişkisi** yaratır. Şimdi ve kitabın geri kalanında, fiziksel çevreyi mümkün olan en geniş anlamıyla, diğer insanlar da dahil olmak üzere kendimiz dışındaki her şey olarak tanımladığımı fark etmeniz önemlidir.

Şimdi, en temel düzeyde, var olduğumuz gerçeğiyle kendimiz için deneyim yaratırız. Var olmak, duyularımızın canlı olduğunu ve çevreyle etkileşimde bulunduğumuzu (bir kuvvet görevi görerek) ve içinde hareket ettikçe yapısını ve tutarlılığını değiştirdiğimizi ima eder. Örneğin, hareketimiz ve davranışlarımız, manzarayı bir şekilde, biçimde veya formda değiştiren sonsuz bir zincirleme reaksiyon serisini başlatır. Çevreyi aktif olarak değiştirmedikimiz veya bir şekilde manipüle etmediğimiz zamanlarda bile, hala yer kaplıyoruz ve böylece kendimizi atmosferik kuvvetlere maruz bırakıyoruz, ayrıca nefes almamızla atmosferin yapısında değişikliklere neden oluyoruz.

ANILAR YÜKLÜ ENERJİ OLARAK DEPOLANIR

Çevreyle bu sürekli etkileşimden kaynaklanan deneyimler enerjinin elektriksel dürtülerine dönüştürülecektir.

Elektriksel enerji dürtüleri olarak, deneyimler bir elektrik yükü taşıyacaktır. Yük, çevrenin duyularımız üzerindeki etkisine bağlı olarak pozitif veya negatif olacaktır. Örneğin, ağlayan bir bebek çevre üzerinde bir kuvvet görevi görmektedir. Daha spesifik olarak, bebek çevresindeki herkesin kulak zarlarına kuvvet görevi gören bir ses yaratmaktadır. Çevrenin bu kuvvete nasıl tepki verdiği çocuk için bir deneyim yaratacak ve bebeğin hafızasına kaydedilen elektrik yükünü veya enerjinin kalitesini belirleyecektir.

Bu dünyaya doğduğumuz andan itibaren, varlığımız fiziksel çevre üzerinde bir kuvvet görevi görür. Başka hiç kimse veya hiçbir şey tarafından işgal edilemeyecek bir alanı kaplarız. Ve buna karşılık, fiziksel çevre fiziksel duyularımız üzerinde bir kuvvet görevi görür ve kendimiz ile çevre arasında bir **neden-sonuç ilişkisi** yaratır. Şimdi ve kitabın geri kalanında, fiziksel çevreyi mümkün olan en geniş anlamıyla, diğer insanlar da dahil olmak üzere kendimiz dışındaki her şey olarak tanımladığımı fark etmeniz önemlidir.

Şimdi, en temel düzeyde, var olduğumuz gerçeğiyle kendimiz için deneyim yaratırız. Var olmak, duyularımızın canlı olduğunu ve çevreyle etkileşimde bulunduğumuzu (bir kuvvet görevi görerek) ve içinde hareket ettikçe yapısını ve tutarlılığını değiştirdiğimizi ima eder. Örneğin, hareketimiz ve davranışlarımız, manzarayı bir şekilde, biçimde veya formda değiştiren sonsuz bir zincirleme reaksiyon serisini başlatır. Çevreyi aktif olarak değiştirmediklerimiz veya bir şekilde manipüle etmediğimiz zamanlarda bile, hala yer kaplıyoruz ve böylece kendimizi atmosferik kuvvetlere maruz bırakıyoruz, ayrıca nefes almamızla atmosferin yapısında değişikliklere neden oluyoruz.

ANILAR YÜKLÜ ENERJİ OLARAK DEPOLANIR

Çevreyle bu sürekli etkileşimden kaynaklanan deneyimler enerjinin elektriksel dürtülerine dönüştürülecektir.

Elektriksel enerji dürtüleri olarak, deneyimler bir elektrik yükü taşıyacaktır. Yük, çevrenin duyularımız üzerindeki etkisine bağlı olarak pozitif veya negatif olacaktır. Örneğin, ağlayan bir bebek çevre üzerinde bir kuvvet görevi görmektedir. Daha spesifik olarak, bebek çevresindeki herkesin kulak zarlarına kuvvet görevi gören bir ses yaratmaktadır. Çevrenin bu kuvvete nasıl tepki verdiği çocuk için bir deneyim yaratacak ve bebeğin hafızasına kaydedilen elektrik yükünü veya enerjinin kalitesini belirleyecektir.

"Enerjinin kalitesi", deneyimin kaydedildiği pozitif veya negatif yüklü enerjinin göreceli derecesidir. Örneğin, çevre çocuğa yatıştırıcı bir okşama, sevgi ve ihtiyaçlarının karşılanacağı duygusuyla karşılık verirse, deneyim çocuğun hafızasına bir miktar **pozitif yüklü duygusal enerjiyle** kaydedilecektir. Pozitiflik derecesi, deneyimin yoğunluğuna, yani çevrenin çocuğun duyuları üzerindeki etkisinin derecesine bağlı olacaktır. Hoş, mutlu, neşeli ve sevgi dolu deneyimler pozitif yüklü enerjinin depolanmasıyla sonuçlanacaktır. Ancak, çevre çocuğun duyuları üzerinde şiddetli bir etki yaratacak şekilde sert bir şekilde karşılık verirse, çığlık atarak (kulak zarlarına saldırarak) veya fiziksel acı yaratmak için ona tokat atarak, deneyim çocuğun hafızasına deneyimin yoğunluğuyla aynı derecede **negatif yüklü duygusal enerjiyle** kaydedilecektir.

Anılarımızın depolandığı enerjinin kalitesini oluşturan **iki temel bileşen** vardır. Birincisi, pozitif, nötr veya negatif olabilen **yükün kutupluluğudur**. İkinci bileşen, coşku hissi yaratan maksimum yoğunluk deneyimi olan aşırı pozitiften, dizginsiz dehşet deneyimi olan aşırı negatife kadar değişen **yükün yoğunluğudur**. Enerji kalitesi, çevrenin doğası hakkında oluşturduğumuz inanç türlerini etkilediği ve bu da bilgiyi nasıl algıladığımızı ve çevreyle nasıl etkileşim kurduğumuzu etkilediği için anlamamız gereken önemli bir kavramdır.

Pozitif Yüklü Enerjinin Özellikleri

Pozitif enerji genişler. Zihinsel büyümeyi veya öğrenmeyi teşvik eder. bir güven duygusu yaratır. Bu da bilinmeyi keşfetme ve araştırmaya açık olmakla sonuçlanır. **Bilinmeyi, fiziksel çevrede bir olasılık olarak var olan ve henüz kişinin zihinsel çevresinde bir biçimde bulunmayan her şey olarak tanımlıyorum.**

Pozitif enerji, hepimizin doğuştan sahip olduğu çevreye karşı doğal, çocuksu merak ve hayret duygumuzu sürdürür.

Doğal merak duygumuzun ilgi alanlarını takip ederek, deneyim yaratmak ve daha önce kendimize yabancı olan bir şeyi öğrenmek için çevreyle etkileşime gireriz, böylece yaşam hakkında bir heyecan duygusu yaratırız ve ayrıca çevrede daha etkili bir şekilde faaliyet gösterme yeteneğimizi artırırız çünkü şeylerin var olma biçimi hakkında daha fazla şey öğrenmeye devam ederiz. Çevrenin doğası hakkında kendimize ne kadar öğrenme izni verdiğimizle zihinsel çevremizdeki negatif yüklü enerjinin derecesi arasında doğrudan bir ilişki vardır. **Bunu olumsuzluğa vurgu yaparak söylüyorum çünkü iç çevrede onu durduracak bir şey yoksa öğrenme oldukça doğal bir şekilde gerçekleşecektir. Başka bir deyişle, korkunun (negatif yüklü enerjinin) yokluğu, kendimizi yeni bir şey öğrenmeye hazır hale getirip getirmeyeceğimizi ve zihinsel olarak büyümeye devam edip etmeyeceğimizi belirlemede kritik bir faktördür.**

Örneğin, bir çocuğu şakacı bir şekilde havaya fırlatın ve yakalayın ve o sizden bunu tekrar tekrar yapmanız için yalvaracaktır. Bu, olumlu yüklü bir deneyimin duygularını sürdürmek için çevreyle etkileşim kurma yoludur. Pozitif enerji genişler ve kendimiz için daha fazla deneyim yaratmak üzere çevreyle etkileşime girmemizi sağlar. Ne kadar çok deneyimlersek çevrenin doğası hakkında o kadar çok şey öğreniriz. Çevrenin doğası hakkında ne kadar çok şey öğrenirsek ihtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak için çevreyle daha etkili bir şekilde etkileşime girme yeteneğimiz o kadar artar. Pozitif yüklü anılar bize yeni bir şey denemek için dışarı çıkmamızı sağlayan ve zihinsel büyümeye sonuçlanan o güven duygusunu verir.

Negatif Yüklü Enerjinin Özellikleri

Şimdi, daha önceki örnekte olduğu gibi aynı çocuğu ilk kez havaya fırlatın, ancak onu yakalamak yerine yanlışlıkla düşürün ve o sadece sizden tekrar yapmanızı istemeyecek, aynı zamanda korkudan sinecektir. **Davranışındaki fark, elbette, iki deneyim arasındaki farkların sonucudur.** İlk örnekte, deneyim zevkliydi ve pozitif yüklü enerjinin depolanmasıyla sonuçlandı. İkinci örnekte, deneyim acı vericiydi ve negatif yüklü enerjinin depolanmasıyla sonuçlandı.

Çevre üzerinde bir kuvvet olarak hareket edip etmediğimizden (merak duygumuzdan kaynaklanan davranış) ve beklenmedik veya istenmeyen acı verici bir tepki aldığımızdan veya çevrenin, kendimiz tarafından başlatılmamış bir şekilde (var olmamızın dışında) bize acı veren bir şekilde bir kuvvet olarak hareket edip etmediğinden bağımsız olarak, deneyim negatif yüklü bir hafızanın oluşumuyla sonuçlanacaktır. **Acı verici anılar korku yaratacak ve gelecekte daha fazla acıya neden olma yeteneği nedeniyle çevreyi tehdit edici olarak algılamamıza neden olacaktır.** Bunu tehdit edici olarak algılama şeklimiz, benzer durumlarda veya koşullarda acıya neden olan deneyimlerin anılarımıza karşılık gelecektir (çevrede korktuğumuz şeyler, tehdit edici olarak tanımayı öğrendiğimiz şeylerdir).

Olumlu yüklü deneyimlerden kaynaklanan güven ve esenlik duygularının aksine, korku hem davranışımız hem de çevresel bilgi algımız üzerinde **sınırlayıcı veya engelleyici bir güç** görevi görür. Bu kitabı okuyan herkesin bir noktada korkunun kişinin davranışları üzerindeki etkilerini deneyimlediğine eminim. Açıkça tehlikeli bir durumdan kaçmamıza veya vücudumuzun bilinçli bir komuta yanıt vermeyeceği noktaya kadar bizi tamamen hareketsizleştirmeye neden olabilir. **Korku, seçimlerimizi büyük ölçüde sınırlar.** Çevrenin yeni bir deneyim olarak ne sunduğuna bakılmaksızın, çevreyle anılarımızın yapısıyla sınırlı şekillerde etkileşime girmemize veya bir deneyimden tamamen kaçınmamıza neden olur. **Çevreyle etkileşime girmek deneyimle sonuçlanır ve deneyim de öğrenmeyle sonuçlanır.** Çevresel şimdiki zamanı bireysel geçmişimize dayanarak deneyimlersek veya deneyimden tamamen kaçınırsak, çevrenin doğası hakkında öğrenilebilecek veya sunulabilecek şeyleri öğrenemiyoruz.

Acı verici bir deneyimin net sonucu, olumsuz yüklü bir anı yaratmasıdır ve bu da bir korku döngüsü yaratır ve onu sürdürür. Korku döngüleri daha sonra deneyimden kaçındığımız için hoşnutsuzluk ve tatminsizlik döngüleri yaratır. Deneyimden kaçındığımızda, öğrenirken hissettiğimiz neşeden kendimizi koparıyoruz. Olumlu döngüler genişleyici olduğu gibi, olumsuz döngüler dejeneratiftir. Acı verici anılarımız, farklı bir şey deneyimlemek amacıyla bilmemiz gerekenleri öğrenemediğimiz için, çevreyle daha mutlu ve daha tatmin edici anılarla sonuçlanacak etkili ve tatmin edici şekillerde bir etkileşim kurmayı öğrenmemizi engeller.

Korku hem davranış yelpazemizi hem de çevresel bilgi algımızı sınırlar.

Davranışımızı sınırlama yolları açıkça bellidir. Ancak, korkunun algımız üzerinde etki ettiği birçok yol vardır ki bunlar o kadar da açık değildir; aslında bazı yollar çok ince ve tanınması zor olabilir, ta ki ne arayacağını öğrenene kadar. **Tüccarlar olarak, piyasanın davranışını nesnel bir bakış açısıyla gözlemleyebilmeniz önemlidir. Nesnel olarak gözlemlemek için, nesnel olma yeteneğinizi gerçekten bilmeden yok edecek çeşitli ince korkuları nasıl tanıyacağınızı öğrenmeniz gerekecektir.** *Bu, birazdan daha derinlemesine ele alacağım bir konudur. Ancak, bunu yapabilmem için önce, çağrışımların doğasını ve algının iç zihinsel ortam ile dış fiziksel ortam arasında nasıl bir enerji döngüsü oluşturduğunu anlamamız gerekir.*

İLİŞKİLER

İlişkiler, düşünme biçimimizin doğal bir özelliği gibi görünüyor. Yani, beyinlerimiz benzer çevresel bilgi biçimlerini otomatik olarak birbirine bağlayacak şekilde kablolanmıştır. Bunu temelde iki şekilde yaparız. **Birincisi, insanları ve nesneleri belirgin bir özelliğe göre etiketleme ve sonra onları ilişkisel gruplara ayırma konusunda doğal bir eğilim vardır.** Grupları cinsiyete, saç rengine, ten rengine, mesleğe, ekonomik duruma, eğitim geçmişine vb. göre kategorize ettikten sonra, grup hakkında sahip olduğumuz her türlü deneyimi veya bilgiyi, aynı özelliklere sahip herkes ve her şeyle ilişkilendiririz. Örneğin, kendi ten rengimizden farklı bir ten rengine sahip biriyle acı verici bir deneyim yaşarsak, otomatik olarak o ten rengine sahip herkesi o deneyimin nitelikleriyle ilişkilendiririz.

İkinci ilişkilendirme şeklimiz, yabancı duyuşsal bilgileri bir olayla ilişkilendirmektir. Kokladığımız, tattığımız, duyduğumuz veya gördüğümüz şeyleri, birincil deneyimin enerji kalitesiyle otomatik olarak ilişkilendiririz. Örneğin, dayak yiyen bir çocuk, duyularının istemeden aldığı diğer tüm çevresel bilgileri, dayak nedeniyle hissettiği acıyla ilişkilendirecektir. Duyduğu, kokladığı, tattığı ve gördüğü her şey, vücuduna uygulanan kuvvetin yoğunluğuyla bağlantılı olacaktır. Bu nedenle, radyoda bir şarkı çalıyorsa veya aynı anda acı çekerken havada belirgin bir koku varsa, şarkıyı veya kokuyu acıyla ilişkilendirecektir.

Şimdi, bu iki çevresel ayırım (belirli bir şarkı ve belirli bir koku) onun zihinsel ortamındaki negatif enerjiyle bağlantılı olacaktır. Çocuk dayak yerken şarkıyı veya kokuyu fark etmemiş olabilir çünkü dikkati açıkça başka yönle odaklanmıştır. Ancak, gelecekte o şarkıyı duyduğunda veya o belirli kokuyu kokladığında, otomatik olarak dayakla bağlantılı negatif enerjiyi deneyimlemesine neden olacaktır. Yıllar sonra bile olsa ve aklında o dayanın anısı olan son şeyle eğleniyor olsa bile, o belirli şarkıyı duyarsa veya o belirli kokuyu koklarsa, sanki şimdiki anmış gibi onu o zamana geri götürecektir ve deneyimini mutluluktan öfkeye, üzüntüye veya suçluluğa dönüştürecektir.

Elbette, aynı prensip olumlu deneyimler için de işe yarar. Mükemmel bir örnek, birçok çiftin yoğun bir cinsel veya sevgi dolu deneyimle ilişkilendirdiği bir "şarkı" olmasıdır. "Şarkılarını" duyduklarında, bu onları şarkının ilişkilendirildiği deneyimin duygularına zihinsel olarak sokar. Aslında, şarkı sonunda tüm ilişkinin kalitesini sembolize edebilir ve bu anılarla bağlantılı tüm anılar ve duygular şarkıyı duyduklarında bilinçlerinden geçer. İlişkiler, bilgilerin zihinsel sistemlerimizde düzenlenme biçiminin otomatik bir işlevidir. Bu ilişkilerin çoğu kasıtsızdır, yani çevrenin çeşitli unsurlarına bağlı pozitif veya negatif yüklü enerjimiz vardır ve bunun bilincinde değilizdir. Bazı şeyleri görüp, duyabilir, tadabilir veya koklayabiliriz ve bu da sırayla duygu hissetmemize neden olur ve nedenini bilmeyiz çünkü yabancı duysal bilgileri birincil olayla ilişkilendirdiğimizi bilinçli olarak hatırlamayız.

FİZİKSEL VE ZİHİNSEL ORTAMLAR ARASINDAKİ ENERJİ DÖNGÜSÜ

Hiçbirimiz herhangi bir anda var olan **"tüm"** çevresel bilgilere erişemeyiz.

Duyularımız her şeyi aynı anda algılamamıza (görme, duyma, dokunma, tatma veya koklama) izin verecek şekilde yapılandırılmamıştır. **Eğer hepsinin farkında olamazsak, o zaman farkına vardığımız ve dikkatimizi ve değerlendirmemizi verdiğimiz şeyleri seçebileceğimiz bir mekanizmamız olmalıdır.**

Öğrendiklerimiz iç ve dış ortam arasında bir enerji döngüsü yaratır. Buna "enerji döngüsü algısı" diyebiliriz. "Algı" fiziksel ortamda gözlerimiz, kulaklarımız, burnumuz, tatma ve dokunma duyularımızla daha önce öğrendiğimiz şeyleri tanımlar. Zihinsel enerji, öğrendiğimiz ayrımlara dayanarak çevresel bilgileri ayırmak, kategorize etmek ve düzenlemek için fiziksel duyularımızla birlikte çalışır. Çevrede öğrendiklerimizi tanırız çünkü zaten içimizdedir. Bilgiyi kabul etmek için zihinsel bir çerçeve olması gerekir; aksi takdirde reddedilir, anlamsız olarak etiketlenir veya hiç algılanmaz (tabii ki bunun için bir çerçeve oluşturmaya istekli olmadığımız sürece yani öğrenmeye açık olmadıkça).

Ayrımlar

Ayrımlar, daha önce hiçbir ayrımın olmadığı çevresel bilgilerde ayrışma yaratır. Bir çocuk, biri ona farkı öğretene kadar kaşıkla kalem arasındaki ayrımı yapmaz. Aksi takdirde, zihinsel ortamında depolanan bilgi algısı üzerinde ikisi arasında ayrım yapması için bir kuvvet görevi görene kadar içgüdüsel olarak ikisini de ağzına koyar. Çevresel nesneler kendileri hakkında bilgi verir, ancak algılanan bilgi, ilk kez deneyimlenmediği sürece, her bireyin içinde zaten mevcuttur. Kaşık ve ne olduğu hakkındaki bilgi, iç ve dış arasında bir enerji döngüsü yaratır, burada ayrım öğrenilmeden önce kaşık ve kalem, ağza konulacak bir şeyle aynı kategoriye girerdi.

Bilmediğimiz ancak çevrede bir olasılık olarak var olan her şey, henüz yapmayı öğrenmediğimiz bir ayrımdır. Ayrımı yapmayı öğrenmediyse, çevrenin kendisi hakkında verdiği çeşitli bilgi türlerini algılamayacağız.

Örneğin, bilgisayarımı açsaydım, algılayacağım şey yetenekli bir bilgisayar tamir teknisyenininkinden çok farklı olurdu. Kendileri hakkında bilgi veren tüm çeşitli parçalar benim için neredeyse hiçbir şey ifade etmez çünkü içimde hiçbir anlam yoktur. Gözlerimin göreceği tüm parçalar o büyük kategoriye girerdi çünkü çeşitli parçalar arasında hiçbir ayrım yapmayı öğrenmedim, oysa teknisyen parçaları çok farklı bir şekilde algıladı çünkü parçaların işleyişini ve birbirleriyle olan ilişkilerini anlar. Bu anlayış, parçaları algılama biçimini yapılandıran zihinsel çerçevedir. Parçalar kendileri hakkında algılayamadığım bilgiler verirler çünkü bunu algılayacak zihinsel yapıya sahip değilim.

Piyasaları bir fırsatı tanımak için nasıl okuyacağımı öğrenmek, algı adını verdiğimiz iç ve dış arasındaki bu enerji döngüsünü göstermek için başka bir örnektir.

Tüccarlar, fiyatları hareket ettirmek için piyasada bir güç görevi görürler. Çoğu tüccar işlemlerini planlamadığı veya sonuçlarının sorumluluğunu almak istemediği için çok sayıda korkudan dolayı hareket etmeye oldukça yatkındırlar. Korkudan hareket etmeye motive olan tüccarlar genellikle korkularının algıladıkları seçenekleri önemli ölçüde azalttığının farkında değildirler ve bu da davranışlarını nesnel bir gözlemci (aynı korku döngülerine yakalanmamış biri) için oldukça öngörülebilir hale getirir. Bu nedenle belirli piyasa koşulları altında büyük tüccar grupları aynı şeyi yapmaya çalışacaktır - korktukları şeyin olup olmayacağı nedeniyle - dengeyi bozarak fiyatların tek bir yönde hareket etmesini zorlayacaktır. *Bu koşulları tanımlamayı henüz öğrenmediyseniz, algının oluşması için iç ve dış ortamlar arasında bir enerji döngüsü olması gerektiğinden, var olduklarında bunları doğal olarak algılamayacaksınız.*

Herkesin tanıdık olmayan bir materyali ikinci, üçüncü veya dördüncü kez okuma ve her okumada yeni bir şey algılama deneyimi yaşadığından eminim. Burada ne oluyor? Her okumayla, daha önce okunduğunda sizin için mevcut olan ancak algılanamayan şeyleri tanımanızı sağlayan bir zihinsel çerçeve oluşturuyorsunuz. Yani, her okumayla kazandığınız tüm yeni içgörüler, kitabı ilk kez elinize aldığınız anda mevcuttu. Ancak, onu algılamanızı sağlayan bir enerji döngüsü oluşturana kadar, içgörü veya anlayışlar açısından sunduğu şeyleri algılayamıyordunuz; aksi takdirde, kelimeler okunuyor ancak içgörü, doğrudan ona bakıyor olsanız bile tamamen fark edilmeden geçip gidiyor.

Herhangi bir anda, her birimizin algıladığı şeyle, çevrenin perspektifinden olası ayrımlar açısından gerçekte mevcut olan şey arasında büyük bir fark vardır.

Örneğin, siparişi istemek ve satışı kapatmak için tam olarak en uygun anı tanımayı öğrenmiş bir satış elemanını ele alalım. Ya da bir arabanın çıkardığı seslerden arabanın sorununun tam olarak ne olduğunu bilen bir oto tamircisini. Deneyimsiz bir satış elemanı veya oto tamircisine bu yetenekler sihir gibi gelecektir çünkü deneyimli meslektaşlarıyla aynı şeyleri duyduklarını veya gördüklerini varsayacaklardır. Ancak durum böyle değildir.

Aynı satış görüşmesinde olmalarına veya aynı anda aynı arabayı dinlemelerine rağmen aynı bilgileri duymazlar veya görmezler. Aslında kendi zihinsel ortamlarının yapısındaki farklılıklar nedeniyle farklı çevresel bilgiler algırlarlar. Satışı kapatmak amacıyla siparişi istemek için gerekli tam anı belirten bilgi, deneyimsiz bir satış elemanı için diğer her şeyden ayırt edilemez. Aynı şey deneyimsiz bir oto tamircisi için de geçerlidir. **Sonuç olarak, hiçbiri uygun ayrımları yapmayı öğrenene kadar bu bilginin varlığını algılayamayacaktır.** Eğer birileri onlara bu rafine ayrımları nasıl yapacaklarını öğretmek için orada olmasaydı, bu tür bilgilerin varlığını asla öğrenemeyebilirlerdi. **Daha fazla ayırım yapmayı öğrenerek, var olan her şey arasındaki neden-sonuç ilişkisini anlama seviyemizin derinliğini artırırız.**

Algılarımız Deneyimlerimizi Nasıl Şekillendirir?

Çevreyi duyularımız aracılığıyla deneyimleriz. En temel düzeyde dünya, bilgiyi taşıyan enerjinin elektriksel dürtülerine, aşırı mutluluktan öfkeye, coşkudan umutsuzluğa, sevgiden nefrete ve bunların arasındaki tüm duygu ve his derecelerine kadar değişen hislere ve duygulara dönüşür. Çevreyle her ilk karşılaşma, daha önce var olmayan bir anı, ayırım veya ilişki yaratır. İlk karşılaşma, daha önce hiç duymadığımız bir kelimenin anlamını öğrenmek gibi tamamen benzersiz olan herhangi bir deneyimdir ve zihinsel çevremizde bununla ilişkilendirebileceğimiz hiçbir şey yoktur. Bu yeni anılar, ayrımlar ve ilişkiler, dış çevrenin doğası hakkında öğrendiklerimizi oluşturan zihinsel bir çerçeve oluşturur.

BÖLÜM 3 -KENDİMİZİ ANLAMAK İÇİN BİR ÇERÇEVE OLUŞTURMAK

Bir şey öğrendiğimizde, **zihinsel enerji** daha sonra duyularımız üzerinde bir kuvvet olarak hareket eder ve çevrede onun hakkında öğrendiklerimizi tanır. **Yani iki yönlü bir enerji akışı vardır; önce, benzersiz bir deneyim yoluyla bir şey öğreniriz; sonra, çevrede öğrendiklerimizi algılarız.**

Korku, bu kavramı açıklamak için mükemmel bir örnektir. Çevrede öğrendiğimiz herhangi bir şeyin bize acı verebileceğini fark ettiğimizde korku hissederiz. Bu korkuyu hissederiz ve sonuç olarak korkutucu bir deneyim yaşarız çünkü anılarımızdaki, ayrımlarımızdaki ve çağrışımlarımızdaki negatif yüklü enerji, gözlerimiz, kulaklarımız, burnumuz ve dokunma duyumuz üzerinde bir kuvvet olarak hareket eder ve çevrede daha önce öğrendiklerimize benzer herhangi bir şeyin acı verebileceğini fark eder.

Yani çevrede bir şey algıladığımızda (daha önce öğrendiklerimizi fark ettiğimizde), çevrenin duyularımız üzerinde bir kuvvet olarak hareket etmesi yerine zihinsel enerji duyularımız üzerinde bir kuvvet olarak hareket eder.

Başka bir deyişle, koşullar halihazırda bildiğimiz şeylere benzer veya aynıdır ve bu nedenle bilgilere bir miktar anlam yükleyebiliriz. Ortam, ilk karşılaşmadaki gibi anlamı yaratmaz; anlam zaten içimizdedir ve özünde deneyimi, onu algıladığımız şekilde, anılarımız, ayrımlarımız ve çağrışımlarımız aracılığıyla yaratırız. Bu nedenle bir grup insan aynı yerde olabilir, aynı çevresel bilgiye maruz kalabilir ve daha sonra olayı farklı bir şekilde tanımlayabilir. Olay her birey için farklıydı çünkü herkes onu farklı şekilde deneyimledi. Deneyimleri, zihinsel ortamlarının yapısının bir işleviydi. Her birey aynı bilgiyle farklı çağrışımlar yapacak ve daha sonra bu çağrışımlarla bağlantılı farklı derecelerde pozitif veya negatif enerji deneyimleyecek. Her birey aynı bilgiyle farklı ayrımlar yapacak ve aslında ona farklı bir anlam yükleyecektir.

Her anlam, farklı derecelerde pozitif veya negatif enerjiden oluşacak ve böylece herkesinkine göre farklı bir deneyim yaratacaktır. Her kişi, deneyimi ağırlıklı olarak pozitif yüklü enerjiyle (zaman hızlanır) veya negatif yüklü enerjiyle (zaman yavaşlar) algılayıp algılamadıklarına bağlı olarak, olayın ne kadar zaman aldığını farklı şekilde deneyimleyecektir.

*Tüm bu zihinsel değişkenleri hesaba katmadan, insanların ne olduğu konusunda anlaşılmadıklarında neden bu kadar hayal kırıklığına uğradıklarını anlamak zor değildir. Herkesin ne olduğu hakkındaki versiyonu benzersizdir, çünkü her birimizin dış çevreyi deneyimleme şekli onu nasıl algıladığımızla belirlenir ve **onu nasıl algıladığımız, yeni bir şey öğrenme sürecinde olmadığımız süreç, içimizde zaten olanın bir işlevidir.***

Bunun anlamı, dış çevrede deneyimlediğimiz şeylerin çoğunun, çoğu insanın varsaydığı gibi dışarıdan değil, içeriden şekillendiğidir. Başka bir deyişle, ilk deneyimlerimiz anlamı şekillendirir ve ayrıca o anlamla bağlantılı enerjinin kalitesini belirler ve sonra anlam içimizde var olduğunda, bilgiyi seçme ve seçme şeklimiz ve bu bilgi hakkında nasıl hissettiğimizle dışarıya dair deneyimimizi şekillendirir. **Bu çok önemli bir kavramdır**, bu yüzden algılarımızın çevreyi deneyimleme şeklimizi nasıl şekillendirdiğini göstermek için size başka bir örnek vereceğim. Diyelim ki bir adam heykeline yaklaşıyorum. İlk başta heykele yüz yüze bakıyorum ve kayıtsızlık hissediyorum; yani gördüğüm şey herhangi bir özel duyguyu uyandırmıyor. Sonra heykelin etrafında dolaşıyorum ve profilden bakana kadar bakış açımı değiştiriyorum. Profilden baktığımda, yüz bana çok sevdiğim ve yıllardır görmediğim birini (bir çağrışımı) hatırlatıyor. Bu yeni bakış açısından, heykel yeni bir anlam kazanacaktır ve bu da deneyimimi duygusal olarak nötrden, bu kişiyi ne kadar özlediğimi düşündüğümde güçlü nostalji duygularına dönüştürecek. **Heykeli ve o belirli anı deneyimleme şeklimin enerjisi, ona bakmadan önce içimdeydi.** Deneyimlediğim duyguları değiştiren enerji, heykelden gelmiyordu veya heykelle gerçekten bir ilgisi yoktu. **Benzersiz zihinsel yapım, o heykeli deneyimlememe neden oldu.** İçimde zaten olan enerjinin algım üzerinde etki etme şekli nedeniyle bakış açımı değiştirdiğimde heykel yeni bir anlam kazandı. Heykelin bana hatırlattığı kişiyle olumlu deneyimler yaşamamış olsaydım, ona baktığımda kayıtsızlık yaşamaya devam ederdim.

ALGILAR VE DUYGULAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

Birçok koşul ve durumda nasıl hissettiğimizi (sevgi/nefret, mutluluk/öfke, güven/korku vb.) belirleyen enerji **çevreden gelmez**. Bu hisler ve duygular zaten bizim bir parçamızdır ve geçmiş deneyimlerimizin bir sonucu olarak şu anda dışarıda olanla içimizde olan arasında bir eşleşme (algı) olduğunda bunları otomatik olarak hissederiz. Örneğin, bir babanın beş yaşındaki oğlunu bir eliyle tuttuğunu, diğer eliyle ona vururken "aptal aptal" diye bağırıldığını hayal edin. Ve bunun çocuğun aptal veya salak kelimelerini ilk kez duyduğunu varsayalım. Şimdi kelimelerin yetişkin bir bağlamda ne anlama geldiğini bilmiyor olabilir, ancak kelimeleri hem vücudu hem de kulakları aracılığıyla hissettiği acıyla kesinlikle bağlayacaktır.

O noktadan sonra bu kelimeler zihinsel ortamında onlara güçlü bir negatif yük bağlanmış olacaktır. Şimdi, gelecekte bir anda bu kelimelerle tekrar karşılaştığında, bunları tanıyabilecektir çünkü bu kelimeleri deneyimlemiştir. Zihinsel ortamında bir ayrım olarak var olurlar. Bu kelimelerin anlamını öğrenme şeklinin bir sonucu olarak, bu kelimelere ilişkin algısı, bu kelimelerle ilgili deneyimini nasıl etkileyecektir?

"Aptal" veya "salak" kelimelerini her duyduğunda, bu kelimelerle bağlantılı negatif yüklü enerjiyi zihinsel çevresinde hissedecek ve sonuç olarak fiziksel çevreyi acı verici bir şekilde deneyimleyecektir. Bu acıyı hissetmesi için çevrenin ona ilk deneyimde olduğu gibi fiziksel olarak saldırması mı gerekiyor? Hayır. Tek yapması gereken kelimeleri duymak ve acıyı deneyimleyecektir. Bu kelimelerle ilk karşılaşmasından sonra, acının doğrudan çevreden gelmesi gerekmez çünkü zaten onun içindedir.

Çevrenin bakış açısından, bu kelimelerin kesinlikle ona acı çektirme niyeti olmadan veya aslında ona acı çektirebileceklerinin farkında olmadan söylenmesi herhangi bir fark yaratır mıydı? Tekrar ediyorum, hayır. Çevrenin amacını ona acı çektirmek istemekten başka bir şey olarak algılayamazdı çünkü bu kelimeleri duyduğunda tam olarak bunu deneyimliyor.

Bu kelimeler için başka alternatif anlamların var olduğunu veya bunların iyi niyetli eğlence bağlamında da kullanılabileceğini nasıl bilebilirdi? Bilemezdi, çünkü bu kelimeleri hiçbir zaman eğlenceli bir bağlamda deneyimlemedi, henüz bu ayrımı yapmayı öğrenmedi.

Zihinsel çevresinin bakış açısından, bu kelimelerin anlamı için başka alternatif olasılık yoktur. Dahası, hiçbir zaman alternatif ayrımlar yapmayı öğrenemeyebilir, çünkü her "aptal" veya "salak" kelimelerini duyduğunda, bunları acı verici bir şekilde algılayacak ve böylece bir acı deneyimi yaratacak ve bu da o kelimelerin anlamıyla zaten bağlantılı olan negatif enerjiyi güçlendirecektir. **İlk deneyimden geleceğe doğru, o kelimeleri deneyimleyebileceği tek bir versiyona kilitlenecektir.**

Herhangi bir anda, çevreden edinilebilecek çok çeşitli deneyimler vardır. Bireyler olarak deneyimlediklerimiz, öğrenme modunda olmadığımız sürece, algıladıklarımızın bir işlevi olacaktır. Başka bir deyişle, herhangi bir anda deneyimlediklerimiz, halihazırda içimizde olanlarla (hatıralar, ayrımlar, çağrışımlar ve inançlar) şekillenmektedir ve halihazırda içimizde olanlar, çevrenin deneyim olarak sunduğu şeye uzaktan yakından benzemeyebilir. Öğrenme modunda olduğumuzda, çevrenin doğası hakkında bildiklerimizi genişletmek için yeni ayrımlar ve alternatif anlamlar öğrenmeye kendimizi açarız.

Deneyimlerimiz anlamlarımızı şekillendirir ve ardından anlamlar gelecekteki deneyimlerimizi şekillendirir. Bu kavramı size açıklayayım. 1987 baharında "Gotcha Chicago" adlı yerel bir televizyon programını izliyordum. Program, Şikago'nun diğer önemli isimlerine şaka yapan bazı yerel ünlülerle ilgiliydi.

BÖLÜM 3 -KENDİMİZİ ANLAMAK İÇİN BİR ÇERÇEVE OLUŞTURMAK

Programın bir bölümünde TV istasyonu, Michigan Caddesi boyunca kaldırımda durması için "ÜCRETSİZ PARA—SADECE BUGÜN" yazan bir tabela tutan bir adam tuttu. (Şikago'ya aşina olmayanlarınız için, Michigan Caddesi şehrin en pahalı ve şık mağazalarının ve butiklerinin çoğuna ev sahipliği yapmaktadır.) Adamın cepleri nakitle doluydu ve isteyen herkese para vermesi talimatı verilmişti. Michigan Caddesi'nin şehrin en yoğun bölgelerinden biri olduğunu düşünürsek, sizce kaç kişi teklifini kabul etti ve biraz para istedi?

Yoldan geçen ve tabelayı okuyan tüm insanlardan sadece bir kişi durup, "Harika! Otobüs transferi için bir çeyrek alabilir miyim?" dedi.

Aksi takdirde kimse yanına bile yaklaşmazdı. Sonunda sinirlendi ve bağırmaya başladı, "Para ister misin? Lütfen paramı al. Yeterince hızlı veremiyorum." Herkes sanki varolmuyormuş gibi etrafından dolandı. Bir iş adamına yaklaşıp, "Biraz para ister misin?" diye sordu. Adam, "Bugün değil." diye cevap verdi. "Bu kaç gün oluyor?" diye sordu ve ona bir avuç para vermeye çalışırken, "Lütfen bunu alırmısın?" diye devam etti. İş adamı, kısa bir "hayır" diye cevap verdi ve yürümeye devam etti.

Şimdi, çevrenin kendisini yalnızca bir kişinin algılayabileceği zihinsel yapıya sahip olduğu bir şekilde ifade ettiği bir durum var. Diğer insanlar için, gerçek çevre koşullarıyla doğrudan ilişkilendirebilecekleri bir anlam yoktu. Bir çeyrek isteyen kişi dışında, hiç kimse tabelaya bakıp, kendi kendine "Harika! Biri bedava para veriyor, acaba bana ne kadar verecek?" demedi.

İnsanların koşullara verdiği tepkiler çok da şaşırtıcı olmamalı çünkü genellikle paranın asla bedava olduğuna inanmayız. Ve insanların bu durum hakkında neye inandıklarını sadece davranışlarını gözlemleyerek bilebiliriz. Eğer bedava para kazanmanın mümkün olduğunu düşündülerse, bir miktar para kazanma fırsatını görmezden gelerek yanından geçmediklerini varsayabiliriz. Bu yüzden ekledikleri anlam ve deneyimledikleri şey, "bedava para"nın mümkün olmadığı veya sokakta hiç kimsenin para vermediği - hiçbir koşul olmadan - inançlarına karşılık geliyordu. Aslında, çoğu insan muhtemelen onun deli olduğunu düşünüyordu, bu da insanların temastan kaçınmak için etrafından dolaşmak için neden çaba sarf ettiklerini açıklıyor.

Ancak, çevre kendisini tam olarak temsil ettiği şekilde ifade ediyordu. "Bedava para" yazan tabela gerçektir, ancak "bedava para" bilgisi kimsenin zihinsel ortamındaki hiçbir şeyle bağlantı kurmuyordu, böylece gerçek olarak algılanamıyordu. Herhangi bir bireyin inandığı, algıladığı ve deneyimlediği arasında doğrudan bir ilişki vardı. Bir adam hariç, diğer herkes besbelli bedava para olasılığına inanmıyordu; muhtemelen deli bir adam algıladılar ve bu nedenle koşullara göre hatalı bir deneyim yaşadılar.

İNANÇLAR

İnançlar, duyularımızı inanmaya, görmeye ve inandığımızla uyuşan bilgileri seçmeye programlayarak tanımlar yaratır, ayrımlar yapar ve çevresel bilgilere ilişkin algımızı şekillendirir. Çevreye ilişkin deneyimimiz yaptığımız seçimlere karşılık gelir ve bu seçimler algılanabilir bilgilere karşılık gelir. Ancak her bir birey için algılanabilir olan, çevrenin bakış açısından mevcut veya mümkün olanla pek fazla ilişkiye sahip olmayabilir.

Ücretsiz para örneğindeki her kişi, deneyimlediği şeyin aslında durumun gerçekliği olduğunu iddia eder. Onları farklı bir şeye inanmaya iten şey nedir? İnsanlar inançlarını ve sonraki deneyimlerini gerçeklikle ilgili bir inanç yerine bir gerçeklik gerçeği olarak düşünürler. Bu doğaldır çünkü inançlar çevreyle dairesel veya kapalı bir döngü olarak en iyi şekilde tanımlanan bir ilişki yaratır. Kapalı döngü derken, çevreyi deneyimleme sürecindeki her bileşenin diğer her bileşeni desteklemesi, her şeyin kendiliğinden açık veya tartışmasız görünmesi anlamına geliyor.

İnançların yarattığı bu kapalı döngü sistemlerini açmak son derece zordur. İnanç, zihinsel sisteme gelen bilgileri kontrol eder, gerçekte algılanan bilgiler inançla tutarlı olacaktır, atılan eylem yolu algılanan bilgilerle tutarlı olacaktır ve sonraki deneyim inancın geçerliliğini destekleyecek ve pekiştirecektir.

Bu, diğer alternatiflerin olasılığına izin vermeyecek kapalı bir sistemdir çünkü deneyimler inançları güçlendirmeye devam eder, inançlar giderek daha fazla kendiliğinden açık ve tartışmasız görünür. Yeni deneyimlere yol açabilecek yeni bilgilere açık olmadıkça veya nasıl açık olacağımızı bilmedikçe, her an inançlarımızın **kapalı döngü doğasını** deneyimleyeceğiz ve her durumda deneyimlediğimiz şeyin mevcut tek olasılık olduğunu varsayacağız.

Ücretsiz para dağıtan adamın yanından geçen insanlar, tabelada "*Bedava Para*" yazmasına rağmen, çevrenin kendisini böyle bir şekilde ifade etme olasılığından tamamen habersiz olduklarını bilmiyorlardı. Ve aynı çevre koşullarıyla tekrar karşılaştıysalardı, uzak da olsalar, başka ayrımların mümkün olduğunu bilmeden, ilk seferki gibi davranırlardı. Algı ve deneyimin uyuşması gerekir çünkü henüz bilmediğimiz bir şeyi deneyimleyemeyiz, ta ki çevrenin sunduğu şeye göre çok sınırlayıcı olabileceğine inandığımız şeye açık olana kadar. Kendisine para verildiğinde bile parayı almayı reddeden adamı hatırlayın. Çevrenin doğası hakkında yapabileceği ayrımların sayısını artıracak bir deneyim teklif ediliyordu (ücretsiz para gerçekten var) ve bunun sonucunda zihinsel olarak büyümüş olurdu.

Ücretsiz para verilmesinin, henüz bilmediği bir ayırım olduğu açıktı. Ve bedava paranın, var olmadığına dair inancını sorgulamak için güçlü bir teşvik gibi görünse de, bu adam için yeterli değildi. İnançları, açıkça, bu olasılığı uzaktan bile düşünmesine izin vermiyordu, bu da yine bu kapalı döngüyü yaratarak, bu durumdan elde ettiği veya deneyimlediği şeyin, varoluşunun gerçek doğası olduğuna inanmasına yol açtı, oysa gerçekte olan tek şey, inançlarının gerçek doğasının ve çevresel bilgileri nasıl yönettiğinin bir yansımasıydı.

İnançlar, çevresel bilgileri algıladığımız parametreleri tanımlar. *Tanımları gereği tüm tanımlar sınırlar yaratır.* İnançlar, iç ve dış çevre arasında bir denge sağlamak için bilgileri çeşitli şekillerde yönetecektir. Algılanan herhangi bir dengesizlik, bir dereceye kadar stres veya yanılsama ile sonuçlanacaktır. Bir dengeyi korurken, çevresel koşullara verdiğimiz tepkilerin çoğu otomatiktir çünkü inançlarımız, tepkiyi kendiliğinden açık gibi gösterir, oysa gerçekte, belirli bir çevresel koşul kümesi altında, inançlarımızın bizi kilitlediği deneyimlerin yanında alternatif deneyimler de vardır.

Bilginin zihinsel sisteme akışını engelleyerek, inançlar tam olarak yapmaları gerekeni yaparlar. Veri farkındalığımızı sınırlarlar, böylece aşamalar halinde öğrenebiliriz. Eğer şeylerin yalnızca belirli bir şekilde var olduğuna inanırsak, inançlarımız herhangi bir çelişkili bilginin kabulünü engellemek için doğal bir mekanizma görevi göreceklerdir. Herhangi bir yeni veya çelişkili bilgiyi dikkate almak veya kabul etmek, normalde dikkate almak zorunda kalmayacağımız seçimleri açacaktır.

Çok fazla seçenek çok erken karışıklığa ve zihinsel aşırı yüklenmeye neden olabilir. İnançların sınırlayıcı doğası olmasaydı, zihinlerimize olacak şey muhtemelen bir televizyonun tüm TV istasyonlarından yayınlanan tüm bilgileri alıp bu bilgileri aynı anda ekrana yansıtması durumuna benzer olurdu. İnançlar, bir seferde bir çevresel bilgi kanalına uyum sağlamamızı sağlar, böylece o kanal aracılığıyla çevrenin doğası hakkında bilgi edinebiliriz. Daha sonra farkındalığımızı genişleterek karşılaştığımız ek seçeneklerle nasıl başa çıkacağımızı öğrendikçe başka bir kanal seçebiliriz.

KORKULARIMIZ “KAÇINMAYA ÇALIŞTIĞIMIZ DENEYİMLERİN” OLUŞMASINA NASIL SEBEP OLUR?

Algıladığımız şey, yapmayı öğrendiğimiz ayrımların bir işlevidir. Algılamayı öğrendiğimiz tüm ayrımlar arasından dikkatimizi odakladığımız şey, algı döngüsündeki enerjinin yoğunluğunun bir işlevidir. Herhangi bir anda mevcut olan herhangi bir bilgiye bilinçli dikkatimizi verebilmek için yalnızca belirli bir miktarına sahibiz.

Korku (yüksek derecede negatif yüklü enerji), dikkatimizi verebileceğimiz bilgi aralığı üzerinde son derece sınırlayıcı bir etkiye sahiptir. Korku algı aralığımızı daraltmamıza neden olur. Tehdit edici olarak algıladığımız şeyden başka nasıl kaçınabilirdik? Araba kullanmayı öğrenmek, korkunun odağımızı nasıl daralttığını gösteren mükemmel bir örnektir. Araba kullanmanın tehlikeleri, daha önce hiç araba kullanmamış biri için bile açıktır. Önden çarpışmanın zararlı etkilerini hayal etmek çok da zor değil. Arabayı kontrol etmek için gerekli becerileri geliştirmeden, yeni sürücü herhangi bir duruma uygun şekilde yanıt verebileceğini bilme özgüveninden yoksun kalacaktır. Yani, kendine güvenmeyecektir. Sonuç olarak, araba kullanırken bir miktar rahatsızlık veya korku hissedecektir. Korku, daha sonra, dikkatini karşıdan gelen trafiğe odaklamasına veya arabayı uygun şeritte tutmak için gerekli olan göz/el koordinasyonuna yoğunlaşmasına neden olacaktır.

Yapamayacağı şeye ve bunun sonucunda ne olabileceğine çok fazla odaklandığı için, başka bir şey yapmak için dikkatinin çok azı veya hiç biri yoktur, örneğin bir yolcuyla sohbet etmek, çevresel görüşünde manzarayı fark etmek veya hatta yol işaretlerini okumak gibi. Tüm bu diğer çevresel bilgiler mevcuttur ve algılanabilir, ancak onun durumunda ya engellenmiştir ya da fark edilmemiştir, çünkü dikkatinin çoğunu korkusunun nesnesine (araba üzerindeki kontrol eksikliğine) vermek zorundadır. Güvenli bir şekilde araba kullanma becerisiyle rahatladığı noktada, farkındalık alanı açılacak ve diğer tüm bilgileri algılamasına izin verecektir.

Korkunun amacı, tehdit edici olarak algılamayı öğrendiğimiz çevremizdeki şeylerden kaçınmamıza yardımcı olmaktır. Ancak, acı dolu anılarımızı, doğal olarak çevresel bileşenleri bir araya getirme ve gruplandırma eğilimimizle birleştirdiğimizde - korkularımızın nesnesinden kaçınmak yerine - aslında kaçınmaya çalıştığımız deneyimleri yaratacağız. Örneğin, bir köpek tarafından ciddi şekilde ısırılan bir çocuk, oldukça doğal olarak tüm köpekleri acı tehdidiyle ilişkilendirecek ve sonuç olarak gelecekte herhangi bir köpekle karşılaştığında yoğun bir korku veya hatta dehşet yaratacaktır. Çocuğun kendisini ısırılan köpek dışında diğer tüm köpeklerle karşı duyduğu korku gerçektir.

Dost canlısı ve tehlikeli bir köpek arasında ayırım yapmasının bir yolu yoktur çünkü kişisel deneyimi ona tüm köpeklerin tehlikeli olduğunu öğretmiştir. Bu doğal ilişki kurma eğilimi nedeniyle, tüm köpeklerin tehlikeli olduğuna inanmak için tek ihtiyacımız olan ilk deneyimdir. Bu, çevrenin doğası hakkındaki gerçeğidir. Ancak, gerçeği çevrenin köpeklerle ilgili deneyimler açısından sunabileceği her şey değildir. Var olan her köpek tehlikeli değildir. Tam tersine, çok azı tehdit edici olarak kabul edilir; çoğu bir çocuk görür ve oynamak ister.

Şimdi, çocuk gelecekte bir köpekle karşılaştığında, karşılaştığı herhangi bir köpeğin mizacından bağımsız olarak, bir korku deneyimi yaratacaktır. Bir köpek çocuğa doğru herhangi bir hareket yaparsa, çocuk bu hareketi gerçek bir saldırı olarak algılayacaktır, oysa köpek sadece oynamak veya okşanmak istiyordu. Aslında, çocuk saldırıya uğramaktan o kadar korkabilir ki, dikkatinin çoğunu, hatta tamamını, çevredeki köpekleri taramaya ayırabilir. Sonunda, duyuları onların görüntülerini ve seslerini almaya uyum sağlayacaktır. Ve her seferinde birini gördüğünde veya duyduğunda, korkularını daha da güçlendiren başka bir korkutucu deneyim yaratacaktır. Dikkatinin odağı, korkularının dikkatini çekecektir, böylece öğrendiği tehdit edici şeyden kaçınabilir.

Sorun, öğrendiklerinin koşullarla ilişkili olarak hatalı olmasıdır, yani tüm köpekler tehlikeli değildir. Bunu bilmeden, doğal olarak tehditin kendisinin içinden değil, dışından geldiğine inanacaktır. Aslında korkuları, çevredeki tüm köpeklere odaklanmasına neden olarak, kaçınmaya çalıştığı deneyimleri yaratmak için algısına etki eder. Çevrede dikkatimizi neye odaklarsak, genellikle onu elde ederiz. Köpek ısırması örneği bunun bir örneğidir.

Ancak, korkularımızın kaçınmaya çalıştığımız şeyi yaratmaya neden olmasının o kadar da belirgin olmayan başka yolları da vardır. **Tüm korkuların, tehdit edici olduğuna inandığımız şeylerden kaçınmamıza yardımcı olmak için bir uyarı mekanizması olarak algımıza etki ettiğini unutmayın.** Korkularımızın nesnesinden kaçınmanın bir yolu, tehdit edici bilgilerin varlığını kabul etmeyi reddetmektir.

Algımızda bazı gerçek kör noktalar yaratacak bir diğer daha incelikli yol, diğer her şeyi dışlayarak tüm dikkatimizi alternatif - tehdit edici olmayan - bilgilere odaklamaktır. Bu kör noktalar, algılanabilir bilgilerin tüm kategorilerini farkındalığımızdan dışlayacak ve bu da özellikle ticaret ortamında bazı felaket sonuçlara yol açabilecektir.

Örneğin, piyasanın bize para kazanmak için iyi bir fırsat sunduğuna inandığımızı varsayalım, bu yüzden devam edip bir işlem yapıyoruz, ancak aynı zamanda **yanlış yapma korkusuyla** hareket ediyoruz. Yanlış yapmaktan korkarız çünkü eğer yanlış yaparsak, geçmişte yanlış yapmamızın sonucu olarak içimizde biriken negatif enerjiyi hissetmeye başlayacağız. Şimdi, piyasa bize haklı olduğumuzu gösterecek bilgi ile haklı olmadığımızı gösterecek bilgi arasında bir seçim sunarsa, doğal olarak dikkatimizi hangi bilgiye odaklayacağız? Aksi yönde bir şey gösterecek bilginin çıkarımlarını kabul etmeden veya dikkate almadan, bizi haklı çıkaracak olan bilgiye. Yani korkumuzu bize yaşatacak bilgiye. Yani bize yanlış işlem açtıracak bilgiye. Tekrar ediyorum, bu çıkarımlar felaket olabilir.

Kaybetmekten korkan bir tüccarın başka bir örneğine bakalım. **Kaybetme korkusu**, ilk etapta bir işlem yapmak zor olacağı için bariz bir çatışma yaratır. Ancak, bu örnek için, diyelim ki bu tüccar belirli bir fırsata o kadar ilgi duydu ki, bir işlem yapmak için yeterince uzun süre korkusunun dışında kalmayı başardı. Şimdi, dikkatini hangi tür bilgiye odaklayacağı piyasanın ne yaptığına bağlı olacaktır. Piyasa ona karşı giderse, **başka bir kaybetme olasılığıyla yüzleşmekten korkacaktır**, bu yüzden dikkatini herhangi bir tehdit edici olmayan bilgiye odaklayacaktır. Piyasa giriş noktasına geri dönerse, yönünde herhangi bir daha fazla hareket potansiyeli ne olursa olsun, **rahat bir nefes alarak işlemiden çıkacaktır**.

Ancak, piyasa ona karşı gitmeye devam ederse, tehdit edici bilgi artık farkındalığından engelleyemeyeceği kadar bunaltıcı hale geldiğinden zihinsel savunmaları çökmeye başlayacaktır. O noktada kolayca felç olabilir ve kendi adına hiçbir şey yapamaz hale gelebilir. Sonunda stresi ve kaygısı o kadar şiddetli hale gelecektir ki, **bunu hafifletmenin tek yolu işlemiden çıkmaktır**. Öte yandan, kendisini kazançlı bir işlemde bulursa tamamen farklı bilgilere odaklanacaktır. **Kaybetme korkusu**, dikkatini piyasanın kendisinden alabileceği şeye odaklamasına neden olacaktır. Kazanan bir işlemde, piyasanın kendi yönünde hareket etmeye devam etme potansiyelini gösterecek herhangi bir bilgiyi farkındalığından çıkaracaktır, ki bu kaybeden bir işlemde odaklandığı tek bilgidir ve **bunun yerine sadece piyasaya dair korkularını doğrulayacak bilgilere odaklanacaktır**, giriş noktasına veya ötesine geri dönecektir. Aslında, kaybetme korkusu, o işlemdeki olası kar potansiyeli ne olursa olsun, küçük bir kar için işlemiden erken çıkmasına neden olur. Çıktığında, piyasa ilk yönünde hareket etmeye devam ederse, masada bıraktığı karlar için acı çekecek ve neden biraz daha dayanamadığını merak edecektir, kaybetme korkusunun aslında tüm bu ek karları kaybetmesine neden olduğunu fark etmeyecektir.

Az önce size verilen şey, tüccarların büyük çoğunluğunun neden karlarını kısa kesip zararlarının devam etmesine izin verdiğinin bir örneğidir. Kazanan bir işlemde, **kaybetme korkusu**, *dikkatimizi piyasanın karlarımızı alacağına dair bilgilere odaklamamıza neden olur ve bizi erken çıkmaya zorlar*. Kaybeden bir işlemde, işlemin kaybeden olduğunu gösterecek olanlardan başka her şeye yani dikkatimizi tam tersi bilgilere odaklarız.

Korku, bir seçim algısı olmadan hareket etmemize neden olur. Belirli piyasa bilgisi kategorileriyle yüzleşmekten korktuğumuzda, algıladığımız seçenekleri büyük ölçüde sınırlar. Kaybeden bir işlemde olduğumuzu gösterecek herhangi bir bilgiyi sistematik olarak farkındalığımızdan engellersek, bir kaybı kesmek bir seçim değildir.

Piyasanın paramızı alacağı korkusuyla işlem alıyorsak, kazanan bir işlemde kalmak bir seçim değildir. **Algımızdaki bu kör noktaları önlemek için, korkmadan işlem yapmayı öğrenmeliyiz.** *Korkmadan işlem yapmak için, piyasanın kendisi hakkında sunduğu her türlü bilgiyle yüzleşmek ve bunları kabul etmek için kendimize tamamen güvenmemiz gerekir ve koşullar ne olursa olsun, her zaman tereddüt etmeden kendi çıkarlarımız doğrultusunda hareket edeceğimizi bilmek için kendimize güvenebilmeliyiz. Herhangi bir çaba, bir miktar güven gerektirir.*

Karşıdan gelen trafiğin yolundan çekilebileceğimize güvenmeseydik, caddeyi geçmekte zorlanırdık. Psikolojik bir bakış açısından, piyasa ortamı, hayatımızda bir arabanın çarpması kadar tahribata yol açabilir. **Tüccarlar olarak başarılı olmak için, korku olmadan kazanabileceğimize inanmamız gerekir, böylece koşulları daha iyi değerlendirebilir ve daha fazla seçenek algılayabiliriz. Bunun anlamı, dikkatimizi daraltmamıza veya farkındalığımızdan belirli bilgi kategorilerini özellikle engellememize neden olacak içimizdeki her şeyden kendimizi kurtarmak için gerekli zihinsel çalışmayı yapmamız gerektiğidir.**

11. NEDEN UYUM SAĞLAMAYI ÖĞRENMEMİZ GEREKİR?

Değişen çevresel koşullara uyum sağlama yeteneğimiz ile hayatlarımızdan duyduğumuz memnuniyet seviyesi arasında doğrudan bir ilişki vardır. *Dış çevrede meydana gelen değişikliklere uyum sağlamak, çevrenin doğası hakkında ayrımlar açısından sunduğu şeyleri daha fazla öğrendikçe kendimizi değiştirdiğimiz anlamına gelir.*

Çevrenin çeşitli bileşenleri ve bunların birbirleri üzerinde nasıl bir güç olarak hareket ettikleri arasında ne kadar çok ayırım yapabilirsek, algımız aracılığıyla bize o kadar fazla bilgi sunulur.

Mevcut bilgi algımızı genişlettikçe, dış çevreyle olan neden-sonuç ilişkisine, yani çevrenin üzerimizde bir güç olarak hareket etme potansiyeline ve çevrenin davranışlarımızın gücüne nasıl tepki vereceğine dair daha derin bir anlayış ve içgörü düzeyi kazanacağız. Anlayış ve içgörü düzeyimiz ne kadar derin olursa, ihtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak için çevreyle o kadar etkili bir şekilde etkileşime girebiliriz.

İhtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak, içimizde hayatlarımızla ilgili bir refah, güven ve memnuniyet duygusu yaratır; aksi takdirde kendimizi tatmin edemediğimizde tatminsizlik, hayal kırıklığı ve bozulma duygularıyla karakterize olur. Başarı, güven ve memnuniyetin hepsi eş anlamlıdır. Birbirlerinden türeyerek pozitif bir genişleme ve zihinsel büyüme döngüsü yaratır ve sürdürürler.

Aynı şekilde hayal kırıklığı, tatminsizlik ve bozulma da birbirlerini besleyerek negatif duygusal acı, kaygı ve depresyon döngüleri yaratırlar. İhtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak için, iç zihinsel çevre ile dış fiziksel çevre arasında bir miktar uyum veya denge olması gerekir.

"Uyum" derken, dış çevrenin nasıl işlediğine dair bir miktar anlayış demektir.

İhtiyaçlarımız, niyetlerimiz, hedeflerimiz ve arzularımız (hepsi) öncelikle zihinsel çevrede var olur. Daha sonra fiziksel çevrede gelecekteki bir anda üç şeyden biri gerçekleşebilir; ya yüzde yüz tatmin, ya kısmen tatmin ya da hiç tatmin olunmaz ve gerçekleşme seviyesine göre ya tatmin duygusu yada tatminsizlik duygusu ortaya çıkar.

Kendimizi gerçekleştirmek için dış çevresel faktörler ile etkileşime girmemiz gerekir. Kendimizi gerçekleştirme derecemiz, dış koşullara göre atılacak en uygun adımları bilmenin ve bildiklerimiz doğrultusunda ne ölçüde hareket edebileceğimizin bir fonksiyonudur. Mevcut koşullara göre atılacak en uygun adımları bilmek, öğrenilebilecek olana göre ne kadar çok veya az şey öğrendiğimizin bir fonksiyonudur.

Örnek: Yaklaşık 30 cm çapında büyük bir daire çizin. Bu daire, evrenin doğası hakkında öğrenilebilecek her şeyi temsil edecektir, bildiklerimizle sınırlı değil, henüz keşfedilmemiş her şekilde var olduğu haliyle. Şimdi, bu dairenin içine yaklaşık 10 cm çapında daha küçük bir daire çizin. Bu daha küçük daire, varlığımızın başlangıcından bu yana insanlığın birikmiş tüm bilgisini, başka bir deyişle, çevremizin ve kendimizin etkileşimli güçleri hakkında henüz keşfetmediğimiz şeylere göre öğrendiklerimizi temsil edecektir. Şimdi, daha küçük dairenin içine bir nokta koyun. Bu nokta muhtemelen her birimizin bireyler olarak biriktirdiği bilgi, içgörü ve anlayışın, başkaları tarafından (hem geçmişte hem de şimdi) daha önce keşfedilmiş ve öğrenilmiş olanla, hala keşfedilmeyi bekleyen her şeyle ilişkisinin adil bir temsili olacaktır.

Daha büyük dairenin iç sınırları ile daha küçük daire arasındaki boşluk, temelde henüz bireysel veya kollektif olarak bilmediğimiz veya öğrenmediğimiz her şeydir. Çevrede deneyimlenmeye hazır birçok şey vardır. Ancak, bunları öğrenene kadar, tıpkı insanların atom enerjisini keşfedilene kadar deneyimleyememeleri gibi, biz de onları deneyimleyemeyeceğiz. Yine de, çevrede var oldu, deneyimlenmeyi ve öğrenilmeyi bekledi, biz onu gerçekten keşfetmeden önce yüzbinlerce yıl boyunca.

Bunlar, birileri tarafından aktif olarak ortaya çıkarılması gereken gizli bileşenlerdi. Aksi takdirde, çevre henüz anlamayı öğrenemediğimiz şekillerde üzerimizde bir kuvvet olarak hareket ederse, ya deneyimi gerçek olmayan bir şey olarak reddederiz ya da bir batıl inanç oluştururuz ya da onu bilinmeyen veya rastgele bir kuvvet olarak düşünürüz, ta ki fenomeni araştırıp anlayana kadar.

Araştırdığımızda, deneyim hakkında bilgi edinene kadar, birbiri üzerinde bir kuvvet olarak hareket eden tüm etkileşimli bileşenleri tanımak için yeterli ayrımı yapmayı öğreniriz.

Yıllarca, akademik topluluktaki birçok kişi piyasaların rastgele olduğuna inandı; bu, insan doğasını genel olarak anlamamalarının mükemmel bir örneğidir. İnsanlar, korkularının mantığını anladığında, fiyatlar üzerinde mükemmel mantıklı şekillerde bir kuvvet olarak hareket ederler.

Küçük daire, insanlık tarihinde bir zamanlar birisi tarafından keşfedilen ve deneyimlenen şeyi temsil eder. İnsanlık tarihi boyunca yapılan tüm keşifler, küçük daireyi daha büyük olanın daha fazlasını içerecek şekilde genişletmiştir. Örneğin, küçük daire Orta Çağ'da muhtemelen şimdiki boyutunun onda biri kadardı. O zamandan beri yapılan her keşif, deneyimleyebildiğimiz ortamı değiştirdi çünkü zihinsel ortama daha önce var olmayan bir şey ekledi. Başka bir deyişle, öğrendikçe, etrafımızdaki dünyayı algılama şeklimizi değiştirdik ve bu da genel olarak insanlığın düşüncesinin evrimine yol açtı. İnsanlığın birikmiş bilgisinin, sadece 100 yıl önce yaşayan en geniş, en ilerici düşünen kişinin bile aklının alamayacağı veya hayrete düşüreceği seviyelere yükseldiğine şüphe yok. Şu anda var olan her şey o zamanlar var olmayan (araba, uçak, telefon, bilgisayar vb.) birinin öğrendiği ve başkalarıyla paylaştığı şeyin sonucudur ve sonuç olarak içinde yaşadığımız çevrenin tutarlılığını ve yapısını değiştirmiştir. Ve yine de şu anda sahip olduğumuz her şey insanlığın başlangıcından beri olasılıklar olarak var olmuştur.

İnsanlı uzay uçuşu olasılığı bir kişinin yıldızlarla dolu bir gökyüzüne bakıp ayda olmanın nasıl bir şey olacağını merak ettiği ilk andan itibaren var olmuştur. Elbette, bilimiz yalnızca dilek tutmanın gerçeğe dönüşebileceği bir noktaya gelene kadar bunu yapmaya bile kalkışmadık. Peki ya 1889'a geri dönüp tipik 40 yaşındaki bir insana torunlarının torunlarının büyüyeceği dünyayı anlatabilseydik? Her şeyin ne kadar farklı olacağına inanması mümkün olmazdı. Buna inanmazdı çünkü buna inanmak için zihinsel bir çerçeveye sahip olmazdı, tıpkı 100 yıl sonra neye dönüşeceğimize inanmak için çok zor zamanlar geçireceğimiz gibi.

Nokta, bireyler olarak deneyimlediğimiz dünyayı, zihinsel çevremizin içinde insanlığın birikmiş tüm bilgisine sahip olsaydık deneyimlemenin mümkün olacağı şeyle ilişkili olarak temsil eder. Siz ve ben, henüz öğrenmediğimiz her şeyle ilişkili olarak bireyler olarak bildiğimiz her şey, şu anda üzerinde çalıştığımız sınırlamalar kümesini temsil eder.

Yani, fiziksel çevrenin doğası hakkında tüm bireysel birikmiş bilimiz - her anı, inanç, ayırım, ilişki, içgörü veya anlayış - hepsi, deneyimlemek, inanmak ve anlamak için çevrede mevcut olanlara kıyasla kişisel sınırlamalarımızı temsil eder. Yani, çevrede her zaman kişisel sınırlamalarımızın algılamamıza veya deneyimlememize izin verdiğinden daha fazla bilgi mevcut olacaktır.

Henüz bilmediğimiz şeylerin enginliğini bir düşünün; var olan her insanın, bizi bireyler olarak tatmin edici veya tatmin edici olmayan bir şekilde etkileyebilecek şekilde çevreyi değiştirmek için bir güç olarak hareket ettiğini düşünün.

Her bireyin çevreyi değiştirmek için bir neden olarak hareket etme şekli, ki bu da sırayla herkesi etkiler, zihinsel çevresinin yapısına karşılık gelecektir. Bu yüzden, siz veya ben, diğer herkesin davranışının her yönünü ve çevre üzerinde bir güç olarak hareket etmek için kendilerini ifade etme şekillerini (yani geri kalanımızı) anlayana kadar, var olan diğer her kişi, insan doğası hakkında bir şey öğrenmediğimiz veya anlamadığımız ölçüde, bilinmeyen bir dış gücü temsil edecektir.

Gezegende var olan her bireyin bilgisini temsil etmek için küçük daireyi noktalarla doldurmaya başlayabiliriz, daire neredeyse dolana kadar. Küçük dairede kalan boşluk, bugün yaşayan bir kişinin zihninde olmayan bir şekilde var olan bilgiyi temsil eder. Ayrıca noktaları kümeler halinde düzenleyebiliriz, böylece her nokta farklı kültürlerin paylaşılan bilgi ve inançlarını temsil etmek için biraz üst üste gelir, ancak çok fazla üst üste gelemeyiz çünkü hepimiz deneyimlerimizdeki bireysel farklılıklardan dolayı farklı bir şey biliyoruz. Ayrıca noktaların, birbirimizle ilişkimizde kullandığımız artan veya azalan anlayış ve içgörü seviyelerini temsil etmek için farklı boyutlarda olması gerekir. Örneğin, bir çocuğun noktası tipik bir yetişkinin noktasından çok daha küçük olur.

Fiziksel çevre biz doğmadan önce vardı ve biz kesinlikle onunla etkileşime girmemiz gerektiği anlayışıyla doğmadık. Örneğin, zihinsel ve fiziksel çevremiz arasında yüzde yüz bir uyum olsaydı, fiziksel çevrenin doğası hakkında bilinmesi gereken her şeyi zaten öğrenmiş olurduk ve bu bilgi zihinsel çevrenin bir bileşeni olurdu. Bu mükemmel uyumun içinde, fiziksel çevrede işleyen tüm kuvvetlerin tam olarak anlaşılması ve bunların neden-sonuç ilişkisinin tam olarak anlaşılması yer alırdı.

Çevrenin deneyim yaratmak için üzerimizde nasıl bir kuvvet olarak hareket edeceğini ve çevrenin davranışlarımız aracılığıyla ona uyguladığımız kuvvete karşı bir kuvvet olarak nasıl tepki vereceğini tam olarak bilirdik.

Bu nedenle, bu mükemmel anlayışla, ihtiyaçlarımızı, niyetlerimizi, hedeflerimizi ve arzularımızı yerine getirmek için atılacak en uygun adımların ne olduğunu bilirdik ve bu da tam bir tatmin durumuyla sonuçlanırdı. **Davranışı, dış çevre üzerinde bir kuvvet olarak hareket eden zihinsel enerjinin dışa dönük fiziksel ifadesi olarak tanımlıyorum.**

Açıkçası, hiçbirimiz çevreyle bu tür mükemmel bir uyuma sahip değiliz ve sonuç olarak, hiçbirimizin hayatlarını tam bir memnuniyet halinde yaşamadığını söylemek muhtemelen doğru olur. Ancak, kendi davranışlarımızın ardındaki etkileşimli güçleri ve dışımızdaki etkileşimli çevresel güçleri ne kadar çok anlar ve bilirsek, ihtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak o kadar kolay olur ve bu da hayatımızda deneyimleyeceğimiz daha yüksek memnuniyet seviyeleriyle sonuçlanır.

Tersine, kendi davranışımızı anlamıyorsa, kesinlikle başkalarının davranışlarını anlamaya veya tahmin etmeye başlayamayız ve üzerimizde bir güç olarak hareket etme potansiyeli olan diğer çevresel bileşenler hakkında ne kadar az bilirsek, o zaman ihtiyaçlarımızı karşılama ve hedeflerimize ulaşma potansiyelimiz o kadar az olur ve bu da hayal kırıklığı, stres, endişe, mutsuzluk ve korku duygularına yol açar.

ÖĞRENME VE DENEYİMLERİMİZİN KALİTESİ

Daha önce de belirttiğim gibi, kendimizi gerçekleştirmek için fiziksel ortamda etkili bir şekilde çalışmamız gerektiği bilgisiyle doğmuyoruz. Ancak, bilme ihtiyacıyla doğuyoruz. Bu bilme ihtiyacı, kim olduğumuzun en derinlerinden gelen hayatlarımızda itici bir güç olarak işliyor. Doğal merak duygumuz bizi keşfetmeye ve öğrenmeye zorluyor. **Bir şeyin doğasını öğrendiğimizde veya bir görevi tamamladığımızda, hemen sıkılırız ve farklı bir şeye geçeriz. Sıkıntı, bizi keşfetmek ve öğrenmek için yeni bir şey aramaya zorlayan bir iç güç görevi görür.**

Çekimler de bir iç güç görevi görür ve bizi keşfetmek ve deneyim yaratmak için çevrede hareket etmeye zorlar. Bir çocuğun merak nesnesini (çekim duyduğu bir şey) ondan alın ve ne olur? Genellikle ağlamaya başlar veya hatta öfke nöbeti geçirir. Ağlaması, içsel ihtiyaçlarının karşılanmadığının bir göstergesidir. Ağlamak, iç ve dış ortamlar arasındaki denge eksikliğini telafi etmek için bir yas tutma biçimidir.

Çektiğimiz nesneyi tatminimiz için keşfettiğimizde, bu, içimizin deneyim açısından dışarının sunduğu şeylerle dolmuş olduğu anlamına gelir. Bu olduğunda, basitçe ilgimizi kaybederiz, sıkılırız ve çevreyi dikkatimizi çekebilecek başka bir şey için taramaya başlarız.

Doğamızın öğrenme ihtiyacımızı destekleyen başka bir özelliği daha vardır. Ne zaman bir beceri öğrensek, o becerinin işleyişinde yer alan adımlar bilinçsiz bir işleyiş düzeyine düşer, böylece o zaman yeni bir şey öğrenmekte özgür oluruz.

Bir beceri öğrenmek için, genellikle beceriyi bir dizi küçük adıma bölmeli ve tüm adımları bir dizi etkili hareket haline getirene kadar her bir adıma yoğunlaşmalıyız. Her küçük adıma yoğunlaşarak, dikkat odağımızı, çevrede olup biten başka hiçbir şeye duyarsız kalacağımız noktaya kadar daraltırız. Örneğin, hayatınızda yeni bir beceri öğrenmeye çalıştığınız bir zamanı düşünün, diyelim ki bir sporda, ve tüm hareketleri bir araya getirmeye çalışırken, biri dikkatinizi tamamen alakasız bir konuya çekmeye çalışıyordu. Böyle bir durumda, birine odaklanmayı, diğerine olan konsantrasyonumuzu bozmadan sürdürmeyi son derece zor, hatta imkansız bulurduk. Ancak, beceriyi başarıyla öğrenilmiş bir kaynak haline getirdikten sonra, dikkatimizi başka bir yere odaklayarak hareketleri kolayca gerçekleştirebilirdik.

Doğamızın bu özelliği olmadan, becerilerimiz bilinçsiz bir çalışma düzeyine düştüğünde, tipik bir bebeğin performans düzeyinin ötesine geçmemiz neredeyse imkansız olurdu. Tipik bir bebeğin yaptığı gibi bir şeyi almak için gereken tüm hareketlere konsantre olmak zorunda olsaydık bunun nasıl olacağını bir düşünün. Tamamen hafife aldığımız göz/el koordinasyonuna her zaman sahip değildik. Bunu öğrenmek zorundaydık. Bunu, dokunma duyumuzla deneyimlemek istediğimiz çevredeki şeylere çekildiğimiz için öğrendik. Her beceriyi öğrendikçe, beceriyi uygulamak için hareket dizisine otomatik olarak erişebiliriz, böylece bireysel adımlardan hiçbirine konsantre olmak zorunda kalmayız, bu da dikkatimizi keşfetmeye ve farkına varabileceğimiz şeyleri sürekli olarak genişletmeye serbest bırakır.

Öğrenme, varoluşumuzun bir işlevidir. Güçlü merak duygumuz ve her şeyi bilmemiz gereken çevrede kendimizi çekici bulduğumuz şeyler aracılığıyla oldukça doğal bir şekilde gerçekleşecektir. En temel düzeyde, öğrenme sadece hayatta olduğumuz ve hayatta kalmak için çevreyle etkileşime girmemiz gerektiği için gerçekleşecektir. Bu yüzden bir şeyler öğreneceğiz. Ancak bu, öğrendiklerimizin kendimizi eğitici bir şekilde nasıl tatmin edebileceğimiz konusunda çok faydalı olduğu anlamına gelmez. Erken yıllarımızda dış dünyanın doğası ve nasıl çalıştığı hakkında öğrendiklerimiz üzerinde çok az kontrolümüz vardır. Bunu birazdan daha ayrıntılı olarak ele alacağım.

Kişisel noktamızı genişlettikçe (örnekte olduğu gibi) çevrenin kendisi hakkında içgörü olarak sunabileceği şeyleri daha fazla öğrenmek için, onunla olan uyum seviyemizi artırırız.

Öğrendiğimizde, iç çevremizin yapısını ve tutarlılığını değiştiririz. İçeride yaptığımız her değişiklik, aynı anda dışarıya dair bakış açımızı ve algımızı değiştirir. Dış çevre farklıdır çünkü içeride eklenen veya değiştirilen şeylerin bir sonucu olarak yeni içgörüler ve anlayışlarla hareket ediyoruz. Her yeni içgörü, deneyimlerimizin kalitesini değiştirmek için çevreyle daha uygun şekilde nasıl etkileşime gireceğimize dair bize yeni ve farklı seçenekler sunar.

Bu, öğrendiklerimizle hayatlarımızda ne kadar memnuniyet yaşadığımız arasında bariz bir ilişki gibi görünebilir, ancak sizi temin ederim ki öyle değildir. Eğer bu kadar belirgin olsaydı, o zaman çoğu insan kötüleşen koşullar, hayatlarındaki mutluluk veya tatmin eksikliği ile içgörü eksikliği arasındaki bağlantıyı kurmakta bu kadar zorlanmazdı.

Her deneyimde her zaman daha yüksek tatmin seviyeleri mevcuttur, ta ki her şeyi bildiğimiz noktaya ulaşana kadar. Her şeyi bilseydik, dışarıdan zihinsel çevremizle tam olarak örtüşen sonuçlar bekleyebilirdik. İç ve dış arasındaki bu tür mükemmel uyum, kendimizi -davranışlarımız üzerinde etki eden iç kuvvetleri- üzerimizde etki eden dış çevresel kuvvetlerle ilişkisini mükemmel bir şekilde anlamamızın sonucu olurdu. Hiçbirimiz mükemmel bilgi düzeyinde olmadığımız için, fiziksel çevreyle yaşadığımız her deneyimde, o anda mevcut olan ancak bizim bilmediğimiz diğer seçimlerden kaynaklanan olası deneyimler olduğunu varsayabiliriz; mesele, belirli bir durumda elde ettiğimiz şeyin, bildiklerimize göre hareket etme anlayışımız, içgörümüz ve yeteneğimizle tam olarak örtüşeceğidir.

Kendimize ne kadar çok öğrenme izni verirse, gelecekteki bir anda var olan olasılıklar hakkında değerlendirmeler yapmada o kadar iyi oluruz. Ancak, yukarıdaki ifadede ima edilen şey, öncelikle, beklentilerimizin ve öğrendiklerimiz hakkındaki inançlarımızın bizi içine hapsedtiği tek gelecek değil, başka olası geleceklerin de var olduğunu kabul etmeye istekli olduğumuzdur. Henüz öğrenmediğimiz her şeyle ilişkili olarak bildiğimiz her şeyin, içinde hareket ettiğimiz mevcut sınırlamalar kümesini temsil edeceğini unutmayın. Kavramsal olarak, bu bireysel sınırlamalar, Orta Çağ'da insanların Dünya'nın düz olduğuna inanarak kör oldukları seçimlerden farklı değildir.

Herhangi bir durumda inançlarımızın algılamamıza izin verdiğinden daha fazla bilgi ve seçeneğin var olduğunu kabul etmeye istekli değilsek, o zaman bu diğer daha tatmin edici olasılıkların varlığını tanımayı veya tahmin etmeyi asla öğrenemeyiz. Daha uygun bir dizi adımın var olma olasılığını kabul ederek, kendimizi algılamaya açarız ve daha sonra daha yüksek memnuniyet seviyelerine yol açabilecek adımları öğreniriz.

Bu olasılıkların varlığını kabul etmeyi reddetmek, elektriğin keşfedilmeden önce var olmadığını iddia etmekle aynı şey olur. Zaten bildiğimize inandığımız şeyi savunarak statükoyu sürekli savunduğumuzda, çevre sürekli bize saldırıyormuş gibi görünür ve bu da stres ve kaygı duygularına yol açar. Dış çevre saldırgan hale gelir çünkü bize şeylerin var olma biçimlerinin doğası hakkında daha fazla şey öğrenmemizi sağlar ve biz sadece öğrenmeyi reddederiz. Aslında, sadece hissettiğimiz şekilde izleyerek çevrede daha etkili bir şekilde çalışmak için bir şey öğrenmemiz gerekip gerekmediğini kolayca belirleyebiliriz.

Eğer zihinsel ve fiziksel ortamlar arasında hiçbir zaman bir dengesizlik veya uyumsuzluk olmasaydı, o zaman teorik olarak hayal kırıklığı, hüsrana, kafa karışıklığı, stres veya kaygı hissetmek için hiçbir nedenimiz olmazdı. Sadece zihinsel ve fiziksel arasında bir dengesizlik olduğu için bu hoş olmayan, olumsuz duygulardan herhangi birini deneyimliyoruz. Çünkü iç ve dış arasında bir denge olduğunda, sevinç, mutluluk ve tatmin duygularını deneyimliyoruz.

Bu nedenle, olumsuz duyguları hissettiğimiz her an, bunun ya en uygun adımları bilmediğimizden ya da sonra ne yapacağımızı bilmediğimizden dolayı stres, endişe ve kafa karışıklığıyla sonuçlanmasından kaynaklanması mantığı güdülmelidir. Her durumda, duygularımız bize her zaman çevreyle olan ilişkimizin durumu hakkında bilgi verecek ve daha yüksek memnuniyet dereceleri deneyimlemek için öğrenmemiz gerekenlere giden yolu gösterecektir.

Örneğin, kişisel ilişkilerimizde tatmin hissetmiyorsak, bunun nedeninin uygun kişilerarası becerileri geliştirmemiş olmamız olduğunu varsaymak çok mu basit olurdu? Öğrenilip kullanıldığında çok daha tatmin edici kişisel ilişkiler ve daha derin yakınlık düzeyleriyle sonuçlanabilecek belirli iletişim becerilerinin mevcut olması mümkün müdür? Sorun, daha yüksek tatmin düzeylerine yol açan uygun becerilerin var olmadığını veya bilmemiz gerekenleri zaten bildiğimizi ve şu anda tatminkar hissetmiyorsak, bunu deneyimlemenin mümkün olmaması gerektiğini varsaymanın da aynı derecede kolay olmasıdır. Son varsayımdan hareket ettiğimizde, çevre bize daha derin tatmin düzeylerinin mümkün olduğuna dair kanıtlar sunsa bile (tatmin yaşayan başka bir çifti gözlemlemek), muhtemelen görünüş uğruna mutlu gibi davrandıklarını varsayarız. Bu şekilde, bildikleri bir şeyi öğrenme sorumluluğunu üstlenmek zorunda kalmayız.

İlk varsayım araştırma, öğrenme ve genişlemeyle sonuçlanacak ve daha yüksek etkinlik ve memnuniyet seviyelerine yol açacaktır. Son iki varsayım ise açıkça daha fazla memnuniyetsizliğe yol açacaktır. İsimler ve yerler değişebilir, ama aynı türden acı verici koşulları tekrar tekrar deneyimleyeceğiz. Bu memnuniyetsizlik döngüleri, öğrenmemiz gereken bir şey olduğunu kabul edip onu öğrenme görevine koyulana kadar devam edecektir.

ZATEN BİLDİĞİMİZ ŞEYLER HENÜZ ÖĞRENMEDİĞİMİZ ŞEYLERİ ENGELLEYECEKTİR

Açıkçası, öğrenmemiz gereken bir şey olduğunu kabul etmek düşündüğümüz kadar kolay değildir. Aslında, bir şeyi bilmediğimizi veya bildiğimiz şeyin çok yararlı veya etkili olmadığını kabul etmek bizi hayatın en büyük paradokslarından biriyle karşı karşıya getirir. Karşı karşıya olduğumuz ikilem, öğrendiklerimiz henüz öğrenmediklerimize ilişkin algımızı engellediğinde ne bilmediğimizi nasıl bilebiliriz?

Örneğin, trade etmenin kolay olduğunu öğrendiğimizde (ilk birkaç hızlı kazançlı işlem bu inancı oluşturacaktır), bu, tersine, ticaretin muhtemelen birinin üstlenebileceği en zor çabalardan biri olduğu yönündeki bilgi algımızı engelleyecektir. Bu inançların her biri—ticaretin kolay veya zor olduğu—çevreden tamamen farklı seçimlerin mevcut olduğu algısıyla sonuçlanacak ve algılanan ve üzerinde hareket edilen seçimlere dayalı olarak çok farklı deneyimlerle sonuçlanacaktır.

Daha önce öğrendiğimiz bir şeyin yararlılığını veya etkinliğini sorgulamayız, çünkü her birimiz öğrendiği şeyi bir şekilde deneyimledik. Yani, deneyimlediğimiz şeyi sadece deneyimlediğimiz için sorgulamayacağız, yani deneyimin gerçekliği beş duyumuz temelindedir:

İçimizde olan, hissettiğimiz, gördüğümüz, duyduğumuz, kokladığımız veya tattığımız şey. Bu yeterince gerçektir. Bir deneyim, bir anı, inanç veya ilişki biçiminde zihinsel çevremizin bir parçası haline geldiğinde, kimliğimiz olduğuna inanılan şeyin bir parçası haline gelir ve şüphesizdir. Ancak, daha önce bir şekilde maruz kalmadıysak, çevrenin sunduğu hemen hemen her şeyi öğrenmeye açığız.

Ne olursa olsun, ilk kez öğrendiğimiz bilgileri bir sünger gibi emeriz. Ancak, bir kez içimize girdiğinde, kendimizi çevrenin kendisi veya kendimiz hakkında içgörü anlamında sunabileceği daha fazla şeyi öğrenmeye hazır hale getirmek yerine, onu savunuruz veya ona karşı savunuruz (zihinsel çevremizin bir parçası olarak kabul etmek istemediğimiz çevreden saklanırız).

Bilginin müdahalesine karşı kendimizi savunmak enerji gerektirir. Enerjiye yapılan bu yatırım genellikle stres olarak adlandırılır. **Stres için aklıma gelen en basit tanım, çevreden gelen bilgileri aktif olarak engellediğimizde hissettiğimiz şeydir.** Fiziksel terimlerle, stres aslında rüzgara karşı yürümekten farklı değildir. Sembolik olarak, rüzgar, yüzleşmek istemediğimiz çeşitli çevresel bilgi kategorilerini temsil eder; rüzgara karşı yürüyen vücudumuz, daha önce öğrendiğimiz şeyleri temsil eder; içimizde olan ve dışımızda olanı engelleyen şeyi. İki güç çarpışır ve stres hissederiz. Hayatın en büyük ironilerinden biri, herkesin haklı olmak istemesidir.

Başka bir deyişle, herkes, şeylerin var olma biçiminin doğası hakkında deneyimlediklerini ve öğrendiklerini gerçek ve doğru versiyon olarak varsayar.

İronik olan, herkesin versiyonunun doğru olmasıdır çünkü hepimizin içindekiler fiziksel duyularımızla deneyimlenmiştir - eğer gördükse, eğer okuduysak, eğer duyduysak, eğer hissettiysek, eğer tattıysak, eğer kokladıysak onu deneyimledik. Ancak, herkesin versiyonu (çevrenin deneyimler anlamında sunduğu şey) çevreyle tatmin edici sonuçlara yol açacak şekilde etkileşim kurmak için bir kaynak olarak özellikle yararlı veya etkili değildir. Sadece bir şeyin zihinsel çevremize girmesi, onun kendimizi gerçekleştirmemize yardımcı olmakta gerçek bir değere sahip olduğu anlamına gelmez.

Bir çocuğun deneyimlerinin gerçekliğin doğası hakkında inançları nasıl oluşturduğunu kavramsallaştırmasının hiçbir yolu yoktur, bu kavramlar aslında farklı çevre koşulları altında çok daha farklı olacaktır. Bir deneyimi sorgusuz sualsiz bir şekilde gerçekliğin bir gerçeği olarak kabul eder çünkü oluşturduğu inançlar hislere ve duygulara dayanmaktadır. Oluşturduğu inançların kalitesini değerlendirmek için deneyimlerini gözden geçirmez. Bu inançların gelecekte kendini ifade etmede nasıl kaynak veya engel olarak işlev göreceğini belirlemenin bir yolu yoktur.

Çocuk, oluşturduğu herhangi bir inancın gerçekliği diğer olasılıkları dışlayacak şekilde tanımlayacağını veya deneyimlerle ilişkiler kuracağını, çevrenin bileşenlerini çok kısıtlayıcı ve pratik olmayan şekillerde bir araya getireceğini anlamıyor. Bu inançların çoğu, çekicilikleri çevreyle yeni şekillerde etkileşime girmesine neden olduğu için doğal olarak deşarj olacak. **Hepimiz, öğrenerek farkındalığımızı genişlettikçe doğal olarak yeni bir sınırlamalar kümesine doğru büyüyeceğiz, bu da bizi eskiden inandığımız şeylerden kurtaracak.** *Ancak, inançlarımızın çoğundaki enerjinin niteliği negatif yüklüyse, korkumuz kendimizi ifade etmemize engel olacak ve çevreden olasılıklar olarak algılayabildiklerimizi sınırlandıracaktır.*

Örneğin, ebeveynleri tarafından sürekli küçümsenerek veya eleştirilerek büyüyen biri bunun nasıl bir his olduğunu tam olarak bilir. Sonuç olarak, kendisi ve çevreyle ilişkisi hakkında oluşturduğu inançlar, acı dolu bir gerçeklikte oluşmuştur. Elbette, büyürken, bir kişi olarak göreceli değersizliği hakkında bir inanç oluşturduğunu bilemezdi.

Değersizlik, yetişkinlik yıllarında bile öğrenemeyeceği bir kavramdır ve kendisini bu zararlı etkilerden nasıl kurtaracağını asla öğrenemeyebilir. Ancak bu arada, alay konusu olma ve küçümsenme korkusu, çevrede kendini ifade etme olasılıklarını önemli ölçüde sınırlandıracaktır. Bu korkuya sahip olmayan biri için apaçık görünen birçok olasılık, onun için tamamen olasılık alanının dışında olacaktır. Daha da büyük bir ironi, şeylerin var olma biçimine ilişkin versiyonumuzun olabileceği kadar etkili bir kaynak olmadığı olasılığını ne kadar çok kabul edersek, kendimizi çevreden öğrenmeye o kadar çok hazır hale getirmemizdir.

Kişisel noktamızı, içimizde olan şeylerin daha fazlasını içerecek şekilde genişlettiğimizde, dışarıyla olan ilişki seviyemiz artar, dışarıda olan ve hakkında hiçbir şey bilmediğimiz şeylerin giderek daha azını bırakır ve böylece haklı olma yeteneğimizi artırırız. Kendimize öğrenmeye ne kadar çok izin verirsek, gelecekteki bir anda var olan olasılıklar hakkında değerlendirmeler yapmada o kadar iyi oluruz. Çevrenin üzerimizde neredeyse sonsuz çeşitlilikte bir kuvvet olarak hareket edebileceğini, bazılarını bildiğimizi, diğer birçoğunu ise halihazırda bildiklerimize rağmen öğrenmeye devam etmediğimiz sürece tahmin edemeyeceğimizi düşündüğünüzde, bir şeyler öğrenerek nasıl daha iyi durumda olamayız?

Ne kadar çok bildiğimize inanırsak, çevrenin bize bildiklerimizin özellikle yararlı veya etkili olmadığını kanıtlamasını o kadar çok sağlarız. Sorun şu ki, kanıt burnumuzun dibinde olabilir ve kendimize isteyerek onunla yüzleşme ve onu değerlendirme izni vermediğimiz sürece onu tanımak için zihinsel çerçeveye sahip olamayız. Aksi takdirde, eğer hepimiz bu kadar çok şey bilseydik, asla duygusal acı çekmezdik, çünkü bu, çevreyle tatmin edici bir şekilde nasıl etkileşime gireceğimizi bilmediğimizin mükemmel bir göstergesidir - çünkü bilseydik, yapardık.

Tüm bunlar bir şekilde belirgin olmalı çünkü halihazırda bildiğimiz ve doğru olduğuna inandığımız şeylerle çelişen bilgileri aktif olarak toplamak ve değerlendirmek tipik bir insan özelliği değildir.

Ancak, henüz algılamayı öğrenmediğimiz çevresel bilgilerin içinde saklı olan, ya uygun ayrımları yapmayı öğrenmediğimizden ya da bilginin mevcut inançlarımız tarafından engellendiğinden, kendimizi tatmin etmek için daha uygun bir dizi adım olduğunu düşünün.

Henüz öğrenmediğimiz şeyler, her birimizin dışında, kişisel noktamızın bir parçası olmayı bekliyor. Bilmediklerimiz, çok daha tatmin edici sonuçlar doğurabilecek seçimlerle sonuçlanabilecek tüm bilgileri temsil eder. Ancak, henüz öğrenmediklerimizi ve bildiklerimizi bilemediğimizden, tatmin için var olan diğer alternatiflerin algılanmasını engellediğinden, kolayca bu korkunç derecede tatmin edici olmayan yaşam döngülerine kapılırız, dünyanın sunabileceği tek şeyin bu olduğuna inanırız, oysa içinde bulunduğumuz durum yalnızca kendimizi adapte edemememizin bir sonucudur.

Kendimize adapte olmamıza izin verdiğimizde, inançlarımızın algılamamıza izin verdiğinden daha fazla seçeneğin her zaman mevcut olduğunu öğreniriz.

Uyum sağlamaktan kastettiğim, zaten içimizde olan bir şeyi tespit edip aktif olarak değiştirmektir, böylece iç ve dış arasında daha yüksek derecede bir uyum olur.

Fiziksel çevreyle her ilk deneyim, zihinsel çevrede onun doğası hakkında bir ayrım yaratır. Aynı kategoride bulunan tüm bilgiler veya olasılıklar, o deneyimden öğrendiklerimiz aracılığıyla algısal olarak filtrelenecektir.

Yine, bir köpekle ilk deneyiminin acı verici olduğu bir çocuğun örneğini kullanacağım, Çocuğun oynamaya çalıştığı ilk köpek onu ısırıştır. Bu deneyimin bir sonucu olarak, çocuk tüm köpekleri kendisini ısırın köpekle "doğal olarak ilişkilendirecektir". Öğrendiği şey, çevrenin diğer tüm köpeklerle ilgili olarak sunabileceği her şeye karşı zihinsel bir bariyer görevi görecek. "Doğal olarak ilişkilendirme" kelimelerini, çocuğun zihinsel ortamında köpeklerin nasıl karakterize edileceğini aktif olarak düşünmek zorunda kalmayacağını belirtmek için kullandım. İlişkiler, zihinlerimizin kablolanma biçiminin doğal bir işlevi olarak otomatik olarak gerçekleşecektir. Yani onu ısırın "o" köpeği görmek zorunda kalmayacak; herhangi bir köpek ona önceki deneyiminin acısını hatırlatacaktır. Bir köpekle ilk deneyiminin acı verici olması sonucunda, köpeklerle gelecekteki tüm karşılaşmalarını otomatik olarak tek acı verici deneyimiyle ilişkilendirecektir. İlişkilendirmesi ne kadar hatalı olursa olsun veya çevre ona çoğu köpeğin dost canlısı olduğunu ve ona acı vermeyeceğini kanıtlamaya çalışsa da buna inanmayacaktır çünkü köpekler hakkında daha önce öğrendikleri (tek bir köpek değil, tüm köpekler) bu yeni bilginin zihinsel sistemine kabulünü engelleyecektir.

Ancak, çocuğun bir köpekle ilk deneyimi olumluysa, acı verici bir deneyim yaşayana kadar herhangi bir köpekle oynamaktan çekinmeyecektir. Ancak bu durumda, ısırılırsa, diğer tüm köpekleri otomatik olarak onu ısırın köpeklerle ilişkilendirmeyecektir çünkü çevrenin bu acı verici deneyimden daha fazlasını sunabileceğini öğrenmiştir. Öğreneceği şey, kendisi için yeni olan şey, tüm köpeklerin arkadaş canlısı olmadığı ve onların eğilimlerini belirleyene kadar onlarla etkileşime girerken biraz dikkatli olması gerektiğidir.

İlk deneyimi acı verici olan çocuk, köpeklerle mutluluk ve neşe deneyimleyebileceğini bilmez. Bunu bilmez çünkü deneyimlememiştir; çevrenin ona sunduğu kanıtlara rağmen henüz öğrendiği bir şey değildir. Korkusunu aşmaya istekli olana kadar da muhtemelen öğrenemeyecektir. Köpeklerin doğası hakkında kendisine sunulan diğer tüm bilgiler, daha önce öğrendiklerinin enerjisi tarafından engellenecek veya reddedilecektir.

Çevresel koşullara göre ne kadar hatalı veya işlevsiz olursa olsun, bir çocuğa istediğinizi öğretebilirsiniz. Çocuk, ona öğrettiğiniz şeye inanacaktır çünkü deneyimlediği şey kimliğinin bir parçası haline gelir.

Deneyimlediğimiz her şey kimliğimizin işleyen bir parçası haline gelir. "İşleyen" dediğimde, bir şey içimizde olduğunda, ne olursa olsun, davranışımız üzerinde bir güç olarak hareket etme potansiyeline sahip olduğunu kastediyorum.

Deneyimlerin, inançların ve çağrışımların anıları olarak adlandırdığımız tüm bu işlevsel parçalar, daha sonra deneyimlediğimiz çevrenin algısını deneyimlemeye hazır olandan şekillendirmek için içsel bir güç olarak hareket eder. Bildiğiniz gibi, her birimizin bireyler olarak korktuğu şey, deneyimlerimizin bir sonucu olarak hayatımızın bir noktasında korkmayı öğrendiğimiz bir şeydir. Korku hissettiğimizde, bunun nedeni çevresel koşulları bir şekilde tehdit edici olarak algılamayı öğrenmemizdir.

Oysa aynı çevresel koşullarla ilişkili acı verici bir deneyim yaşamamış biri, çevresel koşulları tamamen farklı bir şekilde, önceki deneyimiyle örtüşen bir şekilde algılamayı öğrenmiştir. Bir kişi koşulları bir tehdit olarak algılayabilir, diğeri ise aynı anda, içinde zaten var olana dayanarak bir fırsat olarak algılayabilir. Başka bir deyişle, zihinsel çevrelerine deneyim olarak aldıkları şey, çevresel koşulları nasıl algılayacaklarını, ister sevinç deneyimleme fırsatı olarak, ister acı deneyimleme tehdidi olarak belirleyecektir.

Gerçekten ilginç olan şey, ikisinin de diğerini algısının geçerliliği konusunda ikna edememesidir, çünkü şu anda deneyimledikleri şey, daha önce öğrendikleriyle doğrudan ilişkilidir. Genellikle, içimizde olan bir şeyin değerini, ancak zorunlu kalırsak, mutlak bir son çare olarak sorgularız. Öğrenmemiz gereken bir şey olduğunu nihayet kabul etmemizi sağlayacak nihai kanıt ne olurdu? Acı! Büyük bir hayal kırıklığı veya stres ve kaygının duygusal acısını yaşadığımızda, öğrenme ihtiyacını kabul ederiz, çünkü bundan sonra ne yapacağımızı bilmiyoruz ve sonunda sahip olduğumuz şeyin sorumluluğunu almayı giderek daha mecbur görüyoruz.

"Ticaretin kolay olduğuna inanma" örneğine geri dönersek, zaten kolay olduğunu bildiğimiz halde neden ticaretin zor olduğunu düşünelim? Böyle bir inancın yararlılığını sorgulamamıza ne sebep olur? Hedeflerimize ulaşamamanın sonucu olarak hayal kırıklığının yarattığı duygusal acı? Yararını sorguladığımızda ne olur?

Ticaret ortamıyla daha etkili bir şekilde etkileşime girmeyi öğrenmek için iletişim seviyemizi artırarak önümüze koca bir bilgi dünyası açılır. Ancak, kendi başımıza tamamen yeni bir şey düşünmediğimiz sürece, çevrede anlayışımızı artırmak için bulacağımız her şey zaten vardı. *Daha önce onu bulmamızı engelleyen tek şey, henüz öğrenmediklerimizi engelleyen, zaten bildiğimiz şeylerin enerjisiydi.* Sorun şu ki, yeni bir şey öğrenmek, daha önce öğrendiklerimizi değiştirmek zorunda olduğumuz anlamına geliyorsa içgüdüsel olarak bunu yapmayı reddediyoruz. Bir şey öğrendiğimizde, bu, diğer seçeneklerin algılanmasına yol açacak diğer bilgileri engellemek için bir güç görevi görecektir. Çocuklar bile, bilgileri ne kadar işlevsiz olursa olsun, daha önce öğrendiklerine aykırı olan bilgileri kabul etmeye direnecektir. **Tüm öğrenme, ister halihazırda bildiğimiz bir şeyi değiştiriyor olalım ister tamamen yeni bir şey öğreniyor olalım, değişimle eş anlamlıdır.** İçimizi değiştirmeyi (uyum sağlamayı) reddedersek o zaman dış çevrede farklı bir şey deneyimlemek için bilmemiz gerekenleri öğrenmiyoruz demektir. İçeride bir değişiklik olmazsa, dışarıda da algılanan bir değişiklik olmaz ve bu da bizi tekrarlayan acı ve tatminsizlik döngülerine hapseder. Dahası, acı o kadar büyük hale gelene kadar acı çekmeye devam ederiz ki, hayatlarımızı nasıl yöneteceğimizi yeniden değerlendirmekten, yani inançlarımızın yararlılığını yeniden değerlendirmekten başka seçeneğimiz kalmaz.

BİLDİĞİMİZ ŞEYLER GEÇERSİZ OLUR/ESKİR

Mevcut sınırlamalarımızın bizi hapsettiği tatminsizlik döngülerinin yanı sıra (bildiklerimiz henüz öğrenmediklerimizi engeller), uyum sağlamayı öğrenmek için daha da pratik bir neden vardır. Hepimiz ihtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak için sürekli değişen bir fiziksel çevreyle etkileşime girmeye zorlanıyoruz. Çevreyle etkileşim kurma şeklimiz, çevrenin bakış açısından gerçekte mevcut olana göre algıladığımız seçimler ve algıladıklarımıza göre yaptıklarımız, öğrendiklerimizin bir işlevidir. *Şimdi, hatırlarsanız, fiziksel çevreyi oluşturan her şey sürekli hareket halindedir. Hareket halinde olan her şey (atomlardan ve moleküllerden oluşan her şeyi içerir) zamanla değişir. Bu yüzden değişim fiziksel çevrenin otomatik bir işlevidir.*

Ancak zihinsel çevre, deneyimlerimiz hakkında bilgi taşıyan pozitif veya negatif yüklü enerjiden oluşur, öğrendiklerimiz fiziksel çevrenin doğası hakkında inançlar ve kavramlar dediğimiz örgütsel kalıplara dönüşür.

Enerji atomlardan ve moleküllerden oluşmaz ve bu nedenle zamanla değişmez.

Aslında enerji, duyularımızla algıladığımız zamanın dışında fiziksel olmayan bir boyutta bulunur. Elektrik enerjisi veya kimyasal olarak üretilen elektrik enerjisi tıpkı bir pilde olduğu gibi depolanabilir ve taşıdığı bilgi onunla birlikte depolanır.

Yani zamanın, enerjinin kalitesi (pozitif veya negatif yükün derecesi), çevresel bilgi algımız ve davranışlarımız üzerinde hiçbir etkisi yoktur.

Zihinsel çevremizi fiziksel çevrede meydana gelen sürekli dışsal değişikliklere uyacak şekilde değiştirmek **otomatik değildir**. Zihinsel çevremizde fiziksel çevrenin doğası hakkında depolanan bilgiler, ne kadar eski, işe yaramaz veya hatta zararlı olursa olsun, yıllarca veya bir ömür boyu değişmeden kalabilir. Ayrıca bu eski bilgi, davranışlarımız üzerinde bir güç olarak hareket etmeye devam edecek ve çevreyle koşullara göre tamamen uygunsuz şekillerde etkileşime girmemize neden olacaktır.

Bu nedenle, hayatımızın belirli alanlarında memnuniyet yaşıyor olsak bile, etkileşime girmeyi öğrendiğimiz koşulların bildiğimiz gibi kalacağını varsayamayız. Dış koşullar sürekli hareket halindedir ve bize öğrenmemiz ve uyum sağlamamız gereken farklı güçler sunar.

Örneğin, piyasa ortamında, koşullardaki değişiklikler oldukça görünür ve genellikle anlıktır, oysa tipik olarak içinde faaliyet gösterdiğimiz diğer tür ortamlarda, değişim güçleri biraz daha yavaş çalışır ve daha az görünürdür, ancak yine de değişmektedir. Sorun şu ki koşullar değişecek ve biz bu değişiklikleri, bir miktar memnuniyetsizlik yaşamaya başlasak bile, sürekli olarak bir şeyler öğrenmiş olsak bile, bunların hala eskimiş olabileceği konusunda uyanık olmadıkça, fark etmeyeceğiz.

12. HEDEFE ULAŞMANIN DİNAMİKLERİ

İhtiyaçlarımızı ne ölçüde karşıladığımız ve hedeflerimize ne ölçüde tatmin edici bir şekilde ulaştığımız, öncelikle ihtiyaçlarımızı fark edebilmemizin ve hedeflerimizi formüle edebilmemizin bir işlevidir. Bu, kulağa geldiği kadar basit değildir.

Doğal merak duygumuz ve çekimimiz, ihtiyaçlar karşılanana kadar bir ihtiyaç durumu yaratan veya bizi fiziksel çevreyle dengesiz bir duruma sokan çok güçlü içsel güçlerdir. Çevremizdeki belirli aktivitelere, insanlara veya nesnelere karşı bu çekimi hissettiğimizde, inançlar, çağrışımlar veya engeller gibi hareket eden anılar biçimindeki diğer içsel güçler nedeniyle olasılıkları görselleştirmek veya herhangi bir plan formüle etmek genellikle zordur.

Birincil olarak, ihtiyaç duyduğumuz şeylerle, bir anlamda bize “elde edemezsin” diyen diğer içsel güçler arasındaki ilişkiyi ve olası çatışmaları anlamamız gerekir.

İhtiyaçlarımızı karşılama ve hedeflerimize herhangi bir memnuniyet derecesiyle ulaşma oranımız, **ikinci olarak**, etkileşime girmemiz gereken dış çevresel güçlerin doğasını ne ölçüde anladığımızın bir fonksiyonudur. (Anlayışımızın derinliği, istediğimiz etkiyi yaratmak için kendimizi çevrede ifade etme biçimimizle doğrudan ilişkili olacaktır.) **Üçüncüsü**, çevreyle etkileşime girmek için geliştirdiğimiz beceri repertuarının bir fonksiyonudur ve **dördüncüsü**, bu becerileri uygulama yeteneğimizin bir fonksiyonudur.

İstediğimiz, beklediğimiz, arzuladığımız veya ihtiyaç duyduğumuz şeyle elde ettiğimiz şey arasındaki herhangi bir fark, bilmemiz gerekeni ne ölçüde öğrenemediğimizin bir göstergesi veya yapılması gerekeni yapmak için uygun becerilere sahip olmadığımızın kanıtıdır. İlk kategoride yer alan bir faktör olarak, bilmemiz gerekeni öğrenmediğimiz yerde, istediğimiz veya ihtiyaç duyduğumuz şeyin çevrenin bakış açısından erişilebilirliğini nesnel olarak (yanılsamadan) değerlendirme yeteneğimiz veya yeteneksizliğimiz yer alır. Başka bir deyişle, istediğimiz şey başlangıçta erişilebilir olmayabilir veya istediğimiz miktarda veya istediğimiz veya ihtiyaç duyduğumuz zaman diliminde erişilebilir olmayabilir ve önceden gerçek erişilebilirliği belirtmek için gerekli ayrımları yapacak zihinsel çerçeveye sahip olmayabiliriz.

Ayrıca, istediğimiz şeyin aslında mevcut ama algılanamaz olabileceğini, bunun da uygun ayrımları yapmayı öğrenmemiş olmamızdan kaynaklanabileceğini ve bunun da bize erişilebilirliğini fark edebileceğimiz bir bakış açısı sağlayacağını da hesaba katmalıyız. Bu tür durumlarda genellikle kendimize "Keşke" veya "Keşke o zaman bunu bilseydim" deriz. Ancak, çoğu zaman istediğimiz ve elde edemediğimiz şeyin perspektifte sadece küçük bir değişiklik olduğunu asla öğrenemeyiz.

Elbette bunu, elde edemememizin sebebinin daha fazla öğrenmemiz gereken bir şey olduğunu bilmememiz olduğunu bilmeden yaşıyoruz. Uygun ayrımları yapmak için zihinsel çerçeveye sahip olsaydık, algımızı engelleyen bir şey olmadığı sürece, bunu başarmış olacağımızı varsayabiliriz. Burada şunu ekleyebilirim ki, diğer insanlarla etkileşime girdiğimizde, aksi takdirde elde edilemeyecek bir şeyi elde etmek için güç ve manipülasyon kullanırsak, yaptığımız şey onları inançlarının dışında davranmaya zorlamaktır. Eğer inançları bizim onlardan istediklerimizle tutarlı olsaydı, o zaman güç veya manipülasyon kullanmamıza gerek kalmazdı çünkü bir uyum durumu olurdu. Zaten inandıkları bir şeyi yapmaları için birine güç veya manipülasyon kullanmamıza gerek kalmaz.

Bunu her yaptığımızda, onlarda normalde intikam yoluyla düzeltecekleri bir dengesizlik durumu yaratırız ve biz de bununla gelecekte bir noktada başa çıkmak zorunda kalırız. **Bununla birlikte insan durumunun genel bir gözlemi olarak, çoğumuz hayatımızı iç çevremizin yapısına uyması için önümüzde olan değiştirmeye çalışarak geçiririz, oysa yapmamız gereken tek şey önümüzde olan şey hakkında düşünme şeklimizi değiştirmek ve deneyimimizin kalitesini değiştirmektir.** Yapılması gerekeni yapmak için uygun becerilere sahip olmadığımızda atılacak en uygun adım setini tanıyabilir ve ayrıca istediğimiz şeyin mevcudiyetini nesnel olarak değerlendirebiliriz, ancak bu, bu adımları uygulamak için becerilere sahip olduğumuz anlamına gelmez.

İstediğimiz şeyi başarmak için koşullara göre gereken becerileri küçümsemek (yani daha iyisini bilmiyoruz) veya koşullara göre yeteneklerimizi abartmak mümkündür. Dahası, uygun becerileri öğrenmiş olsak bile, başarmak istediğimiz şeye giden adımları düzgün bir şekilde uygulamamızı engelleyecek bariyer veya sınırlayıcı güç görevi gören **çok sayıda inanç veya korku** olabilir. Bu inançlar veya korkular, bilinçli olarak farkında olduğumuz bir şey olabilir veya tamamen bilinçaltı olabilir. Bilinçaltını, bilinçli düşünce sürecimizle hemen erişemediğimiz herhangi bir deneyim olarak tanımlıyorum. Örneğin, birisi suya girmekten korkabilir, korkunun farkında olabilir, ancak suyla ilgili acı verici bir deneyime dair en ufak bir anıya sahip olmayabilir ve bu nedenle kendini bu şekilde ifade edemeyebilir.

Burada hatırlama ve anılar arasında yapmanız gereken çok önemli bir ayrım var. Çevrede deneyimlediğimiz şey bir anıya dönüşür. Bu anıyı bilinçli düşünce sürecimize getirme yeteneğimiz hatırlamadır. Bazı anıların hatırlanması kolaydır çünkü anının depolandığı yere giden yollar çok kullanılır. Başka bir deyişle, belirli anıları kolaylıkla hatırlarız. Ancak, bilinçaltına geçen birçok başka deneyim daha vardır. Bunlar, ya hatırlamayı unuttuğumuz ya da yolları kullanmadığımız için veya ilk etapta duyularımız tarafından algılanan şeyin gerçekten tam olarak farkında olmadığımız anılardır.

Ancak, buradaki nokta, zihinsel ortama giren her şey sadece hatırlamadığımız için ortadan kalkmaz veya varlığını yitirmez. Çocukken bize öğretilen herhangi bir inancı bilinçli olarak hatırlama yeteneğimiz veya herhangi bir deneyimi hatırlama yeteneğimiz, bu zihinsel bileşenlerin herhangi birinin davranışımız üzerinde bir kuvvet olarak nasıl hareket ettiğinin dinamiklerinde bir faktör değildir. **Fiziksel saat zamanı da öyle değildir. Deneyimlere dair bilinçli anılarımız zamanla kaybolabilir, ancak zamanın elektrik yükü (enerjinin kalitesi) veya yükün ardındaki duygusal kuvvet miktarı üzerinde hiçbir etkisi yoktur.** *Örneğin, zamanın tüm yaraları iyileştirdiği eski atasözü zihinsel çevre için geçerli değildir. Zaman, bedendeki yaraları iyileştirir çünkü beden, her şeyin hareket halinde olduğu ve zamanla değiştiği fiziksel bir gerçekliğin bir parçasıdır. Ancak, zamanın zihinsel çevremizde depolanan anılar üzerinde hiçbir etkisi yoktur çünkü zihinsel çevre fiziksel maddeden oluşmaz. Zaman geçtikçe değişmeyen depolanmış enerjiden oluşur. Duygusal yaralar (negatif yüklü zihinsel enerji) kendimizi onlardan nasıl kurtaracağımızı veya değiştireceğimizi öğrenmediğimiz sürece asla kaybolmaz. İnsanlar zamanın duygusal yaraları iyileştirdiğini düşünürler çünkü yıllar süren deneyimlerden sonra ya istemeden acıyı bırakırlar ya da kendilerini bundan korumak için bir savunma olarak bir inanç sistemi oluştururlar.*

Aslında, yaralanmayı kabul etme ve duygusal yaraların etkilerini gizleme konusundaki görünüşte sonsuz kapasitemiz onları çok belirsiz hale getirir. Vücudumuzu bir şekilde yaraladığımızda neredeyse her zaman bunu biliriz. Bacağınızı kırarsanız, bunu bilirsiniz çünkü yürüyemezsiniz. Düzgün bir şekilde iyileşmezse, bunu da bilirsiniz çünkü eskisi gibi yürüyemezsiniz veya yürümek hala acı verebilir. Yine de, duygusal yaralar her zaman bu kadar belirgin değildir, çünkü inançlarımızı her zaman, hayatlarımızda deneyimlediğimiz tatminsizlik ve duygusal acı döngülerinden sorumlu olmadığımızı gösterecek şekilde yapılandırabiliriz, böylece kendimizi negatif yüklü enerjimizin etkilerinden yalıtabiliriz.

Bunun belirtilmesinin sebebi, çoğu insanın çocukluklarında başlarına gelen bir şeyin çevrelerini nasıl algıladıklarını ve kendilerini nasıl ifade ettiklerini hala etkileyebileceğine inanmakta büyük zorluk çektiğini fark etmemidir.

Ancak, bunu düşündüğünüzde, başka türlü nasıl olabilir? Deneyimlediğimiz her şey zihinsel çevremizin bir bileşeni haline gelir. Tüm parçalar daha sonra dış çevreyi nasıl deneyimlediğimizi etkileyen içsel bir neden olarak hareket eder. Tekrar ediyorum, korkuyu hissetmek için bir şeyden neden korkmayı öğrendiğimizi hatırlamamız gerekmez. Korkunun var olduğunu kendimize bilinçli olarak kabul etmemiz bile gerekmez çünkü her zaman bunun başka bir şey olduğunu rasyonalize edebilir veya farkındalığımızı engellemek için uyuşturucu veya alkol kullanabiliriz.

Ancak, içimizdekini hissetmekten kendimizi ne kadar alıkoymaya çalışırsak çalışalım, duygular hala oradadır; aksi takdirde onları engelleme çabalarımız ilk etapta gerekli olmazdı. Korku, hafızamızdaki bir yerlerdeki, daha önceki bir deneyimin enerjisinin, kaynağı hatırlamamıza izin verip vermememize bakılmaksızın, onu hissetmemize neden olacağı için var olacaktır. Anılar, inançlar ve çağrışımlar zamanla, madde bağımlılığıyla veya onları bilinçaltına bilinçli bir farkındalık kazanmayı zorlaştıran bir yere yerleştirmeye çalışmakla ortadan kalkmaz.

Yaşadığımız sürece, çevreden bilgi seçme ve kendimizi ifade etme biçimimiz için bir enerji kaynağı olarak hareket etmeye devam edeceklerdir, ta ki bunları nasıl yöneteceğimizi öğrenece kadar. İstenmeyen bir alışkanlığı kırmamanın neden bu kadar zor olduğunu veya gerçekten bağlı olduğunuz iyi düşünülmüş bir planı uygulamanın neden bu kadar zor olabileceğini hiç merak ettiniz mi? Zordur çünkü içimizde zaten var olan ve niyetimize karşı direnç gösteren şey yüzünden. Bir şey yapma niyeti illa ki bir inanç değildir. Başka bir deyişle, yapmayı planladığımız her şeyden, bu planların bir kısmı inançlarımız, anılarımız ve çağrışımlarımız tarafından desteklenecek, bir kısmı ise desteklenmeyecektir. Destek olduğunda, çabalarımız zahmetsiz görünecektir çünkü inançlar, anılar ve çağrışımlar ile yapmayı planladığımız şey arasında bir çatışma yoktur. Ancak, niyetlerimiz inançlarımız, anılarımız veya çağrışımlarımızla uyumlu değilse, yapmak bir mücadeleye dönüşür, odaklanamayız, kolayca dikkatimiz dağılır veya çoğu insanın "aptalca hatalar" olarak nitelendireceği şeyleri yaparız.

Örneğin, sigara içen, bunun kötü bir alışkanlık olduğuna karar veren ve sonuç olarak sigarayı bırakmaya karar veren birini ele alalım. Bu nedenle niyeti, sigara içmeyen biri olarak kendini ifade etmektir. Ancak, son sigarasını içtikten sonra, sigara içen biri olma inancı, sigaraya olan ilgisini hemen çekmeye başlayacaktır. Ta ki sigara içmeyi arzulayıp sonra da bir tane içtiği noktaya gelene kadar.

Burada sahip olduğumuz şey, yalnızca diğer inançlarla çelişen bir niyetle değil, niyetin kendisinin gerçek bir yapısal desteğe sahip olmaması arasındaki klasik bir çatışmadır. Yani, "Ben sigara içmiyorum" diyen bir sonuç inancı yoktur. **Sigara içmeme davranışının enerjisi, hayatının bu alanında farklı bir kişi olma konusundaki bilinçli istekliliğinden gelmek zorundadır. Ancak, istekliliği, yıllar boyunca sigara içen biri olarak oluşturduğu inançlardaki tüm enerjiyi anında ortadan kaldırmaz. Bu inançlar, bilinçli dikkatini (ortamdaki sigaraları fark etmek ve sigaralar hakkında düşünmek) ve davranışını (bir tane alıp içmek) etkilemek için büyük miktarda enerjiye sahip olacaktır.**

Yapmayı planladığımız şey için içsel desteğe (inançlar, anılar ve çağrışımlar) sahip olabiliriz ve yine de diğer çelişkili inançlar nedeniyle planlarımızı takip etmekte zorluk çekebiliriz. "Aptalca hata" kategorisine girecek davranışlar çoğunlukla doğrudan niyetlerimizle çelişen bilinçaltı veya unutulmuş inançların sonucudur.

Piyasa bunu açıklamak için mükemmel bir örnektir. Birçok kişi zamanlarının, enerjilerinin ve finansal kaynaklarının çoğunu tüccar olarak kendilerini ifade etmeye ayırır. Trade hakkında çok şey öğrenirler - hatta piyasa hakkında bildikleri için meslektaşları tarafından bile oldukça saygı görürler - ancak yine de işlemlerini düzgün veya planladıkları şekilde gerçekleştiremezler. Belirli eşik seviyelerine ulaşana kadar her gün tutarlı bir şekilde para kazanabilen ve ardından tüm karlarını bir veya iki işlemde hemen piyasaya geri veren tüccarlar vardır. Paralarını geri verme biçimleri, para kazanırken ticaret tarzlarıyla tamamen tutarsızdır. Yeterli miktarda para kaybettikten sonra, normalde yaptıkları ticarete geri dönerler ve süreci baştan başlatırlar. Bu tür davranışlar tesadüf değildir. Bir nedenle olur. Bu durumların her birinde, bu tüccarlar kesinlikle başarılı olmak için etkili, uygulanabilir stratejiler geliştirmişlerdi; kesinlikle bir tüccar olarak ifadelerini desteklemek için oldukça yapılandırılmış inançlara sahiptiler. **Ancak, yapmadıkları şey, bir tüccar olarak ticaret yapma veya para kazanma çabasıyla doğrudan çelişen bir dizi başka inancı (hem bilinçli hem de bilinçaltı) belirlemek ve bunlardan kurtulmaktır.** Örneğin, kişinin dini temel alan yetiştirilmesiyle ilgili birçok inanç, spekülasyon kavramıyla doğrudan çelişir. Ve ticaret, hiçbir hizmet sunulmadan diğer tüccarlardan para almak değil midir? Bu tür bir faaliyet, çoğu dini öğretiyile tutarlı değildir. Başka bir tipik örnek, çoğu insanın iş ahlakıyla ilgili çok güçlü inançlarla büyümesidir. Çalışmanın ne olduğu ve kişinin parasını nasıl kazandığı konusunda çok katı tanımlara sahiptirler. Ticaret de bu tanımların çoğuna tam olarak uymaz. Dolayısıyla, kişinin ticaret stratejileri ne kadar gelişmiş olursa olsun, ticaret eylemi, ticaret eylemiyle veya ticaretten para kazanmayla çelişen herhangi bir inancın bütünlüğünü ihlal edecektir. **Sonunda, bu çelişkili inançlarda biriken ifade edilmemiş enerji, tüccarın kendisini ticaret kurallarıyla veya para kazanma niyetiyle tamamen tutarsız bir şekilde davrandığı bir noktaya kadar artacaktır.**

Genellikle, bir ticaret hatası yapmak üzere olduğunun bile farkında olacak, bunu yaparken kendisini izleyecek ve aynı zamanda ya kendini durdurmak için güçsüz hissedecek ya da zihinsel ortamındaki dengesizliği telafi edecek kadar para kaybedene kadar kendini durdurmayacaktır. Şimdi, bu tür şeyler olduğunda, neler olup bittiğini anlamıyorsak, kendimizi sert bir şekilde yargılasak, bir şekilde yetersiz hissetmemize neden olabilir. Veya güçsüzlük ve korku hissine kapılabiliriz çünkü davranışlarımız üzerinde bu kadar çok kontrol uygulayabilen bu tanımlanmamış içsel güçler üzerinde görünüşte hiçbir kontrolümüz yok.

Sorunun farkında olmadan veya onunla başa çıkmak için etkili araçlar olmadan, çoğu insan bu güçlerin davranışlarında tezahür etmesini engellemek için zihinsel bariyerler inşa etmeye çalışacaktır. Açıkçası, işe yaramıyorlar ve bu da tüm durumu daha da korkutucu hale getiriyor.

Madde bağımlılığı işte burada devreye giriyor. **Örneğin**, alkolik olan bir kişi kendisinin ağır içici olduğunu bilir. En temel düzeyde, bir kişi entelektüelini, üzerinde hiçbir kontrolü olmadığına inandığı bu içsel güçlerden ayırmak için takıntılı bir şekilde içer. Ne kadar çok engellerse, güçler o kadar çok artar ve engellemek için o kadar çok içmek zorunda kalır. Ne kadar çok içerse, dış çevresindeki her şey iç çevresinin bir yansıması olarak o kadar kötüleşir. Sonunda, fiziksel çevre, bedeni veya her ikisi o kadar kötüleşir ki artık gerçek durumunu engelleyemez. Daha sonra "Evet, ben bir alkoliğim ve değişmem gerekiyor", yani "Evet, hayatımdaki ilk başta içmeye başlamama neden olan sorunları ele almam gerekiyor" der.

Bütün bunların amacı şudur: Acı dolu anılarımızı unutmayı öğrenmek veya niyetlerimizi desteklemeyen inançların varlığını görmezden gelmek, onların belirli şekillerde davranmamıza neden olma potansiyellerini hiçbir şekilde azaltmaz.

Eğer istenmeyen davranışları değiştirmek istiyorsak, o davranışın içsel kaynağını değiştirmeliyiz. Duygusal yaralarımızı iyileştirerek, bir inancın kutupluluğunu değiştirerek veya tamamen boşaltarak korkularımızın sınırlamalarından kurtulmak, zihinsel enerjiyi nasıl yöneteceğimizi keşfetmek öğrenmemiz gereken bir şeydir. İnsanlar inançlarını, anılarını ve çağrışımlarını yönetmenin bir yolunu bilselerdi, daha önce açıklanan türden acı verici zorunlu farkındalık döngüleri asla başlamazdı.

Şimdiye kadar hayatlarımızda sürekli işleyen **üç kuvvet** belirledim. **İlk olarak**, bireyler olarak bir etki deneyimlediğimiz bir neden olarak hareket etme potansiyeline sahip olan **tüm dışsal çevresel kuvvetler**. Bu dışsal çevresel kuvvetlerden bazılarını bir dereceye kadar anlayacağız, bazılarını ise anlamayacağız.

Anlayış ve içgörü derecemiz ile bildiklerimiz doğrultusunda hareket edebilme derecemiz, ihtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak için çevreyle etkileşime girdiğimizde deneyimleyeceğimiz memnuniyet derecesiyle doğru orantılıdır. Tüm dış güçlerin içinde -ister anlayalım ister anlamayalım- atomlardan ve moleküllerden oluşan her şeyi otomatik olarak değiştiren tüm değişim güçleri vardır. Sonuç olarak bildiğimiz şeyleri -yararlılık açısından- bir noktada modası geçmiş hale getirir. Örneğin, bu kitabı okumak için oturduğunuz sandalye zamanla bozulacaktır. Bir noktada artık hiçbir ağırlığı taşıyamayacak ve bu da onun istikrarına olan inancınızı geçersiz kılacaktır.

İkincisi, bizi çevreyi keşfetmeye, öğrenmeye ve çevreyle görünüşte önceden belirlenmiş şekillerde etkileşime girmeye zorlayan **derin içsel merak ve çekim güçleridir**. Örneğin, çevrede öğrenilebilecek diğer tüm şeylerle ilişkili olarak doğal olarak öğrenmekle veya nasıl yapılacağını öğrenmekle ilgilendiğimiz şeyler vardır, ancak doğal olarak hiçbir ilgimiz yoktur - tıpkı her zaman müzisyen, itfaiyeci, aktör veya doktor olmak isteyen ve bu meslekleri sürdüren ve bu da hayatları hakkında derin bir memnuniyet duygusuyla sonuçlanan biri gibi. Ancak, çevre bizi doğal olarak ilgi duymadığımız alanlara zorlarsa, tanımlanması çok zor olabilen bir boşluk yaşarız, sadece hayatımızda bir şeylerin eksik olduğunu hissederiz. Her birimizin bireyler olarak çevrede doğal olarak merak ettiği ve ilgi duyduğu şeyler, varoluşumuzun en derin seviyelerinden gelir. Bunlar, çok güçlü bir kendini ifade etme gücü olarak hareket eder, bizi fiziksel çevrede hayal gücümüzün nesnesini yaratmaya veya fiziksel çevrede ilgimizin nesnesini takip etmeye zorlar, genellikle dış çevresel güçlerle ve inanmamız öğretilen şey biçimindeki içsel zihinsel güçlerle doğrudan çatışma halindedir.

Üçüncüsü, **inançlarımız, anılarımız ve ilişkilerimiz tarafından temsil edilen zihinsel güçlerdir**. İnançlar, anılar ve ilişkilerimiz zihinsel güçler olsa da, merak ve çekim güçleriyle aynı değildirler. İnançlar, anılar ve ilişkiler yalnızca fiziksel çevreyle yaşadığımız deneyim türlerinin bir sonucu olarak var olurlar. Bu, doğmadan önce içimizde olan ve ruhsal anlamda önceden belirlenmiş veya genetik olarak kodlanmış gibi görünen merak ve çekim güçlerinin tam tersidir. İnançlarımızın, anılarımızın ve ilişkilerimizin bazıları fiziksel çevreyle etkili bir şekilde ve bir miktar memnuniyetle etkileşim kurmak için olumlu kaynaklar olarak işlev görecektir. Ancak diğerleri tam tersi etkiye sahip olacaktır. İnançlarımızın, anılarımızın ve ilişkilerimizin çoğu başarısızlık, acı ve memnuniyetsizlik kaynaklarıdır çünkü bizi yalnızca zaten bildiğimiz şeyleri algılamaya kilitler ve doğal merak duygumuzdan uzaklaştırır. Başka bir deyişle, özellikle zihinsel gelişimin daha fazla ilerlemesini engelleyen kuvvetler olarak hareket ederler.

Şimdi, ihtiyaçlarımızı karşılamak ve hedeflerimize ulaşmak için fiziksel çevreyle etkileşime girmemiz gerektiğinden, daha yüksek seviyelerde tatmin deneyimlemek için bunu yapmanın anahtarı, bu güçlerin doğası hakkında daha derin içgörü ve anlayış seviyeleri edinmektir. Yani, sürekli bir öğrenme halinde kalmamız gerekir.

Bizi bu dış güçlerin doğası hakkında öğrenmeye devam etmekten gerçekten alıkoyan tek şey, inançlar, anılar ve çağrışımlar biçimindeki zihinsel güçlerdir ve bunlar doğal merak duygumuzu oluşturur ve bunun sonucunda bazen öğrenme sürecini tamamen kapatma noktasına gelir. Yaşlı bir köpeğe yeni numaralar öğretemeyeceğiniz sözünün bir miktar doğruluk payı vardır, ancak bunun aslında "Yaşlı bir köpek yeni numaralar öğrenmez" şeklinde okunması gerekir. Yaşına bakılmaksızın birinin yeni bir şey öğrenmesinin imkansız olduğu anlamına gelmez; *sorun yetenek değildir. Daha çok bir direnç ve reddetme meselesidir.* Bu reddetme, özünde "Unut gitsin, ben zaten bilmem gereken her şeyi biliyorum" diyerek, zaten inandığımız her şeyin toplamından kaynaklanır. Elbette, çevreye karşı böyle bir duruşun sonuçları yıkıcı olabilir ve sıklıkla da öyledir.

Bu tür bir tutuma sahip birinin, içinde bulunduğu durumun sebebinin zihinsel çevrelerinde herhangi bir değişikliğe izin vermeyi reddetmesi olduğunu kabul etmesi için her zaman gerçekten yıkıcı bir olay veya bir dizi olay gerekir. Elbette, bu her şeyi bildiğini iddia eden tutumu başkasında fark etmek çok kolaydır; **işin püf noktası, bunu kendimiz fark etmeyi öğrenmektir**, çünkü inançların, anıların ve çağrışımların bilgiyi yönetme biçimlerinin doğal bir işlevi olarak hepimizde mevcuttur. **Sürekli bir öğrenme durumunda kalmak için nasıl uyum sağlayacağımızı öğrenmemiz gerekir. Uyum sağlamak için, düşüncelerimizi bilinçli olarak nasıl uygulayacağımıza dair bazı özel zihinsel teknikleri öğrenmemiz gerekir.** Zihinsel çevremizdeki çeşitli bileşenlerin polaritesini (elektiriksel yük; algımız ve davranışımız üzerinde sınırlayıcı veya engelleyici kuvvetler olarak hareket eden ve fiziksel çevreyle daha fazla uyum sağlamamızı engelleyen) yükseltmek, değiştirmek veya dönüştürmek için çalışmalıyız. Bilinçli olarak uyum sağlayarak, ihtiyaçlarımızı nasıl karşılayacağımızı ve hedeflerimize giderek daha tatmin edici yollarla nasıl ulaşacağımızı öğrenmeye kendimizi hazır hale getiriyoruz.

Not: İhtiyaçlarımızı karşılayanın ve hedeflerimize ulaşmanın bir parçası olarak, inançlarımız, çağrışımlarımız ve anılarımız tarafından engellenen meraklarımızın ve ilgi alanlarımızın nesnesini keşfetme ihtiyacı vardır. **Uyum sağlamak için, öğrenmeye ve değişime direnmemeyi seçmeliyiz.** Bu, inançlarımız, çağrışımlarımız ve anılarımız tarafından oluşturulan sınırlamaların dışında düşünmeye istekli olmamızı ve zihinsel enerjimizi yönetmeyi öğrenmemizi gerektirir, böylece kendimizi acı dolu anılarımızın olumsuz etkilerinden kurtarabiliriz. Acı veren bir anının kutupluluğunu nasıl değiştireceğimizi öğrendiğimizde, artık acı verici olmaz.

Anının negatif yüklü enerjisi boşaltıldığında, artık korku üretme potansiyeli olmayacaktır. Korku, dikkatimizi korkumuzun nesnesine odaklamamıza neden olarak, çevreden elde edilebilir olarak algıladığımız seçeneklerin sayısını her zaman sınırlar. **Net etki, tam olarak kaçınmaya çalıştığımız şeyi kendimiz için yaratmamızdır. Bir anının kutupluluğunu değiştirdiğimizde, bunun aslında anının yapısını değiştirmediğini unutmamamız önemlidir. Başka bir deyişle, deneyimi unutmayız, bu yüzden onu fiziksel çevrenin doğası hakkında bildiklerimizin repertuarının bir parçası olarak kullanmaya devam edebiliriz. Bir anının enerjisinin kalitesini negatiften pozitifte değiştirdiğimizde, anının korku üretme potansiyelini ortadan kaldırırız, böylece çevreden elde edilebilir deneyim için diğer tüm seçenekleri aynı anda algılamamızı sağlarız.**

Tercihen bu değişim isteği, çaresizlikten değil başka bir yerden gelecektir. Amaç, koşullar çaresizlik seviyelerine ulaşmadan çok önce bilmemiz gerekenleri nasıl tanıyacağımızı öğrenmektir. Bunu yapmak için zihinsel sistemimize, çevreyle sağlıklı bir ilişki sürdürmemize ve böyle bir süreci başlatmak için ihtiyaç duyacağımız istekliliğin arkasındaki enerjiyi üretmemize yardımcı olacak **üç temel varsayımı** dahil etmemiz gerekir. **Sonrasında, faydaları deneyimlemek, istekliliğimizin arkasındaki itici güç olarak hareket edecektir. İlk varsayım,** bilinmesi gereken her şeyi öğrenmediğimizdir. Ve sonuç olarak, her zaman, dışımızdaki her şeye dair anlayışımız, çevrede olup biten her şeyin aynı anda farkında olduğumuz noktaya evrimleşene kadar üzerimizde etki eden bilinmeyen kuvvetler olacaktır. Buradaki çıkarımlar, doğduğumuz andan öldüğümüz ana kadar sürekli bir öğrenme halinde olmamız gerektiğidir çünkü zekamız henüz herhangi bir anda mevcut olan tüm bilgileri aynı anda algılayacak noktaya kadar evrimleşmemiştir. O zamana kadar, inanmayı öğrendiğimiz şeye dayanarak deneyimlediğimiz bilgileri seçip almaya zorlanırız. **İkinci varsayım,** ya zorla - istemeden bize dayatılan, dış çevrenin bir ifadesi olarak- ya da kendi tercihimizle - merakımız ve ilgi alanlarımız gibi içimizde işleyen iç güçlerin bir ifadesi olarak- inanmayı öğrendiğimiz şeylerin, kendimizi tatmin etmek açısından çok yararlı olmayabileceğidir. **Üçüncü varsayım,** faydalı olan ve tatminimize göre çalışan öğrendiğimiz şeylerin, değişen çevre koşulları nedeniyle hala değişime tabi olduğudur. Başka bir deyişle, hayatımızda daha fazla tatmin ve mutluluk deneyimlemek için bilmemiz gerekenler, genellikle daha önce öğrendiklerimizi kısmen değiştirmek veya tamamen geçersiz kılmak zorunda kalacaktır. Zaten öğrendiğimiz şeyleri değiştirmeyi reddetmek, neredeyse bilinmesi gereken her şeyi zaten bildiğimizi ve daha fazla bir şey öğrenmemize gerek olmadığını söylemekle aynı şeydir. Elbette, uyum sağlamamıza gerek olmasaydı kolayca bilirdik çünkü sürekli bir tatmin halinde olurduk. **Çevreyle etkileşimimizden duyduğumuz tatmin duygusundan daha azı, bir şeyler öğrenmemiz gerektiğinin bir göstergesidir.**

AN'IN MÜKEMMELLİĞİ

Yukarıdaki varsayımlarla hareket ederseniz, her anın gelişim durumunuzun ve kendinizi geliştirmek için ne yapmanız gerektiğinin mükemmel bir göstergesi haline geldiğini fark etmeye başlayacaksınız. Örneğin, ticaretinden para kazanmayı hedefleyen varsayımsal bir tüccarın durumuna bakalım. Bunu yapmak için bir fırsat olduğuna inandığı şeyi algılar ve bir ticaret yapar. Ancak, yanlış yapma korkusuyla hareket etmektedir. Sonuç olarak, korkusu, farkındalığından yanlış olduğunu gösterecek herhangi bir kanıtı engellemek için bilgi algısına göre hareket edecektir.

Korku, bizi tehdit edici koşullar konusunda uyarmak için doğal bir mekanizmadır, böylece bunlardan kaçınabiliriz. Peki, yanlış olmanın tehdit edici tarafı nedir? Bu durumda, çoğu durumda olduğu gibi, geçmiş deneyimlerinden dolayı içinde biriken tüm acı ve aşığılanmadır. Piyasa -veya başka biri- ona istediğiyle çelişen herhangi bir bilgi sunarsa, korkusu onu algısal olarak çarpıtmasına veya bu bilgiyi sunan kişiye öfkeyle "Bana bunu söyleme" diye bağırmasına neden olur, böylece geçmişinden gelen acıyı hissetmekten kaçınabilir. **Aslında, korkuları onun için kaçınmaya çalıştığı deneyimi yaratacaktır, çünkü piyasaların istediği veya beklediği şeyle ilişkili olarak sunabileceği şeyleri gösterecek bilgilerden kaçınmaktadır.** Piyasa ona karşı hareket ederse, muhtemelen kanıtla yüzleşmeyecektir, ta ki bunu yapmanın acısı, onunla yüzleşmemenin acısından daha az olana kadar, yani kayıpları, daha fazla kayıp yaşamaktansa yanıldığını kabul etmenin daha kolay olduğu bir noktaya kadar birikir. Çabalarımızın sonuçları, önceki örnekteki yatırımcımız için olduğu gibi, herhangi bir anda kim olduğumuzun toplamı olarak çevreye yansıtacaktır.

Bir hedef, çevreye yansıttığımız bir niyettir. Gelecekteki bir anda yerine getirilmesi gereken bir ihtiyaçtır. İhtiyaç, bir eksikliğin tanınmasından kaynaklanır. *İhtiyacı tanımak, otomatik olarak dikkatimizi o ihtiyacı yerine getirmenin yollarını (yollarını) bulmak için çevreyi taramaya odaklar.* Algıladığımız çevresel bilgi (içgörünün kalitesi ve derinliği), yapabileceğimiz ayırım sayısının, korkularımız tarafından engellenen herhangi bir bilgiden çıkarılmasıyla elde edilen bir fonksiyon olacaktır.

İhtiyacı karşılamak için kendimizi nasıl ifade edeceğimiz, (1) algılarımızın, (2) bu algıların sonucu olarak seçtiğimiz adımların ve (3) geliştirdiğimiz becerilerin, çatışan inançların, anıların ve çağrışımların çıkarılmasıyla elde edilecek ve çevreyle etkileşime girdiğimiz her an, ne bildiğimizin ve bildiklerimiz doğrultusunda ne kadar iyi hareket edebileceğimizin mükemmel bir göstergesi olacaktır.

Hayatımızdaki her anın mükemmelliğini kabul etmeyi veya onaylamayı reddettiğimizde, kendimizi geliştirmek için ihtiyaç duyduğumuz bilgilere erişimimizi reddederiz. Kendimizi daha etkili bir şekilde ifade etmek için öğrenmemiz gereken herhangi bir becerinin gerçek bir başlangıç noktası vardır.

Bu gerçek başlangıç noktasını bulmak için her sonucu, kim olduğumuzun toplamının bir yansıması olarak kabul etmemiz gerekir, böylece öncelikle hangi becerinin öğrenilmesi gerektiğini ve onu öğrenme görevini nasıl yerine getirebileceğimizi belirleyebiliriz. Bu gerçek başlangıç noktası olmadan, bir yanılsama temelinde hareket edeceğiz. Yanılsamalar, bildiğimizden daha fazlasını bildiğimize ve yapabileceğimizden daha fazlasını yapabileceğimize dair inançlardan kaynaklanır.

Çevrenin bizim algımızı veya kendimiz hakkındaki algımızı paylaştığını hatalı bir şekilde varsayarız ve ardından bunun tersine herhangi bir bilgiyi aktif olarak engelleriz. Yanılsamalar, her anı kim olduğumuzun mükemmel bir göstergesi olarak kabul etmek ve böylece ilerlemek için öğrenmemiz gerekenleri belirlemek ile olduğumuz gibi zaten mükemmel olduğumuza inanmak arasındaki farktır, bu durumda hiçbir şey öğrenmemize gerek kalmaz. Elbette, eğer herhangi birimiz mükemmel bir bilgi ve yetenek durumunda olsaydık, o zaman hiçbir şey hakkında şikayet etmemize veya planladığımız gibi gitmemesinin bahanelerini, gerekçelerini veya gerekçelerini üretmemize asla gerek kalmazdı.

Her "olmalıydı", "olabilirdi", "olurdu" veya "keşke" kendimizi kaptırdığımız illüzyonun derecesinin bir göstergesidir. Eğer yapabilseydik, yapardık, yani her an, algıladığımız ve yaptığımız şeyleri etkileyen hem bilinçli hem de bilinçaltı tüm bileşenleri hesaba kattığımızda elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz. Bu mükemmelliği kabul etmek ve onaylamak, koşulları farklı şekilde algılayabilmemiz veya farklı şekilde yanıt vermek için hangi kaynakları geliştirmemiz gerektiğini göstermek için bize her zaman gerçek başlangıç noktamızı verecektir.

Varsayımsal yatırımcımız etkili ve tutarlı bir şekilde başarılı bir yatırımcı olmak istiyorsa, biraz kendini geliştirmesi gerekecektir. Piyasanın her zaman haklı olduğunu ve davranışına katı bir zihinsel yapı empoze ederse kar elde edebileceğini anlaması gerekecektir. Yanlış olma korkusundan kurtulması gerekir ki piyasanın davranışını nesnel bir perspektiften gözlemleyebilsin. Aksi takdirde, yanlış olma korkusu yanlış yapma etkisine sahip olacaktır. Ayrıca kendi davranışını yönlendirecek bazı kesin ticaret kuralları oluşturması ve bu kurallara nasıl uyulacağını öğrenmesi gerekecektir.

Eğer belirli bir ticaret kuralları kümesine göre hareket ediyor olsaydı, kaybın yeterince birikmesine asla izin vermezdi ki acısı onu ticaretten çıkarsın. Ancak, kaybettikleri için piyasayı suçlayarak veya bir şekilde sonuçta elde ettiği şeyden kendisinin sorumlu olmadığına kendini ikna etmeye çalışarak mevcut gelişim durumunu kabul etmeyi reddederse, o zaman kendini bir yanılsamaya kaptırmış olur. Kendisinin kim olduğunu inkar edecek ve aslında olmak istediği kişi olmak için ihtiyaç duyduğu bilgilerden kendisini mahrum bırakacaktır.

Kendimiz hakkındaki gerçeğe yüzleşmeye istekli olmalıyız ki kendimizin dışındaki gerçeğe yüzleşebilelim. *Kendimizi ne kadar az yanılsamaya kaptırırsak, dış çevre hakkındaki algılarımız gerçek koşulları o kadar çok yansıtacaktır, çünkü çok fazla mevcut bilgiyi engellememiş olacağız. Mevcut bilgiyle, algılayabildiğimiz bilgiyi kastediyorum. Ne kadar az engel olursak, o kadar çok şey öğreniriz. Ne kadar çok şey öğrenirsek, dış çevrenin herhangi bir koşul altında nasıl tepki vereceğini veya yanıt vereceğini tahmin etmek o kadar kolay olur.*

Aksi takdirde, kendimiz hakkında bilmemiz gereken şeyleri çevrede algılayamayacağız.

Hiçbirimiz zayıflıklarımız olarak algıladığımız şeyleri kabul etmekten hoşlanmayız. Yine de, bunların ötesine geçmek için yapmamız gereken tam olarak budur. Aksi takdirde, hayatlarımızı sürdürmek için çok fazla enerji, alkol veya uyuşturucu gerektiren bu yanılsama temeli üzerine kurmaya devam ederiz ve sonunda bu çok acı verici farkındalıklara yol açar. Çevremizdeki gerçeğe veya kendimiz hakkındaki gerçeğe yüzleşmek, bu yanılsamalardan kaynaklanan zorunlu farkındalıklardan daha acı verici değildir. Sadece daha acildir. Ancak, içimizdekiyle yüzleştığımızda, bu, tatminsizlik döngüsünü kırma ve onu genişleyen bir başarı döngüsüne dönüştürme sürecinin **ilk adımıdır**.

Koşullarla var oldukları haliyle yüzleşmekten, en etkili şekilde çalışmak için öğrenmemiz gerekenleri belirlemekten ve sonra bunları öğrenme görevine koyulmaktan, yol boyunca ayarlamalar yapmaktan daha iyi bir hedef başarma biçimi olabilir mi?

TÜM TÜCCARLAR KENDİLERİNE TAM OLARAK HAK ETTİKLERİ ŞEYİ VERİRLER

Tüccarlar işlemlere başlar ve istediklerinde işlemde çıkarlar. Bu karar alma süreci, tüm **zihinsel bileşenlerin birbirleriyle etkileşiminin sonucudur**. Tüm bu bileşenleri envantere alsaydık, sahip oldukları enerjiyi ölçseydik ve sonra olumlu bir öz değerlendirme hissine katkıda bulunan bileşenleri olumsuz bir öz değerlendirme hissine katkıda bulunan bileşenlerle kıyaslasaydık, geriye kalan şey kendimize değer verdiğimiz net bir miktar olurdu. Bu net miktar, herhangi bir işlemde, herhangi bir günde, ayda veya yılda mevcut olandan kendimize ne kadar para verdiğimizle veya aynı şekilde paramızın ne kadarını verdiğimizle doğrudan ilişkili olacaktır. Bunun kabul edilmesi çok zor bir kavram olabileceğini biliyorum. **Ancak, henüz içgörü ve beceriler açısından öğrenmediklerimizi hesaba katmadığımız sürece, başka türlü nasıl olabilirdi?**

İşlem yaparken kendi kurallarımızı kendimiz oluştururuz. Kimse bizi piyasalara girmeye veya piyasadan çıkmaya zorlamaz, ta ki bir pozisyon bir aracı kurum tarafından marj eksikliği nedeniyle tasfiye edilmediği sürece. Herhangi bir işlemde, kar elde etmek veya zararları kesmek için bir dizi olasılık vardır. Her durumda her olasılıkla ilgili olarak ne yapmaya karar verdiğimiz, algılarımızın ve bu algıları etkileyen tüm dahili bileşenlerin sonucu olacaktır. Aslında ne yaptığımız, karar verdiğimiz şeyin ve kararlarımızı uygulama yeteneğimizin sonucu olacaktır, ki bu da yine bir dizi zihinsel faktör tarafından belirlenecektir, bunların hepsi de öz değerlendirme duygumuza katkıda bulunur.

İşlem yapmak, para biriktirme egzersizidir. İşlem yapmayı (fırsatı algılamayı ve işlemlerimizi yürütmeyi) öğrendikten sonra, sonuçta elde ettiğimiz şeyden kim veya ne sorumlu olabilir? Aslında, yatırımcılar hisse senetlerini grafikleselerdi, bu onların iç çatışmalarını ve günlük, aylık veya yıllık bazda kendileri hakkında ne düşündüklerini yansıtır. Bu grafikler, destek ve direnç seviyeleri, konsolidasyon bölgeleri, yükselişler ve geri çekilmelerle piyasaların tipik çubuk veya nokta ve şekil grafiklerine çok benzeyecektir. Tüm bu modeller, tıpkı piyasaların kendilerinin tüm katılımcılarının toplu zihin durumunu yansıtmaması gibi, yatırımcının zihin durumunu yansıtacaktır. Bu tür grafikler, kişi neye bakacağını öğrenirse, piyasalardakiyle aynı öngörü değerine sahip olabilir. Büyük fonları yöneten aracılık şirketlerinden bazıları, paralarını yönetmek için kullandıkları CTA'larda bu tür grafikleri tutar. Her bir CTA'nın yönetebileceği sermaye miktarını, her bir bireyin grafik formasyonlarına göre değiştirirler. Başka bir deyişle, biraz geçmiş oluşturduğunuzda, birinin içinde biriken psikolojik güçler nedeniyle büyük bir darbe almak üzere olduğunu belirlemek çok da zor değildir, tıpkı büyük bir hareketten önce piyasanın toplu güçlerinin oluşması gibi.

Bireysel yatırımcılar olarak, piyasalardan daha fazla para kazanmak istiyorsak, kendimize daha fazla değer vermeyi öğrenmeliyiz böylece istediğimizi veya elde ettiğimizi hak ettiğimize inanırız.

Alım satım, beklenmedik karların hızla birikmesiyle sonuçlanabilir. Bu karları elde etmek için içsel desteğe sahip olmamız gerekir. Çoğu zaman, bu destek yoktur ve bu, alım satım dünyasında anlatılabilecek tüm zenginlikten yoksulluğa ve yoksulluktan yoksulluğa hikayelerinin sebebidir.

Elbette, kendimizi daha fazla değerlendirme sürecinin ilk adımı, gerçek başlangıç noktamızı kabul etmektir; yani, piyasalar, kendimiz veya her ikisi hakkında öğrenmemiz gereken şeyin bir yansıması olarak sonuçta elde ettiğimiz şeyin tüm sorumluluğunu üstlenmeliyiz.

Sonuçta, yaptığımız her şey öz-değer duygumuza katkıda bulunur veya ondan uzaklaşır. Bu yüzden günden güne veya andan ana dalgalanabilir. **Değer duygumuzu artırmanın bildiğim en iyi yolu, kendimizi büyüme sürecine adamaktır.**

13. ZİHİNSEL ENERJİYİ YÖNETMEK

"Zihinsel enerjiyi yönetmek" derken neyi kastediyorum diye sorabilirsiniz? Zihinsel enerjiyi halihazırda yönettiğimiz birçok yol var ama muhtemelen bunu bu şekilde düşünmeyiz. Örneğin, başlangıçta hafif bir duygusal yara (küçük bir hakaret gibi) alıp, o yaranın ardındaki duygusal enerjiyi, duygusal bir çılgınlık haline gelebilecek noktaya kadar yoğunlaştırmak mümkün değil midir? Bunu nasıl başarıyoruz? Bizi aşağılanmış hissettiren şey hakkında düşünmeye istekli olmamızla. Düşüncelerimiz, ne tür düşünceler düşünmeyi seçtiğimize bağlı olarak, yaraya enerji ekleyebilir veya yaradan enerji çekebilir. *Yıkıcı düşünceler düşünürsek, yarayı yoğunlaştırmak için negatif yüklü enerji eklemiş oluruz.* Ve söylemeye gerek yok, bunu istediğimiz aşırılığa kadar götürebiliriz ve dahası, istediğimiz zaman durabiliriz. Ancak, durmak, söz konusu enerji miktarıyla doğru orantılı olarak daha zor hale gelir.

Aslında, olumsuz düşünceleri bir deneyim aracılığıyla kanalize ederek başladığımızdan daha fazla öfkeli hale geldiğimizde zihinsel enerjiyi yönetmiyor veya manipüle etmiyor muyuz? Aynı şekilde, olumlu düşünceler düşünürsek, duygusal enerjiyi yaradan uzaklaştırırız. Eminim bu kitabı okuyan herkes, bir kişi öfkeli kalmak istediğinde, öfkesini yatıştırabilecek hiçbir şeyi dinlemeyi reddedeceğini fark etmiştir. Tabiri caizse "aklın sesini" dinlemeyi reddettiğimizde, zihinsel enerjiyi yönetmemeyi seçmiş oluruz. Öfkeli bir kişinin "aklın sesini" susturmasının tek nedeni, bilginin hissetme biçimini değiştirme potansiyeline sahip olduğunu bilmesidir. Bakış açısını değiştirirse -ki bu da hissetme biçimini değiştirecektir- dışarıda farklı bir ortam deneyimleyeceğini bilir. Değişmeye "istekli" değilse - faydaları ne olursa olsun - düşüncelerini bu faydaları deneyimlemesine izin verecek şekilde kullanmayı reddedecektir.

Bu örnekler, zihinsel çevremizi zaten bunu yapmaya istekli olmamıza dayanarak amaçlarımıza uyacak şekilde manipüle ettiğimiz birçok yoldan sadece birkaçıdır. Elbette, zihinsel enerjiyi yıkıcı amaçlar için yönetmek mümkünse, onu yapıcı amaçlar için yönetmek de mümkün olmalıdır. Buradaki temel kavramlar isteklilik ve amaçtır. İsteklilik, düşüncelerimizi bilinçli olarak içeride yararlı olmayan bir şeyi değiştirmeye yönelik belirli bir niyete yönlendirmektir.

Düşünceler, zihinsel ortamda değişiklikler yapmak için çok güçlü bir araçtır. Bunları çeşitli zihinsel bileşenlerin kutupluluğunu kaydırmak, yeniden düzenlemek, eklemek, azaltmak veya değiştirmek için kullanabiliriz. Düşünceler, muhtemelen elektrik veya ışıktan farklı olmayan bir enerji biçimidir. Fiziksel ortamda bir etki yaratmanın nedeni olarak hareket edebilirler. Düşüncelerimizi içe doğru yönlendirdiğimizde, temelde bir enerji biçimini başka bir enerji biçiminin tutarlılığını ve yapısını değiştirmek için bir araç olarak kullanırız, tıpkı düşüncelerimizi bir inancı değiştirmek veya acı verici bir anıdan negatif enerjiyi serbest bırakmak için kullanmak gibi. İnsanların kendilerini maruz bırakacakları bilgi türleri (diğer insanların fiziksel olarak ifade edilen düşünceleri) konusunda kendilerini bu kadar korumacı olmalarının nedeni tam olarak düşüncelerdeki doğal güçtür. Herkes içgüdüsel olarak şunu bilir ki, bir şey hakkında düşünmeye izin verirse, düşünceler içimizdeki şeylerin var olma biçimini değiştirme gücüne sahiptir. Ve bir kez içerideki şeyler değiştiğinde, farklı bir dışarıyı algılayıp deneyimleyeceğimizi biliriz.

Eğer iç ve dış arasındaki mevcut ilişkiyi bozmak istemiyorsak, bilinçli olarak kendimizi bu ilişkiyi tehdit edebilecek hiçbir şeye maruz bırakmamak veya ilişkiyi değiştirecek bir şekilde hiçbir şey düşünmemek için gereken her şeyi yaparız. **Değişim, öncelikle, düşünme isteğinin sonucudur.** Şahsen, eğer zihinsel olarak büyümeye devam etmemiz (zaten öğrendiklerimizi aşarak kim olduğumuza katkıda bulunmamız) ve dahası, bu büyümeyi bilinçli bir düzeyde yönlendirmemiz gerekmeseydi, o zaman düşünme, akıl yürütme ve yaratma yeteneği bize verilmezdi diye düşünüyorum.

Düşünme, akıl yürütme ve yaratma yeteneğimizin içinde, kendimizi içinde bulduğumuz acı verici durumlardan ve tatmin edici olmayan yaşam döngülerinden çıkış yolunu öğrenme yeteneğimiz vardır. Acı verici yaşam döngüleri, acı dolu anılarla başlar ve onlarla devam eder. Yani özünde belirttiğim şey, düşünme ve akıl yürütme yeteneğimizin içinde, korkularımızın ötesinde çevreden nelerin alınabileceğini algılayabilmemiz için duygusal yaralarımızı iyileştirme yeteneğimizin olduğudur.

Duygusal yaraları iyileştirmek, zihinsel enerjiyi nasıl yöneteceğimizi öğrenerek uygulamamız gereken bir şeydir. Acı dolu anılarımızı bilinçaltına alarak unutmayı öğrenmek, çevresel bilgilere ilişkin algımızdaki önemlerini veya belirli şekillerde davranmamıza neden olma potansiyellerini hiçbir şekilde azaltmaz.

Bu, hepimizin doğuştan sahip olduğu yaratıcılık armağanıdır. Mevcut inançlarımızın, anılarımızın ve ilişkilerimizin çevre hakkında doğru olduğunu dikte ettiği şeylerin ötesinde düşünme yeteneğidir. Mevcut sınırlamalarımızın (inançlar, acı dolu anılar ve hatalı ilişkilerimiz) ötesinde akıl yürütme veya hayal gücümüzü yaratıcı bir şekilde kullanma yeteneği, hem bireyler hem de bir kültür olarak yakalandığımız acı verici ve yıkıcı yaşam döngülerinin ötesinde büyümemizi, gelişmemizi ve evrimleşmemizi sağlayan tek telafi edici güçtür.

Ancak, burada dikkat etmeniz gereken bir şey var: *Bir şeyi yapma yeteneği, mutlaka bir şeyi yapma yeteneği değildir. Bir yetenek yetenek olmadan önce, bir beceriye dönüştürülmelidir.* Örneğin, hayal gücümüzü kullanarak görselleştirebilir ve daha sonra gelecekteki bir anda bir ihtiyacın veya hedefin yerine getirilmesini çevreye yansıtabiliriz. Ancak bu, hayal gücümüzü yaratıcı bir şekilde kullandığımız anlamına gelmez. Hayal gücümüzü, halihazırda hafızamızda olanı veya halihazırda inandığımızı yansıtmak için kullanıyor olabiliriz. Aynısı düşüncelerimiz için de geçerlidir. Çoğu zaman, bunlar mevcut inanç ve anılarımızdan kaynaklanır, böylece düşüneceğimiz şey mevcut durumla örtüşür. **Kendimiz için daha tatmin edici bir gelecek yaratmak için, bu geleceği hayal edebilmeli ve onu çevreye gelecekteki bir an olarak yansıtabilmeliyiz.**

Tabii ki, halihazırda bildiğimizin ötesinde bir şey hayal etmiyorsak, yansıttığımız şeyle halihazırda içimizde olan şey arasında doğrudan bir ilişki vardır. Düşünceyle ilgili olarak var olan tek gerçek sınırlamalar, bize öğretilen veya kendimiz için oluşturduğumuz kurallardır. **Bizler, halihazırda doğru olduğuna inandığımız veya halihazırda deneyimlediğimiz şeyler hakkında düşünmekle hiçbir şekilde sınırlı değiliz.** Düşüncelerimizde herhangi bir yerde dolaşıp, herhangi bir olasılığı keşfetmek ve bunlardan birine göre hareket etmeyi seçmekte özgürüz, bunun mevcut kurallar kümesinin içinde veya dışında olmasına bakılmaksızın, hatta düşüncelerimizi kullanarak değiştirebileceğimiz herhangi bir kuralı bile değiştirebiliriz. Daha mutlu ve daha tatmin edici hayatlar sürmeyi nasıl öğrenebileceğimizi düşünerek kendi değişimlerimizi yönlendirmemiz gerekmeseydi, o zaman düşünme, akıl yürütme ve yaratıcılık var olmazdı.

Sürekli hareket halinde olan bir ortamda aynı türden acı verici koşulları tekrar tekrar deneyimlemek, daha tatmin edici sonuçlarla sonuçlanacak başka hiçbir seçeneğin mevcut olmadığını algılamadığımız anlamına gelir. Algıladığımız şey, halihazırda bildiğimiz şeyle doğrudan bağlantılıdır. İnançlarımızın, anılarımızın ve ilişkilerimizin bizi kilitlediği seçenekler dışında başka seçenekleri algılamak için henüz öğrenmediğimiz bir şeyi bilmemiz gerekir. Yani, sürekli olarak tatmin edici olmayan bir durumdan çıkış yolumuzu öğrenmek, halihazırda bildiğimiz şeylerin ötesinde düşünmeye açık olmamızı gerektirir.

Çevre bize her zaman bir miktar sevgi, uyum, mutluluk ve başarı veya bir miktar umutsuzluk, hayal kırıklığı, öfke, nefret ve ihanet fırsatı sunacaktır. Bu anların her birinden elde ettiğimiz şey, içimizdeki bir yansıması olmalıdır çünkü çevre, herhangi bir anda sunduğu bilgileri yorumlamaz. Bu süreç yalnızca her birimizde gerçekleşir. Onuncu bölümdeki bedava para örneğini hatırlıyor musunuz? Haz gerçeği, kayıtsızlık veya korku gerçeğiyle birlikte var olmuştur. Adam, isteyen herkese para vermek için oradaydı. Her bir kişinin verileri nasıl yorumladığı, hangi gerçekliği deneyimlediklerini belirler.

Yaratıcılık, büyüme ve değişimle eş anlamlıdır. "Yaratmak" kelimesi daha önce var olmayan bir şeyi varlığa getirmek anlamına gelmiyor mu? Zaten var olsaydı, o zaman zaten yaratılmış olurdu. *Hayal gücümüzü yaratıcı bir şekilde kullanmak için, doğru veya mümkün olduğunu bildiğimiz şeylerin dışında düşünmeye istekli olmalıyız. Çeşitli yaratıcı düşünce biçimlerine aşina olmayanlarınız için, içimizdeki bir şeyin yararlılığını sorgulamaya istekli olmanın nasıl bir çılg gibi ilham verici alternatifler ortaya çıkaracağına şaşıracaksınız. Aksi takdirde, anılarımız ve inançlarımız geleceği geçmişimizle doğrudan örtüşen şekillerde düşünmemize neden olur ve bu da bizi aynı tekrarlayan deneyimlere kitleme etkisine sahip olur.* İsimler ve yerler değişebilir ancak durumlar, koşullar ve şartlar her zaman aynı kalır çünkü farklı bir şey algılamak için zihinsel çerçevemizi değiştirmiyoruz. "İhtiyaç, icadın anasıdır!" Başka bir deyişle, zamandan, paradan tasarruf etmek veya para kazanmak için yeni bir makine, cihaz veya süreç yaratma ihtiyacı, başarı ve daha tatmin edici bir hayat deneyimlemek için *"yeni bir siz yaratma"* ihtiyacından farklı değildir. Bu ihtiyaç, düşüncelerimizin arkasındaki bir güç olarak hareket edecek ve böylece genişleyebileceğiz. Genişlememizi engelleyen bir direnç gücü olarak hareket eden engeller, inançlarımızın çoğundan ve tüm acı dolu anılarımızdan oluşur. Bu yüzden bu engelleri aşmak için bir güce ihtiyacımız var. **Bu güç, düşüncelerimiz ve bunları yaratıcı şekillerde kullanma isteğimizdir.** Eğer kusurlu bir bilgi durumunda olduğumuza ve henüz olmadığımız bir şeye doğru evrildiğimize inanarak hareket edersek, hayatlarımız çok daha kolay yaşanabilir ve potansiyel olarak daha tatmin edici hale gelir. Her şey henüz olmadığı bir şeye evriliyor. Bazen öyle görünmese de, her günün her anında, bir an önce olduğumuz kişiden farklı birine dönüşürüz. Fiziksel düzeyde yeni hücreler doğar ve eski hücreler ölür. Zihinsel düzeyde, geçen her anda bir şey deneyimleriz. Her deneyim, bir anı veya inanç şeklinde iç ortama katkıda bulunur. Her anı ve inanç, çevreyle nasıl etkileşime girdiğimiz üzerinde bir güç görevi gören bir öz-kavram oluşturur. Sonra çevreyle etkileşime girdiğimizde, onu bir şekilde değiştiririz ve keşfetmemiz ve deneyimlememiz için yeni bir ortam yaratırız. Var olan her şey evrimleşir, çünkü var olan her şey hareket halindedir ve hareket değişim yaratır. En görkemli dağ bile sonunda küçük kayalara dönüşür ve bunlar da kuma ve sonra toza dönüşür.

Ancak, buradaki asıl nokta, bu evrim kavramının (kusurlu bir bilgi durumunda olduğumuz yer) ima ettiği şeyin hataların var olmadığı görüşü olmasıdır. **Hatalar sadece henüz öğrenmediğimiz ve açıkça bilmemiz gereken bir şeye işaret eder.** Zaten **hata** tam olarak nedir? Kesinlikle bir hatanın ne olduğuna dair bir kavram veya tanımla doğmadık. Kendi haline bırakılırsa, tüm çocuklar doğal olarak öğrenmek ve büyümek için kendi içsel ihtiyaçlarını karşılamak üzere çevreyle etkileşime girmeye devam edeceklerdir, ta ki yaptıklarının onları izleyen insanların koyduğu standartlara uygun olmadığını öğrenene kadar.

Bir hatayı nasıl tanımlayacağımıza dair kullandığımız ölçüt, birinden öğrenmemiz gereken bir şeydir. Başka bir deyişle, ebeveynlerimiz ve öğretmenlerimiz kendi tanımlarını bize aktardılar. Bu tanımlar, çözülmemiş acı verici deneyimlerinin zihinsel çerçevesini ve acılarının ötesinde çevreden edinebildikleri öğrenemedikleri şeyleri temsil eder. Başka bir deyişle, o anda ikisi arasındaki farkı bilmeden, hem cehaletimizi hem de bilgeliğimizi aktarırız. Ve aktarılan işlevsiz şey, bilgelik kadar gerçek olarak kabul edilecektir.

Biz yetişkinler olarak çocuklarımıza neyin bir hata oluşturduğuna dair katı tanımlarımızı aşıladığımızda (yapacağımız şeyin onları kurtarmak olduğunu düşünerek), aslında yaptığımız tek şey, bir sonraki nesilde acımızı sürdürmektir. Bir hata, deneyimden edinebileceğimiz içgörüyü elde edebileceğimiz noktaya kadar anlayışımızda evrimleşene kadar çözülmez.

Bu noktaya ulaşıldığında, deneyimlediğimiz şey artık bir hata veya acı verici değildir çünkü öğrendiklerimiz vardır. Ancak, o noktaya ulaşana kadar, eğer ulaşırsak, başkalarını hatalarımızın acı derslerinden kurtarmak zorunda hissedeceğiz, hatta bunu onlara dayatma noktasına kadar—elbette kendi iyilikleri için.

Başkalarını hatalarımızdan kurtarmak için duygusal veya fiziksel acıyı bir araç olarak kullanarak, aslında yaptığımız şey bir **korku döngüsü** yaratmaktır. Sınırlı anlayış ve içgörü seviyemizin onlarda kalmasını sağlarız çünkü **korku, öğrenme sürecini engelleyen bir daraltma gücüdür.** Çok gerçek bir şekilde, çözülmemiş hatalarımızın acısını çocuklarımıza, tıpkı ebeveynlerimizin çözülmemiş hatalarının acısını bize çektikleri gibi çektiririz. *Bu, birileri yaratıcı güçlerini kullanarak döngüyü kırmaya karar verene kadar nesilden nesile devam eder.* Evrim inancından hareketle, yaptığımız seçimlerden doğal olarak ders çıkarabilmek için, öncelikle bir hatanın ne olduğunun tanımlarını değiştirmeliyiz.

Tam olarak bu tür inançlar, daha tatmin edici bir yaşam biçimini algılamak için zihinsel engeller olarak işlev görür. Hatalar, neredeyse acıyla eş anlamlıdır. Bir hatayı kabul etmekten kaçınmak için birçok yol bulabiliriz, böylece acıyla yüzleşmek zorunda kalmayız ve bu süreçte büyümek, genişlemek ve hayatlarımızı iyileştirmek için bilmemiz gereken şeylerden kendimizi mahrum bırakırız. Daha iyi bildiğimizi varsaydığımız bir yerde hata yaptığımızda bile, gerçekten daha iyi bilseydik, hata olarak tanımladığımız bir sonuçla sonuçlanan seçimleri yapmazdık.

Bu nedenle, içimizde davranışımızı etkilemek için daha fazla güce sahip olan "daha iyi yargımızla" çelişen bir şey olduğunu varsayabiliriz. Bir hatanın ne olduğuna dair tanımımızı değiştirmek, örnekteki gibi bir hakaretin arkasındaki duygusal enerjiyi yoğunlaştırmaktan daha az mümkün değildir.

Bu tanımları değiştirmek, onlardan negatif yüklü enerjiyi çekmek veya enerjisini boşaltmak için zihinsel enerji yönetiminde bazı teknikler öğrenmeyi gerektirir.

Bunu yaparak, onlardan saklanmak, acı çekmek veya kendimizi bir şekilde cezalandırmak yerine, tüm deneyimlerimizden ders çıkarmamıza izin vereceğiz. "Bu kendini yenen hata tanımlarının etkileri olmadan, bir hedefe ulaşma yolundaki ilerlememizi nesnel olarak izlemek çok daha kolaydır. Davranışlarımızı hedeflerimize ulaşma adımlarıyla tutarsız bulursak, inançlarımızın bu adımlarla veya hedefin kendisiyle uyumlu olmadığını veya uygun kaynaklara sahip olmadığını söyler. Her durumda, hedefimize ulaşmak için öğrenmemiz gerekenleri belirlemek çok daha kolaydır.

ZİHİNSEL ENERJİNİN NASIL YÖNETİLECEĞİNİ ÖĞRENMENİN FAYDALARI

Artan Güvenlik ve Özgüven Duygusu

Koşullarla var oldukları haliyle yüzleşebileceğinizi, en etkili şekilde çalışmak için öğrenmeniz gerekenleri belirleyebileceğinizi ve bunları öğrenebileceğinizi bilerek bir güvenlik ve özgüven duygusu geliştireceksiniz.

Güvenlik duygusunu geliştirmenin, ihtiyaçlarınızı tatmin edici bir şekilde karşılamak için mevcut koşullara uyum sağlama yeteneğini geliştirmeyi öğrenmekten daha iyi bir yolu var mıdır?

Zihinsel ortamda, deneyimlerimizin anıları zamanla değişmez, ancak hedeflerimizin gerçekleştirildiği fiziksel ortam değişir. Sürekli olarak ileriye doğru hareket eder, bize yeni koşullar sunar, bu da, eğer onları algılayabiliyorsak, bize farklı olasılıklar ve fırsatlar sunar. Hedefe ulaşmanın, bu yeni koşulları algılayabilmek ve hayal gücümüzü yaratıcı bir şekilde kullanarak ihtiyaçlarımızı karşılamak veya hedeflerimize ulaşmak için en uygun adımları belirlemek için "istediğimiz zaman" zihinsel bakış açımızı değiştirebilmekten daha iyi bir biçimi var mıdır? Daha önce hiç bu adımları atmasak bile gerçekten başarılı bir yatırımcı için bu düşünce biçimi olmazsa olmazdır.

Piyasaların gösterebileceği hareket türünün olasılıkları, onu etkileyen çeşitli güçler nedeniyle neredeyse sonsuzdur. *Hepimizin zihinsel olarak kendimizi bu yollardan yalnızca çok sınırlı sayıda olanına kilitleme eğilimi vardır.* Piyasa önceden tasarlanmış zihinsel imajımıza uymadığında, çarpıtmalar ve yanılsamalarla farkı telafi ederiz ve sonuçlarına daha sonra katlanırsınız. Ticaret acı verici ve eğlencesiz olmak zorunda değildir. Zihinsel esnekliğimiz ve uyum sağlayamamamız nedeniyle kendimiz için o hale getiririz.

Artan Memnuniyet Seviyeleri

Hayatta olduğumuz sürece ihtiyaçlarımız olacak ve ihtiyaçlarımız olduğu sürece kendimizi bütün hissedemeyeceğiz. İhtiyaçlarımız bizi bu bütünlük durumuna ulaşmak için çevreyle etkileşime girmeye zorlar. Bu bütünlük durumuna gelmek için öğrenmeye devam etmemiz gerekir. Öğrenmeye devam etmek için uyum sağlamamız gerekir. **Öğrenme, varoluşumuzun temel bir işlevidir.** Bu işlevi yerine getirdiğimizde, mutluluk, esenlik ve memnuniyet duygularıyla ödüllendiriliriz; bunların hepsi dış çevreyle yaşadığımız deneyimlerin kalitesinin yan ürünleridir ve ne kadar öğrendiğimizin bir işlevidir.

Öğrenmenin antitezi dirençtir. Çevrenin dersler, öğrenme ve değişim şeklinde sunduğu şeylere direndiğimizde stres yaşarız. Stres, öğrenirken hissettiğimiz esenlik, mutluluk ve heyecan duygusunun tam tersidir. *Uyum sağlamayı reddedersek, öğrenme sürecini durdururuz. Deneyimlerimizin kalitesi bozulur çünkü dış çevreyle ilişkimiz bozulur.* Dış çevre değişmeye devam ederken, biz değişmeden kalırız ve bu da dışarıdakiyle bildiklerimiz arasındaki ilişkinin azalmasına neden olur. Sonuç olarak, uyum sağlama direncimiz yüzünden kendimizi cezalandırırız çünkü deneyimlediğimiz şey acı, hayal kırıklığı, stres, kaygı ve tatminsizliktir ve bunların hepsi de içgörü, anlayış eksikliğimizin ve korku yüzünden kendimize izin vermediğimiz şeylerin yan ürünleridir.

Artan Sezgi

İçsel enerjinizi değiştirip farklı bir dış deneyim yaşama konusunda kendinize güveniniz arttıkça, zor sorunlarla yüzleşme yeteneğinizi de artıracaksınız.

Yüzleşmek yerine, alkol, uyuşturucu, çarpıtmalar, rasyonalizasyonlar veya hatta dilemek ve umut etmek gibi bir dizi kaçınma tekniği öğreniyoruz ve bunların hepsi acı verici zorunlu farkındalıklarla sonuçlanabilir.

Sonunda bu sorunlarla yüzleşmek zorundayız çünkü bunlar nadiren ortadan kalkar. Ne kadar uzun beklersek, koşullar genellikle o kadar kötüleşir ve çözülmesi giderek daha zor hale gelir. Ancak, kaçınmayla ilgili özellikle dilemek ve umut etmekle ilgili olarak çok belirgin olmayan bir sorun daha vardır.

Gerçek bir sezgisel dürtü (atılacak bir sonraki en uygun adımı gösterecek daha derin bir bilgi ve bilgelik seviyesi) her zaman bizim en iyi çıkarımıza olacak şekilde dilemek ve umut etmek gibi hissettirir. Başka bir deyişle, ikisi arasında ayırım yapmak çok zordur, bu da onları karıştırmayı çok kolaylaştırır, bu da sezgilerimize güvenmeyi bu kadar zor bulmamızın nedenlerinden biridir.

Gerçek bir sezgisel dürtü aldığınızdan emin olmanın yolu, bir şeyin olmasını istemenize ve ummanıza neden olabilecek her şeyi zihinsel ortamınızdan temizlemektir, bunun yerine sorunla yüzleşmek yerine, ne yapılması gerektiğini bulmak için harekete geçin. Piyasanın geri gelmesini dileyebilir ve umabilirsiniz veya kaybınızı kesip bir sonraki fırsatı değerlendirmeye hazır olabilirsiniz. Kaybınızı kesebilmek ve bir sonraki fırsatı değerlendirmeye hazır olmak, zihinsel ortamınızda yüzleşmekten kaçınmanıza ve sonuç olarak istemenize ve ummanıza neden olacak her şeyi değiştirmenizi gerektirir. **Bir şeyin olmasını istemek ve ummak için ne kadar az nedeniniz olursa, o belirli hissi aldığınızda bunun gerçek bir sezgisel dürtü olduğunu o kadar çok bilirsiniz ve onu takip etmek için o kadar fazla güveniniz olur.** *Sezgi her zaman ihtiyaçlarınızı karşılayan en uygun yoluna sizi yönlendirecektir.* Burada herhangi bir yanlış anlaşılma olmasın diye, dilekte ve umut etmekte doğal olarak yanlış bir şey olduğunu söylemiyorum. Dilemenin ve umut etmenin çok faydalı olabileceği bazı yollar vardır. Ancak, tüccarlar olarak dileme ve umut etme lüksüne sahip olamayız çünkü bu bizi piyasalarla pasif bir ilişkiye sokar. **Dilediğimizde ve umut ettiğimizde, koşullarla yüzleşmek ve kendimiz bir şeyler yapmak yerine bir şeylerin gerçekleşmesi için sorumluluğu piyasalara kaydırıyoruz.**

Dilediğimizi ve umut ettiğimizi fark edersek, bu, neler olup bittiğini bilmediğimiz ve sonuç olarak öğrenene kadar piyasalardan çıkmamız gerektiğinin mükemmel bir göstergesidir.

Bilgelik

*Korkularımızın içinden geçerek hayal kırıklığı ve tatminsizlik döngüsünü kırmak veya acı dolu bir anının kutupluluğunu değiştirerek acı dolu bir döngüyü kırmak için adım attığımızda, bir sorunun tüm yönlerini öğrendiğimiz için **bilgelik** kazanırız.*

Bilgelik, aşırı olumsuzdan giderek daha fazla olumlu dereceye kadar tüm olasılıkları deneyimlemekten kaynaklanan derin bir anlayış, güven ve inanç seviyesi olduğu için korkmaz, öfkelenmez, hoşgörüsüz veya önyargılı olmaz. Belirli bir deneyimin yalnızca olumsuz tarafını deneyimlediyseniz, korku hissedersiniz. Yalnızca olumlu tarafını deneyimlediyseniz (belirli bir alanda asla acı verici bir deneyim yaşamamışsanız), o belirli korkuya sahip olmayız, ancak olumsuz bir deneyim yaşayan herkese karşı bir hoşgörüsüzlük veya hatta bir küçümseme geliştiririz. Bu hoşgörüsüzlük, kendi temeldeki kırılganlık korkumuzdan kaynaklanır.

Örneğin, olumsuzluğun çevrede bir olasılık olarak var olduğu açıktır, ancak bu bizim başımıza hiç gelmediği için ya "korkularını" anlamayız ya da acı verici bir deneyim için aynı olasılıkların bizim için de var olduğunu gösterecek herhangi bir bilgiyle yüzleşmek istemeyiz.

Gerçekten bir korkuyu aşmış olan biri, korkacak hiçbir şeyleri olmadığı için bunu başaramamış olanlara tepeden bakmaz. Başka olasılıkları deneyimlemek için bir korkunun içinden geçtiğimizde, sadece kendimize daha fazla seçenek sunmakla kalmayız, aynı zamanda bilgelik de kazanırız. Bilgelik, o ayrımla ilişkili olumsuz enerji veya korku olmadan çevrenin doğası hakkında bir ayrımı koruduğumuzda ortaya çıkan yan üründür.

Bilgelik, nihayetinde her karanlık bulutun içindeki gümüş astardır. *Ancak, bu bilgeliği kazanmak için olumsuzluklarımızı aktif olarak olumluya dönüştürmeliyiz, çünkü yalnızca olumsuzluğu deneyimlediğimiz bir alanda olumlu bir deneyim sunulursa buna inanmayız. Aslında buna inanamadık, çünkü onu olduğu gibi kabul edecek zihinsel çerçeveye sahip değildik. Çevre, onu algıladığımız gibi olacak ve bilgi ve olayları algılama şeklimiz, ilk kez deneyimlemediğimiz sürece, zaten içimizdeki enerji tarafından kontrol edilecektir. Olumsuzluklarımızı olumluya çevirmek için aktif olarak çalışmadığımızda, sadece öfkeli ve korkmuş halde kalırız. Bu bizim seçimimiz. **Hepimize yaratıcılık ve istediğimiz şekilde düşünme özgürlüğü armağanı verildi ve istersek düşüncelerimizi hayatlarımızın kalitesini değiştirmek için kullanabiliriz.***

14. DEĞİŞİMİ ETKİLEMEK İÇİN TEKNİKLER

Bu bölüm, değişimi etkilemek için çeşitli teknikler sunar. Ayrıca, bu değişiklikleri uygulamak için çeşitli alıştırmalar da içerir.

İNANÇ SİSTEMLERİNDE BİLİNÇLİ BİR DEĞİŞİM YÖNETİMİ

Bilinçli zihin (çevremizin ve herhangi bir anda ne düşündüğümüzün farkında olan kısmımız) **inançlarımızın veya inanç sistemlerimizin dışında düşünceler üretebilir.** Başka bir deyişle, herhangi bir inancın geçerliliği veya yararlılığı hakkında sorular sorabilir ve dikkatimizi daha yararlı veya koşullara daha uygun bir şey keşfedebileceğimiz herhangi bir alana yönlendirebiliriz. Herhangi bir yeni bilgi, statükoyu sorgulayan ve ötesine geçmeye istekli olan ve bir sonraki cevabı kabul etmeye istekli olanlardan gelir.

Bunun çoğu okuyucuya aşırı basit geleceğini biliyorum ve ayrıca herkesin zaten bildiği, ancak inançları değiştirme bağlamında herkesin bilmediği bir şeydir :

İstemek, nasıl olacağıdır.

Zihinsel ortamda herhangi bir şeyi tanımlamak veya değiştirmek **istemeniz** gerekir, çünkü bir şeyi **istemek** için onun hakkında düşünmeniz gerekir ve bir şey hakkında düşündüğümüzde **düşünce enerjisi** üretiriz. Bu, inançlarımızın, anılarımızın ve ilişkilerimizin olduğu enerjiyle aynıdır ve bu nedenle, düşünceler zihinsel ortamdaki herhangi bir şeyin kutupluluğunu değiştirme, yeniden düzenleme, ekleme, eksiltme veya değiştirme gücüne sahiptir.

Özünde, düşüncelerimizi yeni bir kimlik yaratmak için kullanabilirsiniz **çünkü bunu istiyoruz.** Bilinçli bir düzeyde yaptığımız her seçim, hatta düşüncelerimizi uygunsuz bir inançtan (şu anki ihtiyaçlarımıza göre) yönlendirmeyi seçmek bile, beynimizin elektrik devrelerinde nörolojik bir değişiklik yapmaya başlayacaktır.

Eğer yükünü boşaltmak istediğiniz bir inançla tutarsız olan bir seçim yapmaya kadar giderseniz ve sonra bu inanç doğrultusunda hareket ederseniz, sonunda gücünü kaybedecektir ve sonuç olarak davranışımızı etkileme potansiyelini kaybedecektir.

İnançların yok edilemeyeceğini anlamanız önemlidir; bir inanç oluşturduğumuzda, hayatımızın geri kalanında bizimle olacaktır. Ancak, onlardan tüm enerjiyi çekebiliriz.

Örneğin, ateşe verilen bir odun yığını, odunun enerjisini atmosfere ısı olarak yayar. Odun küle dönüşür. Küllerin herhangi bir ısı üretme potansiyeli yoktur ve bu nedenle çevre üzerinde çok az etkisi olur veya hiç olmaz. Yine de küller hala vardır. Enerjisiz inançlar da aynı şekilde çalışır. Her zaman var olacaklardır ancak artık bilgi algımız veya davranışımız üzerinde hiçbir etkileri olmayacaktır. Birçoğumuz bir zamanlar dış perisine ve dolaptaki korkuluğa inanmıştık. Sonunda, çevrenin doğası hakkında daha fazla şey öğrendikçe bu inançlar doğal olarak çöktü. Ancak o noktaya kadar, bilgi ve davranış algımız üzerinde kesinlikle bir etkileri olmuştu.

Şimdi, buna inandığım zamanları hatırladığımı söyleyebilirim. Bir şeye inandığınızı hatırlamak, o inancın hala var olduğu anlamına gelir; sadece artık zihinsel sistemimizde hiçbir gücü yoktur. Enerjisi yoktur.

Belirlediğiniz her inanç bir konfor alanı oluşturacaktır. Bu konfor bölgesinin sınırları, bölgeyi oluşturan herhangi bir inancın doğasında bulunan sınırlamalar tarafından belirlenir. Tüm tanımlar sınır çizgileri belirler ve ayrımlar yapar. Her inanç gerçeklik hakkındaki gerçeğimizdir. İnançlar yalnızca çevremizi değil, aynı zamanda o çevreyle ilişkili olarak kim olduğumuzu da tanımlar. Bu tanımlar, hem iç hem de dış çevrede var olan şeylere karşı sahip olduğumuz farkındalık toleransının miktarını belirler. Örneğin, piyasanın herhangi bir anda herhangi bir şey yapma olasılığına izin verecek bir inancınız var mı? Yoksa, neyin olamayacağına inanıyorsunuz? Olamayacağına inandığınız şey olduysa, bunu fark edebilmeniz ne kadar sürer? İnancın yapısı tarafından oluşturulan farkındalıktaki sınır çizgilerine dikkat edin.

Niyetlerinizi ve hedeflerinizi daha iyi yansıtabilecek şekilde inançlarınızı değiştirmeyi öğrenirken aklınızda bulundurmanız gereken bir şey var. Her değişimde bir mücadele vardır. Volkanlar, doğum, toplumsal devrim, rüzgar, yağmur ve dalgalar, değişim güçlerinin şiddetli doğasının örnekleridir. Bu yüzden birçok insan yaratıcı olmayı zor bulur. Bir yandan yaratıcılığa çekiliriz ve ona mecbur kalırız, çünkü bu doğamızın doğal bir parçasıdır. Ancak, diğer yandan, eski ile yeni arasındaki çatışma ve ardından gelen mücadeleyle yüzleşmek istemeyiz.

Bir inancı değiştirdiğinizde de temelde aynıdır. Bir inanç kümesinden diğerine geçerken bir miktar çatışma veya bir miktar rahatsızlık olacaktır. Ancak, rahatsızlık geçer ve tıpkı diğer her şey gibi, bunu ne kadar çok yaparsanız, o kadar kolaylaşır ve sonunda kimliğinizin bir parçası olan diğer her şey gibi kullanabileceğiniz öğrenilmiş bir beceriye dönüşür.

ÇATIŞAN İNANÇLARI TANIMLAMA EGZERSİZİ

10 dakikalık bir zamanlayıcı ayarlayın.

"Ben" ile başlayan bir dizi ifade yazın.

Mümkün olduğunca hızlı yazın ve her düşüncenin bilinçli dikkatinize gelmesini sağlayın. Hiçbir ifadeyi, özellikle de çelişkili olanları sansürlememeniz son derece önemlidir.

10 dakikanın sonunda listeye bakın ve gerçek olan her şeyi üzerini çizin.

Örneğin, ben bir erkeğim/kadınım, mavi gözlüyüm, kahverengi saçlıyım gibi ifadeleri üzerini çizin.

Geriye kalan tüm ifadeler aradığınız inançlardır. Birbiriyle çelişen inançlar özellikle önemlidir.

Çelişkili inançlar enerjinizi iptal eder çünkü bir inancın geçerliliğinin yalnızca başka bir inancın doğrudan pahasına ifade edilmesiyle ilgili yerleşik bir zihinsel çatışmanız vardır.

Çelişen veya çelişkili inançlara bazı örnekler nelerdir?

Kazanmalıyım./Hak etmiyor olabilirim.

Ben bir kazananım./Ben bir kaybedenim.

Ben başarılıyım./Başarılı olma şansımı kaçırdım.

Daha fazlasını hak ediyorum./Suçluyum.

Ben bir mükemmeliyetçiyim./İnsanların doğası gereği kusurlu olduğuna inanıyorum.

Ben güveniyorum./Ben güvenilmezim veya insanlar genellikle güvenilmezdir.

Kazanmak ve başarısızlık arasında tatmin edici bir orta yol olmadığına inanıyorum./Kendimden ve ilerlememden memnunum.

Ben dürüstüm./Ben dürüst değilim veya insanlar genellikle dürüst değildir.

Çalışmanın para kazanmanın dürüst yolu olduğuna inanıyorum./Ticaret yapmanın bir iş değil kolay para olduğuna inanıyorum.

Kendinize Sorular Sormak

İşte kendinize daha fazla para vermenize karşı çıkabilecek bazı inançları belirlemenize yardımcı olacak kendinize sorabileceğiniz bazı sorular;

Suçluluk hakkında neye inanıyorsunuz? Ne zaman suçlu hissedeceğinizi nasıl anlarsınız?

Başkası istese bile, hangi koşullar altında kendinizi suçlu hissetmezsiniz?

Aynı standartları suçlu hissedeceğiniz alanlara aktarmak mümkün müdür?

Sizi ne durdurur?

Geçmişinizden kim veya ne bunun yanlış olduğunu ve bunu yapamayacağınızı söylüyor?

Onların gerçeklik değerlendirmesi sizinkinden daha mı geçerli? Öyleyse, neden?

Bu inançları yararlı buluyor musunuz? Öyleyse, hangi şekillerde? Bunları sınırlayıcı mı buluyorsunuz? Öyleyse, hangi şekillerde?

İnancınızı yaratan deneyimi belirleyip değiştirebilseydiniz, onu nasıl değiştirdiniz?

Sizi onu değiştirmekten ne alıkoyardı?

Aşağıdaki sorular için "neye inanıyorsunuz" sözcüklerinin yerine "ne doğrudur" sözcüklerini koyabilirsiniz.

Rekabet hakkında neye inanıyorsunuz?

Üstün trade becerileriniz sonucunda diğer insanlardan para almak hakkında neye inanıyorsunuz?

Kayıplar hakkında neye inanıyorsunuz?

Diğer insanların görüşleri hakkında neye inanıyorsunuz? Ne zaman geçerli oluyorlar? Ne zaman geçerli olmuyorlar? Yanlış olmakla ilgili neye inanıyorsunuz?

Bu soruları cevaplayarak, inançlarınızın bir sonucu olarak kendi özel davranışlarınız ve kendinize izin verdiğiniz veya kendinize izin vermediğiniz seçim aralığı hakkında bir fikir edinmeye başlayacaksınız.

Bazen, **neyin doğru olmadığına inandığınızı fark etmeye çalışarak** bir inancı belirlemek daha kolaydır. Ayrıca inançlarınıza sanki başka birine aitmiş gibi bakabilirsiniz. Eğer başka birine aitlerse, bu diğer kişinin belirli yaşam durumlarına çok tipik şekillerde (sizin inançlarınız nedeniyle) tepki verdiği bir deneyimi düşünün. Sonra, farklı inançlara sahip olsaydı onun nasıl tepki verebileceğini düşünün.

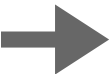
Özellikle yararlı olmayan veya hedeflerinizle tutarsız olan bazı inançları keşfettiğinizde, o inançların enerjisini boşaltmak için bir olumlama veya çökertme tekniği kullanın.

DEĞİŞİKLİK YARATMAK İÇİN BİR TEKNİK OLARAK YAZMA

*Yaptığımız her hareket fiziksel peyzajı bir şekilde değiştirir. Hareketlerimiz ne kadar dramatik veya ifade edici olursa, değişiklikler o kadar büyük olur. Aynı şekilde, her düşünce zihinsel peyzajı bir şekilde değiştirir. Düşüncelerimiz ne kadar ifade edici olursa, yani düşünme isteğimizde ne kadar fazla enerji üretirsek, bir değişiklik yapma potansiyelimiz o kadar büyük olur. Değişiklik, düşünmeye istekli olduğumuz şeyden gelir. Bilinçli düşünce sürecinizi belirli bir amaca yönlendirmek istemeniz bu değişikliği etkileyen şeydir. **Düşüncemi odaklamak ve istediğim bir değişikliği yapmak için kullanabileceğim en güçlü araçlardan birinin yazma olduğunu keşfettim.***

Yazdığımızda, zihinsel çevremizin içinde olup bitenlerin fizikselleştirilmiş bir versiyonunu elde ederiz. Belirli konular hakkında yazmaya istekli olmanız dikkatinizi yönlendirir ve zihinsel çevrenizin geri kalan bölümlerine talimatlar verir. Bilincinizden yukarı veya dışarı akan şey orada olan şeydir. Orada ne olduğunu öğrendikten sonra, zihinsel çevreye talimatları geri yazarak herhangi bir değişikliği yönlendirebilirsiniz. Bu, içine ne kadar güç koyduğunuza bağlı olarak çok güçlü bir teknik olabilir.

Sürecin bir şemasını yapacak olsaydım, buna benzer bir şey olurdu:

Bilinç  Zihinsel ortam (belirli bilgiler için talimatlar).

Bilgi bilince akar (belki hemen değil). Bilinç, bilgiyi yazarak fizikselleştirir; bu onu gerçek ve elle tutulur hale getirir. Bilinç, bilginin farkına varır (kendini keşfetme).

Bilinç, bilginin doğası ile kişinin deneyimlediği yaşam koşulları arasındaki bağlantıları kurar.

Bilinç, zihinsel ortamın mevcut yapısını yararlılığı açısından değerlendirir. Bilinç yeni koşullar yaratmak ister. Bilinç, "*Daha etkili olmak veya istediğim koşulları yaratmak için hangi inançlara kaynak olarak ihtiyacım var?*" diye sorar. Yaratıcı sürecin güzelliği ve özü budur: Kendinize bir soru sormak ve cevabın bilincinize gelmesini beklemek veya cevaba yönlendirilmenize izin vermek. Bilinç en uygun cevabı bulduğunda bunu bilir çünkü bu cevap zihninizde doğru yankılanacaktır veya siz bunun doğruluğunu bedeninizde hissedeceksiniz. Bilinç daha sonra bu yeni farkındalıkları **değişim talimatlarına** dönüştürür. Daha sonra bilinç bu değişiklikleri zihinsel ortama geri yazar ve kendinize bu yeni farkındalıkları gerçek olarak kabul etmeniz için talimatlar verir. Yazma eylemi düşüncelerimizi yaratmak istediğimiz şeyle tutarlı bir şekilde odaklamamızı sağlar ve bu düşünceler zihinsel peyzajı değiştirir.

ÖZ DİSİPLİNİ GELİŞTİRMEK İÇİN BİR EGZERSİZ

Öz disiplin, eylemlerinizin bilinçli kontrolünü nasıl ele alacağınızı öğrenme sürecini tanımlamak için kullanılan bir kelimedir. Bir kişilik özelliği veya doğuştan sahip olduğunuz bir şey değildir. Belirli bir düşünce metodolojisi, zihinsel bir kaynaktır, bir inanç veya inanç sistemi bir hedef veya amaçla çatıştığında değiştirmenize olanak tanır.

Öz disiplin, bir değişiklik yapmanın daha doğrudan bir yöntemidir, çünkü değiştirmek istediğiniz şeyle doğrudan çatışan kasıtlı hareketi ifade eder. Bu yüzden öz disiplini, belirli bir hedefi veya görevi başarmak için bir inancın sınırlarının dışında (eylemlerinizin üreteceği duygusal rahatsızlıkla başa çıkmak) kasıtlı olarak davranmak olarak tanımlardım. **Bu inancın dışında yeterince uzun süre çalışırsanız, sonunda enerjisi tükenir. Altta yatan inancın enerjisinin tükenme hızı aslında zamanın değil, yoğunluğun bir fonksiyonudur. Başka bir deyişle, istekliliğimizin ve kararlılığımızın yoğunluğu ne kadar fazlaysa, çatışan inanç gücünü o kadar hızlı kaybeder.**

Örneğin, sigarayı bırakmak veya kilo vermek istediğinizi varsayalım. *Bunlar bilinçli hedeflerdir. İnançlarınız (en azından bazıları) bu hedeflerle çatışacaktır. Sigara içen tanımı destekleyen inanç sistemi muhtemelen zihinsel sisteminizde büyük bir güce sahip olacaktır. Bu inançların veya herhangi bir inancın gücünü, onlarla tutarsız bir şekilde hareket etmeye çalıştığınızda (bilinçli bir karar) ne kadar rahatsızlık ve direnç hissettiğinize dikkat ederek ölçebilirsiniz.* Bunu yapmak çok zor bir şeydir. Sanki inançlar kendi hayatlarını yaşar ve hem düşüncelerimizde hem de davranışlarımızda ifade talep eder.

Bu veya kendinize dair diğer tanımları değiştirebilirsiniz. Ancak, önce bunları tanımlamalı ve ardından istediğinizi elde etmenize yardımcı olmada ne kadar yararlı olduklarını belirlemelisiniz. Kendinize, "Bu inanç, hedefimin başarılı bir şekilde yerine getirilmesi için bir kaynak mı yoksa engel mi?" diye sorabilirsiniz. Bu tanımları değiştirebileceğiniz bir yol, yalnızca yararlı olmayan inançları değiştirme amacıyla zihinsel bir kaynak oluşturmaktır. Bu zihinsel kaynağa "öz disiplin" adını vereceğim.

İşte hayatınızda öz disiplini nasıl geliştireceğinizi ve kullanacağınızı öğrenmenize yardımcı olacak bir egzersiz. Bu egzersizin amacı, zihninizi farklı şekillerde nasıl kullanacağınızı öğrenmenize yardımcı olmaktır. Zihninizi bilinçli olarak istediğiniz şeye pozitif olarak odaklanması için eğiteceksiniz. Ayrıca, inanç sistemlerinden kaynaklanan iç direnci nasıl ölçeceğinizi ve hayatınızın bilinçli kontrolünü ele geçirmek için zihinsel kaynakları nasıl oluşturacağınızı öğreneceksiniz.

1. Yapmaktan hoşlanmadığınız, yapamayacağınızı düşündüğünüz veya yapmayı bırakmak istediğiniz veya daha önce hiç yapmadığınız ve hoşunuza gidebileceğini düşündüğünüz birkaç şeyin bir listesini yapın. Örneğin, bir koşu veya egzersiz programına başlayabilir veya çöpleri düzenli olarak dışarı çıkarabilirsiniz.
2. Listenizi oluşturduktan sonra, listeye göz atın ve hayatınızda çok düşük önceliğe sahip bir görev veya en önemsiz öğelerden birini seçin.
3. Sonra, kendinize bilinçli olarak karar verdiğiniz bu yeni görevi yapmanın artık hayatınızda istediğiniz bir şey olduğunu en olumlu şekilde söyleyin. Deneyeceğinizi söylemeyin. Bir hedefi gerçekleştirmeye çalışmak için denemek yeterince güçlü değildir.
4. Bu yeni hedefi başarmak için kendinize katı bir program oluşturun.
5. Programınıza uymak için her girişiminizde, düşünce sürecinizi veya düşünce akışınızı yazarak takip edin. Bu noktada kendinize "Düşünce sürecimi nasıl takip edebilirim?" diyebilirsiniz.

Fiziksel ortamda, dikkatimizi çekmek için sürekli olarak her türlü bilgiyle bombardımana tutuluyoruz. Etrafımızda aynı anda olan birçok şeyin farkındayız. Aslında bilincimiz aynı anda birçok farklı yöne bölünüyor. Bilincinizin bir kısmını kafanızın içinde olanlara dikkat etmek için kullanın. Düşünce akışınızı sanki size ait değilmiş gibi izlemek için kendinizin bir kısmını kullanacaksınız. Geçici olarak başka birinin düşünce akışını izliyormuş gibi davranabilerseniz, bu egzersizi anlamlı hale getirmek için ihtiyaç duyduğunuz bilgileri toplamak çok daha kolay olabilir.

6. Programınıza uymaya çalışırken, kendinizi direnç, mazeret veya gerekçelendirmeler yaşarken buluyor musunuz? Eğer öyleyse, bu düşüncelerin bilinçli dikkatinizi hedefinizden nasıl uzaklaştırdığına dikkat edin. Bu, kendiniz için belirlediğiniz bilinçli hedef ile bilinçli olarak yapmak istediğiniz şeye zıt gelen bir inanç veya tanımlı olmayan inanç sisteminiz arasındaki çatışmanın klasik bir örneğidir.

7. Bu noktada, dikkatinizi kendiniz için seçtiğiniz göreve yeniden yönlendirmeniz gerekir. En önemlisi, hedefinizin gerçekleşmesine mümkün olduğunca fazla enerjiyi yönlendirmenin gerekliliğini anlamanızdır. Dikkatinizi hedefinize odaklamak için, dikkatinizi hedefinizden uzaklaştıran inançlar aracılığıyla yönlendirilen enerji miktarından daha fazla güç üretmeniz gerekecektir.

Ancak, bu egzersizde sizi uyarmam gereken bir yön var. Dikkatinizi sizi rahatsız eden şeylerden bilinçli olarak istediğiniz şeylere yönlendirmek, sizi rahatsız eden şeyleri bastırmanız veya reddetmeniz anlamına gelmez. İçinizde var olan şeyleri kabul etmek ve onaylamak, onlarla çalışmanıza olanak tanır. **Bastırma ve reddetme çok fazla enerji gerektirir; bu, bastırmaya çalıştığınız inançları destekleme etkisine sahiptir. Kendinize karşı nazik olun.**

Görevinizi başarmak için yola çıktığınız ve bunu yaptığınız her seferinde, bunu tekrar yapmanıza yardımcı olan bir kaynak yaratırsınız. Her başarı, engel teşkil eden inançlardan biraz enerji çekecektir. Her başarıyla birlikte, kendinizin yeni tanımına da enerji ayırmış olacaksınız. Bu yeni tanımlama, tanım zihinsel sisteminizin temel bir parçası haline gelene kadar her seferinde göreve daha büyük bir kolaylıkla başlamanızı sağlar. Bu gerçekleştiğinde, bu görevle ilgili eylemleriniz otomatik görünecektir.

Bu egzersizin en önemli yönü, inançları değiştirme sürecini anlamada kazandığınız deneyimdir. Bir inancı veya inanç setini değiştirmeye her koyulduğunuz zaman, bunu tekrar yapmanızı sağlayan bir kaynak kazanacaksınız. Deneyimlediğiniz her başarı, amaçlarınıza uygun olduğunda daha fazla inancı değiştirmenize olanak tanıyan başka bir inanç seti geliştirmenize yardımcı olacaktır.

"Bilinçli hedeflerimle çelişen kendimle ilgili herhangi bir inancı belirleyip değiştirebileceğime inanıyorum" diyen yeni bir "ben" tanımı oluşturacaksınız.

Bu egzersizin etkili olması için aklınızda birkaç kural bulundurmalısınız. **Öncelikle egzersize hayatınızda gerçekten önemsiz ve çok az anlamı olan bir görev veya hedefle başlayın.** Egzersizin amacı, iç çevrenizi bilinçli olarak nasıl manipüle edeceğinizi öğrenmek ve bilinçli dikkat odağınızı yönlendirmektir. Egzersizin nesnesi olarak belirlediğiniz hedef, sonuca çok fazla değer katmamalıdır. Eğer katılıyorsa, bu çok güçlü ve kökleşmiş inanç sistemleri edindiğinizin bir göstergesi olabilir. **Gerekli becerileri ve kaynakları geliştirene kadar bundan kesinlikle kaçınmak istersiniz.**

Sonra, doğduğumuz andan itibaren hep dış fiziksel çevreyi nasıl manipüle edeceğimizin öğretilildiğini kabul edin; ancak, zihinsel çevreyi manipüle etmede en azından etkili olmak için gereken kaynaklara henüz sahip olmayabilirsiniz. Sonuç olarak, fiziksel ortamda kendinizden beklediğiniz performans standartlarına göre kurduğunuz programı yürütme yeteneğinizi yargılamamanız son derece önemlidir. Çok fazla şey bekler ve yeteneğinizi sert bir şekilde yargıyorsanız, bu yalnızca çabalarınızı olumsuzlar ve bir korku ve yetersizlik döngüsü oluşturur. Kendinizden ne kadar az şey beklerseniz, o kadar hızlı ilerlersiniz. Bir beklenti kolayca yerine getirilmesi gereken bir talebe dönüşebilir. Talepler genellikle taleplerin karşılanmayacağına dair belirli bir miktarda korku yaratır. İçsel ortamda çalışırken, amacınız korkunuzun kaynağını belirlemek değilse korku her zaman olumlu çabalarınızı olumsuzlar.

Son olarak, planınızı gerçekleştirme çabalarınızdan hiçbir beklentiniz olmaması, başardığınız her şeyi doğru olarak kabul etmeyi öğrenmenize yardımcı olma gibi ikincil bir faydaya da sahip olacaktır. Ne kadar küçük olursa olsun, her adım bir adımdır. Hemen uygulamasanız bile bu egzersizi yapmak istediğinize karar vermek çok önemlidir. Bir gün, içsel çevrenizi bilinçli bir şekilde hedeflerinizle tutarlı olacak şekilde manipüle etme yeteneğinizden elde edeceğiniz gücü istediğinizde buna geri dönebilirsiniz. Bu nedenle, bu veya size sunduğum herhangi bir egzersizde ne kadar iyi performans göstermeniz gerektiği konusunda herhangi bir beklentiye sahip olmaktan kendinizi alıkoymak için, kendinizi yepyeni bir ortamda bir bebek olarak düşünmenizi öneririm. Yürümeye veya koşmaya başlamadan önce ayağa kalkmayı öğrenmeniz gerekecektir.

KENDİ KENDİNE HİPNOZ

Kendi kendine hipnoz, kişinin bilinçli zihninin muhakeme sürecini atlatarak bazı mesajları kabul etmesini kolaylaştıran bir rahatlama tekniğidir. Bu nedenle yeni inançlar oluşturmak veya eski inançları yıkmak için mükemmel bir tekniktir. İlgilenenler için, kayıplarınızı nasıl keseceğinizi, kendinizi nasıl tersine çevireceğinizi, sezgilerinize nasıl güveneceğinizi ve kendinize daha fazla değer vereceğinizi öğrenmenizi kolaylaştırmak için özel olarak tasarlanmış bir kendi kendine hipnoz kasetlerim var. Daha fazla bilgi için benimle Chicago'daki Trading Behavior Dynamics, Inc. adresinden veya yayıncı aracılığıyla iletişime geçebilirsiniz.

POZİTİF OLUMLAMALAR

Bir işlemde olduğunuzda ve piyasada neler olup bittiğiyle ilgili kaygı duymaya başladığınızda, muhtemelen bu kaygılı düşünceleri alıp onları olumsuz bir döngüden geçirmeye başlarsınız; örneğin piyasanın yapısı veya piyasanın size ne yaptığı yerine para hakkında düşünürsünüz. Sonunda bilincinizden yeterince düşünce enerjisi geçirirsiniz ve bu da sizin en iyi çıkarınıza olmayan bir şekilde hareket etmenize neden olur. Pozitif bir olumlama da aynı şekilde çalışır. Olmak istediğiniz şekilde bir özellik veya karakteristiğin pozitif bir olumlamasını formüle edin.

Örneğin, daha sabırlı bir kişi olmak ve piyasanın harekete geçmeniz için sinyal vermesini beklemek isteyebilirsiniz. "Her geçen gün daha sabırlı bir kişi oluyorum" gibi bir olumlama, sonunda o kişi olursunuz. Başka bir deyişle, bu olumlamadan yeterince düşünce enerjisi geçirirsek, olumlama tutarlı bir şekilde davranırız. Sonunda, olumlama davranışlarımızı etkileyecek kadar enerjiye sahip bir inanç haline gelir.

Aşağıdakiler, bir kez inanca dönüştürüldüklerinde, iç çevrenizde çalışmanıza yardımcı olacak çok etkili kaynaklar olacak olumlamalardır.

1. Tüm inançlar gerçeklikle ilgilidir ve gerçekliğin baskın özellikleri olmak zorunda değildir. Hedeflerime ulaşmada inançlarımı yararlılıklarıyla ilişkili olarak inceleyeceğim ve sorgulayacağım.
2. Bilinçli zihnimin bana bilmem gereken tüm bilgileri erişebilir kılma gücüne inanıyorum.
3. Mutluluk, uyum, finansal zenginlik ve daha üretken olma hedeflerime ulaşmada daha yararlı olacak şekilde herhangi bir inancı değiştirme gücüne sahibim.

4. Herhangi bir geçmiş deneyim hakkında hissetme şeklimi değiştirmekte özgür olduğuma inanıyorum.
5. Zihnimin içeriğini inceleme yeteneğim olduğuna inanıyorum.
6. Ticaret yapma şeklimle ilgili tüm inançlarımın benim tarafımdan bilineceğine güveniyorum.
7. Ticaretle ilgili bu inançlara, var olmaları gerçeğinden başka özel bir önem vermiyorum.
8. Hayatımın belirli noktalarında bu inançları seçtim ve o anda doğru olarak kabul ettim. Bunları incelerken, bunların şu anda benim için özellikle yararlı veya doğru olmayabileceğini fark ediyorum. Bunu kabul ediyorum ve mevcut hedeflerimle tutarsız olan tüm inançları değiştirmekte özgür hissediyorum.
9. İlk ve acil hedefim, uzun vadeli _____ hedeflerimle çelişebilecek tüm inançlarımı belirlemek.
10. Bu inançların birçok farklı şekilde bilinçli olarak farkına varacağıma güveniyorum. Bu inançların farkına vardığımda, mevcut hedeflerimle daha tutarlı olan yeni inançlara yer açmak için onları kolayca bırakabilirim.
11. Farkındalığımı ve konfor alanlarımı değiştirmenin ve genişletmenin büyümem ve hayatta kalmam için gerekli bir yön olduğuna inanıyorum ve eski inançları belirlemek ve dolayısıyla büyümek ve genişlemek için bu fırsatları memnuniyetle karşılıyorum.
12. Başarılı olmak ve _____ hedefime ulaşmak için yoğun bir istek duyuyorum. Sonuç olarak, hedefimin gerçekleşmesinin önünde duran herhangi bir direnç veya engeli içsel yolumdan temizlemek için yoğun bir istek duyuyorum.

15. FİYAT HAREKETİNİN PSİKOLOJİSİ

Bu bölümdeki amacım, fiyat hareketinin dinamiklerini ve psikolojisini, öncelikle en temel düzeyde, bireysel yatırımcı için parçalamak ve analiz etmektir; ardından açıklamayı, yatırımcının bir grup olarak topluca davranışlarını inceleyerek genişleteceğim. Yatırımcıların eylemlerinde bulunan psikolojik güçleri anlarsanız, sadece yaptıklarını gözlemleyerek gelecek hakkında neye inandıklarını kolayca belirleyebileceğinizi göstermek istiyorum. Yatırımcıların gelecek hakkında neye inandıklarını öğrendikten sonra, belirli koşullar ve şartlar altında daha sonra ne yapacaklarını tahmin etmek o kadar da zor değildir.

Bu içgörünün gerçekten önemli olan yanı, hayalperest düşünce ile piyasanın herhangi bir yönde hareket etmesi için var olan gerçek potansiyel arasındaki ayrımları anlamanıza yardımcı olmasıdır. Piyasanın size ne yapmanız gerektiğini söylemesine izin vermeyi, davranışının ardındaki güçleri anlayarak ve ardından saf, kirlenmemiş piyasa bilgileri ile bu bilgilerin size bir şey yapmaya başladığında nasıl çarpıtıldığını ayırt etmeyi öğreneceksiniz.

Piyasaların en temel bileşeni tüccarlardır. Unutmayın tüccarlar fiyatları hareket ettirebilecek tek güçtür. Diğer her şey ikincildir. Bir piyasayı ne oluşturur? Ticaret yapmaya istekli iki tüccar, biri satın almak, diğeri satmak ister, bir fiyat üzerinde anlaşır ve sonra ticaret yaparlar.

Son yayınlanan fiyat neyi temsil eder? Son yayınlanan fiyat, iki tüccarın ticaret konusunda anlaştığı anda, birinin ödemeye istekli olduğu ve birinin satmaya istekli olduğu fiyattır.

Bu, o fiyattan hareket eden tüccarlar arasındaki mevcut değer anlaşmasını yansıtır. **Bid nedir?** Bir tüccarın satın almaya istekli olduğu fiyatı duyurmasıdır. **Offer nedir?** Bir tüccarın satmaya istekli olduğu fiyatı duyurmasıdır. Tüccarlar nasıl para kazanır? Bu oyunu para kazanmak için oynamanın sadece iki yolu vardır. Gelecekteki bir noktada geri satabileceğiniz yere göre düşük olduğuna inandığınız bir fiyattan satın almak. Veya gelecekte geri alabileceğiniz bir noktaya göre yüksek olduğuna inandığınız bir fiyattan satmak.

Şimdi, fiyatların denge dışına çıkması için ne olması gerektiğini ve bunun bize tüccarların neye inandığını nasıl söyleyeceğini görmek için oyunun içine bir göz atalım.

98-18 Teklif (offer), satıcıların yüksekte satmaya çalışması.

98-17 Denge (equilibrium), son fiyat.

98-16 Teklif (bid), alıcıların düşüğe satın almaya çalışması.

BÖLÜM 4 -DİSİPLİNLİ BİR TRADER NASIL OLUNUR?

Ticaret yapmanın tek amacı para kazanmak olduğundan, bir tüccarın bilerek kaybedeceğine inandığı bir işleme girmeyeceğini varsayabiliriz. Ve bir ticaretin var olması için bir fiyat üzerinde anlaşılan iki tüccar gerekir. Ancak, iki tüccar ticarete anlaştığı andan itibaren, ikisi de kendilerini piyasa riskine maruz bırakır. Başka bir deyişle, bir sonraki tik, birini kazanan, diğerini kaybeden yapacaktır. Her iki yatırımcının da kazanmak istediğini ve hiçbir yatırımcının kaybetmek istemediğini bildiğimizden, her iki yatırımcının da sözleşmenin gelecekteki değeri hakkında tamamen zıt inançlara sahip olduğunu varsayabiliriz. *Yani iki yatırımcının bir fiyat üzerinde anlaşması ve işlem yapması için, geleceğe dair tamamen zıt inançlara sahip olmaları gerekir. Alıcı, gelecekte bir noktada geri satabileceği yere göre düşük fiyattan satın aldığına inanır ve satıcı, gelecekte bir noktada geri satın alabileceği yere göre yüksek fiyattan sattığına inanır.*

Bir sonraki tik onlardan birini kazanan, diğerini kaybeden yapacaksa, hiçbirinin o kaybeden olacağına inanmadığını varsayabiliriz. Satıcı bir sonraki tikin yükseleceğine inanıyorsa, neden daha yüksekten satmak için beklemesin? Aynısı alıcı için de geçerlidir. *Bu oyunun amacı ve para kazanmanın tek yoludur. Temel olarak, iki karşıt gücün çatıştığı bir durumdur; ikisi de gelecek hakkında haklı olduklarına inanır ve yalnızca bir taraf diğerinin aksine kar elde edebilir.*

Bir vadeli tahvil işleminin son fiyatı 99-14 ise, fiyatın 99-15'e çıkması için ne olması gerekir? Çok basit bir şekilde, bazı tüccarların teklif vermeye ve son fiyattan daha yüksek ödeme yapmaya istekli olması gerekir. Bu, son yayınlanan fiyata göre, düşükten satın almanın tersini yapmaya istekli olması gerektiği anlamına gelir. **Son yayınlanan fiyata göre yüksekten satın almaya veya düşükten satmaya istekli herhangi bir tüccar veya tüccar grubu birkaç nedenden dolayı çok önemlidir.**

İlk olarak, düşükten satın almak veya yüksekten satmak yerine yüksekten satın almaya veya düşükten satmaya istekli bir tüccarın, panikten olmasa bile, gelecekteki değere olan inancının daha güçlü olması gerekir.

İkincisi, son fiyatı dip yapıyor.

Üçüncüsü, agresif bir şekilde inisiyatif alıyor ve son fiyattan satan herkesi kaybeden yapıyor ve daha düşük fiyata satanların kayıplarını derinleştiriyor.

Dördüncüsü, diğer tüccarlar yeni fiyatı geleceğe göre düşük olarak algılayorsa muhtemelen ivme kazanabilecek bir fiyat hareketi yaratıyor. Bu, bir pozisyonu tasfiye etmek için ödeme yapan tüccar için de geçerli olacaktır.

Öte yandan, işleminin diğer tarafındaki satıcı, satabileceği yüksek fiyatın cazibesiyle piyasaya çekiliyor. Avantaj elde ettiğine inanıyor. Aslında yüksekten satıyor, ancak yönünde bir hareket veya momentum için pek fazla olasılık yaratamıyor. Çünkü momentum long yönünde. Bir zirveyi seçiyor ve bir şeylerin olmasını bekliyor, daha da yükselmeyeceğini umuyor. Ama malesef piyasa ile terse düşüyor.

Peki, iki yatırımcının eylemleri piyasa hakkında toplu halde neyi temsil ediyor?

Birincisi, bu işlem bize hiç kimsenin gelecekteki değere yeterince güçlü bir inancının olmadığını ve ona son fiyattan veya daha düşük bir fiyattan satma riskini göze alamayacağını söylüyor. **İkincisi**, hiç kimse piyasaya short girmek veya mevcut long pozisyonunu son fiyattan veya daha düşük bir fiyattan satmayı teklif ederek sonlandırmak isteyecek kadar agresif değildi. Bir sonraki daha yüksek seviyede tamamlanan bir işlem yeni bir denge yaratır. Bu yeni denge, son seviyedeki tüm alıcıları kazanan, son seviyedeki tüm satıcıları ise kaybeden yapar.

Son fiyat seviyesindeki veya daha düşük seviyedeki tüm kaybedenler pozisyonlarında kalmak veya pozisyonlarına ekleyerek bu gelecekteki değere olan inançlarını göstermek inançlarını korumak zorunda kalacaklardır. Bunun nedeni, fiyatın teklif edildiği her yeni seviyenin onu onlar için çok daha çekici hale getirmesidir. Daha düşük seviyelerde yüksek olduğuna inandırsa, her daha yüksek seviyede, bu daha da iyi bir işlemdir. Ancak aynı zamanda, piyasanın pozisyonlarına karşı yaptığı her hareket, satıcıların gelecekteki değer beklentilerini geçersiz kılar. Her hareket, satıcıların pasif olduğunu, alıcıların saldırgan olduğunu ve alıcıların piyasayı kendi yönlerine doğru hareket ettirmek için daha büyük bir potansiyele sahip olduğunu açıkça gösterir. *Alıcıların agresif bir şekilde fiyatı artırması ve daha fazla ödeme yapması gözlemciye bir şey söyler.* Ona, her yeni fiyat seviyesinde alıcıların talebini karşılayacak yeterli satıcı olmadığını söyler.

Sınırlı sayıda satıcı varsa, satın almak isteyen tüccarlar, işlemin diğer tarafını almaya istekli sınırlı sayıdaki satıcı için birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalacaklardır. Sadece bu fiyat hareketini gözlemlemek bile, şu anda momentumun alıcıların lehine olduğunu söyler. Alıcılara göre daha az satıcı olmadıkça fiyatlar artmaz. Tüccarlar daha fazla ödeme yapmaya devam ederse, fiyat eski satıcılardan daha da uzaklaşır. Sonunda gelecekteki değere olan inançları aşınacak ve satıcılar birer birer daha az satmaya istekli tüccar için birbirleriyle rekabet eden mevcut alıcı havuzuna katılacaklar. Alıcılar ve satıcılar arasındaki oran az önce tanımladığım gibi kaldığı sürece, aşağı yönlü fiyat momentumunun oluşması için çok az potansiyel var.

Peki piyasanın geri düşmesine neden olacak dengeyi ne bozacak?

Bir kere, eski alıcılar sonunda kar alacaklar. Bunu yaptıklarında, mevcut satıcı havuzuna katılacak ve böylece satmaya hazır tüccar sayısını artıracaklar. Bir hareket yeterince hız kazanırsa, çığınca bir köpekbalığı beslemeye benzeyebilir. Sonunda, fiyatlar diğer tüccarların alakalı olarak algıladığı bazı ekonomik faktörlerle çok uyumsuz hale gelecek ve onları pazara ters yönde girmeye zorlayacak. Bu yeni tüccarlar yeterli güçle girerse, muhtemelen eski alıcıların paniğe kapılmasına neden olacak ve aşağı yönlü momentumu artıracaktır.

Belki bu ileri geri hareketi gözünüzde canlandırabilirsiniz. Alıcılardan daha fazla satıcı olduğunda, denge bozulacaktır. Satıcılar daha sonra agresif bir şekilde son fiyattan daha düşük bir fiyata satış teklifinde bulunacak ve işlemin diğer tarafını alacak sınırlı sayıda alıcı olduğunu algıladıkları şeye yanıt verecektir.

Tüm fiyat hareketleri grup davranışının bir fonksiyonudur. Piyasa fiyatları, piyasanın yükseleceğine inanan ve alan kişiler ile piyasanın düşeceğine inanan ve satan kişiler arasında bir çekişme gibi ileri geri hareket eder.

İki güç arasında bir denge yoksa, bir taraf diğerine karşı hakimiyet kazanır. Fiyatlar zayıf gruptan uzaklaştıkça, yanıldıklarını kabul etmenin duygusal acısı, kayıplardan kaçınma ihtiyaçlarıyla doğrudan çelişecektir. Sonunda, birer birer pozisyonlarına olan inançlarını kaybedecek ve işlemlerini tasfiye edecekler ve baskın gücün ivmesine katkıda bulunacaklardır.

Hakim güç, fiyatların çok ileri gittiği ve diğer ilgili faktörlerle uyumsuz olduğu yönünde genel bir algı oluşana kadar hakim olmaya devam edecektir. Hakim gücün üyeleri, pozisyonlarını tasfiye etmek için taraf değiştirmek zorunda kalacak ve bu da ters yönde bir ivme yaratacaktır. **Bireyler olarak, fiyatları en çok fayda sağlayacağımız yöne doğru hareket ettirmek için gerçekten gücümüz yoksa, o zaman bir sonraki en iyi şey, denge değişene kadar hakimiyet kuran tarafı tanımlamayı ve kendimizi onunla uyumlu hale getirmeyi öğrenmek ve gücü kuran tarafla tekrar kendimizi uyumlu hale getirmektir.** *Fiyatlar bu çekişmede ileri geri hareket ettikçe, fiyat grafiklerinde veya nokta ve şekil grafiklerinde kolayca tanımlanabilen bir **gelgit** yaratır. Bu grafikler bize güçlerin nasıl etkileşime girdiğini ve nasıl karşı koyduğunu grafiksel olarak gösterecektir.* Bunlar, tüccarların geleceğe yönelik inançlarının ve bu inançlar doğrultusunda hareket etmeye istekli oldukları yoğunluğun görsel bir temsidir.

Örneğin, bir piyasa sürekli olarak daha yüksek zirveler ve daha yüksek dipler yapıyorsa, bundan sonra ne olacağını belirlemek için kendinize şu soruları sorun:

1. Alıcıların daha fazla para kazanabileceklerine dair inançlarını ne tür bir fiyat hareketi sürdürebilir?
2. Satıcıların piyasaya tam olarak ne zaman girmeleri muhtemeldir?
3. Eski alıcıların kar elde etme olasılığı nerededir? Eski satıcıların pozisyonlarına olan inançlarını kaybetme ve vazgeçme olasılıkları nerededir?
4. Alıcıların inançlarını kaybetmeleri için ne olması gerekir? Piyasaya yeni alıcılar çekmek için ne olması gerekir?

Alıcıların ve/veya satıcıların beklentilerinin muhtemelen yükseleceği ve istedikleri olmazsa hayal kırıklığına uğrama olasılıklarının yüksek olduğu belirli önemli referans noktalarını belirleyerek tüm bu soruları yanıtlatabilirsiniz.

Aslında, tüm bunlar hepimizin aşına olduğu tipik piyasa davranış kalıplarında ve fiyat oluşumlarında oldukça iyi işliyor. Bu yüzden, bu tipik kalıplardan bazılarının psikolojik yapısına bakacağız. *Ancak bunu yapmadan önce, birkaç tanımı daha ele almak istiyorum.*

PIYASA DAVRANIŞI

Piyasanın davranışı, gelecekteki fiyat hareketlerinden kar elde etmek için kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden bireylerin kolektif eylemi olarak tanımlanabilir. Aynı anda bu hareketi geleceğe dair inançlarının bir ifadesi olarak yaratırlar.

Davranış kalıpları, bireysel yatırımcıların **üç şeyden birini yaptığı** kolektif eylemlerinden kaynaklanır: pozisyon başlatmak, pozisyon tutmak ve pozisyonları kapatmak.

Bir yatırımcının piyasaya girmesine ne sebep olur? Para kazanabileceğine ve piyasanın mevcut durumunun, tasfiye edilebileceği fiyattan daha yüksek veya daha düşük bir fiyat seviyesinde bir işleme girme fırsatı sunduğuna inanmak.

Bir yatırımcının pozisyon tutmasına ne sebep olur? İşlemde hala kar potansiyeli olduğuna dair sürekli bir inanç.

Bir yatırımcının bir işlemi tasfiye etmesine ne sebep olur? Piyasanın artık para kazanma fırsatı sunmadığına inanmak. Bu, kazanan bir işlemde piyasanın artık tüccarın ek karlar elde etmesine izin verecek bir yöne doğru hareket etme potansiyeline sahip olmadığı veya işlemde kalma riskinin ek kar potansiyeline göre çok büyük olduğu anlamına gelir.

Kaybeden bir işlemde, tüccar piyasanın artık zararlarını telafi etmesine izin verecek bir yöne doğru hareket etme potansiyeline sahip olmadığına veya işlemin önceden belirlenmiş bir zarar seviyesinin önceden belirlendiği hesaplanmış bir risk olduğuna inanır. Herhangi bir fiyat grafiğine bakarsanız, bir süre sonra fiyatların çok simetrik bir şekilde desenler oluşturacağını fark edersiniz. Bu tür simetrik görünümlü fiyat desenleri bir tesadüf değildir. Bunlar, iki karşıt güç arasındaki mücadelenin görsel bir temsilidir - tüccarlar, tabiri caizse, taraf tutar ve sonra işlemlerini tasfiye etmek için taraf değiştirmek zorunda kalırlar.

Önemli Referans Noktaları

Şimdi, bu grafiklerde aradığınız şey önemli piyasa referans noktalarıdır. Bunlar, tüccarların bir şeyin olma olasılığı hakkında beklentilerinin artmasına neden olan her şey olarak tanımlanır. Bunlar, çok sayıda tüccarın karşıt pozisyonlar aldığı noktalardır. Bu beklentilere dayanarak, beklentinin yerine getirileceği inancıyla bir pozisyon tutmaya devam edeceklerdir ve en önemlisi, beklentinin yerine getirilmemesi sonucu muhtemelen bir pozisyonu tasfiye edeceklerdir.

Önemli referans noktaları, karşıt güçlerin (gelecek hakkında zıt inançlara sahip tüccarlar) bir duruş sergilediği, zihinlerinde piyasanın davranması için çok sınırlı yollar, bir ya da diğer durumu öngördükleri yerlerdir.

Referans noktası ne kadar önemliyse, tüccarların fiyatlar üzerindeki etkisi o kadar büyük olacaktır, çünkü güç dengesi bu noktalarda iki karşıt güç arasında önemli ölçüde değişecektir. Piyasanın ne yapacağına dair bu beklentiler, fiyat seviyelerine yansıtıldığında özellikle önemlidir çünkü her iki taraf, alıcılar ve satıcılar, kendi önem derecelerine önceden karar vermişlerdir, burada bir tüccar bir pozisyon alır, piyasanın bir şey yapamayacağına veya yapmayacağına bahse girer ve işlemin karşı tarafını alan tüccar bunun olacağına bahse girer. *Bu nedenle, referans noktaları, piyasanın bir tarafındaki birçok tüccarın gelecek hakkındaki inançlarından vazgeçme olasılığının çok yüksek olduğu, diğer tarafın ise gelecek hakkındaki inançlarının güçlendirildiği fiyat seviyeleridir.*

Her iki tarafın da piyasanın kendilerinin doğru olduğuna inandıklarını doğrulamasını beklediği yerler burasıdır. Tüccarların gelecek hakkındaki beklentilerinin ve geleceğin gerçekten bulunduğu bir yer olduğunu söyleyebilirsiniz. Bu, bir taraf için, zihinlerinde "piyasanın" onları kazanan yapacağı; inançlarının doğrulanacağı anlamına gelir. Ancak, diğer taraftaki tüm tüccarlar kaybeden konumuna getirilecek; piyasanın kendilerinden bir şey aldığını hissedecek ve doğal olarak hayal kırıklığına uğrayacaklardır. **Burada "nesnel gözlemcinin" bir şekilde umursamadığını belirtmek istiyorum; o sadece işaretler ve fırsatlar arıyor olacaktır.** Tüccarların bir şeyin olacağına dair beklentileri ne kadar fazlaysa, hayal kırıklığına karşı toleransları o kadar azdır. Toplu olarak, bir şeyin olmasını bekleyen bir tüccar grubunuz varsa ve bu gerçekleşmezse, pozisyonlarından çıkmak için orijinal işlemlerinin ters yönünden işlem yapmak zorunda kalacaklardır. Diğer yandan, kazananların inançları doğrulandı ve sonuç olarak kaybedenlerin işlemlerinden çıkmasına izin verecek daha az tüccar kaldı. Kaybedenler, işlemin diğer tarafını, başlangıçta başarılı olacağına inandıkları tarafı almaya istekli sınırlı sayıda tüccar için birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalacaklardır. Örneğin, alıcılar kaybedenlerse, pozisyonlarından çıkmak için kendilerinden satın alacak başka tüccarlara ihtiyaç duyacaklardır. **Tüm bu aktivite, tek bir yönde büyük bir hareketle sonuçlanacaktır.**

Denge Alanları

J. Peter Steidlmayer ve Kevin Koy, Markets and Market Logic (Chicago: Porcupine Press, 1987) adlı kitaplarında, belirli bir gündeki işlem faaliyetlerinin çoğunun normal bir çan eğrisi dağılım deseninde gerçekleştiğini keşfettikleri bir "**değer alanı**"ndan bahsediyorlar. *İşlem faaliyetlerini, fiyatın zamanla nasıl uyuştüğunu görebilmeniz için düzenlediğinizde bunu görmek çok kolaydır.*

Piyasa verilerini düzenleme yöntemleri hakkında uzun bir tartışmaya girmek istemiyorum, öğrenmenizi tavsiye ediyorum, ancak onların "**değer alanı**" dedikleri şeyle benim "**denge alanı**" dediğim şey arasında ayırım yapmanızı öneririm. Steidlmayer ve Koy, işlem hacminin çoğunun belirli bir fiyat aralığında gerçekleştiğini söylüyor çünkü bu aralık, piyasanın işlem gören şeyin değerini temsil eden **adil bir fiyat** olarak belirlediği şeydir.

*Yapmak istediğim ayırım, tüccarların çoğunun özellikle adil bir fiyat veya değerle değil, konforla ilişki kurmasıdır. Onlara rahatlık/konfor veren şey, herkesin yaptığı yapmaktır. Bir denge alanında, tüccarlar temelde birbirlerinin emirlerini veya enerjilerini (enerji biçiminde ifade edilen gelecek hakkındaki inançlarını) emerler. Tüccarların rahatlıkla ilişki kurduğunu söylediğimde, normalde hissettikleri korkunun bir dereceye kadar daha azını kastediyorum. İşlemlerin çoğu, tüccarların en az korku duyduğu yer olduğu için bir değer veya denge alanında gerçekleşir, yerleşik bir yüksek veya düşük arasındaki işlem aralığının ortasında bir yerde. **Tam da bu yüzden değer veya denge alanının dışında daha az işlem vardır ve Steidlmayer ve Koy'un dediği gibi, bu işlemler para kazanmak için en iyi fırsatları temsil eder, "değerden uzakta alım satım yapmak"**. Bu yüzden bunlar yapılması en korkutucu işlemlerdir çünkü bunları yapabilen tüccar tek başınadır; sayılarda güvenlik yoktur.*

Birbiriyle ilişkili sözleşmeler ve nakit piyasaları arasında karşılaştırmalar yaparak değerle ilişki kuran tüccarlar vardır. Profesyonel ticari veya kurumsal arbitraj tüccarları vardır ve bunlar, bir şeyin başka bir şeye göre mevcut değerini belirleyen karmaşık matematiksel formüllere dayalı olarak pozisyon alırlar.

Aksi takdirde, tüccarların çoğunluğunun en ufak bir değer kavramı yoktur. Piyasa belirli bir fiyatta veya fiyat aralığında ne kadar çok zaman harcarsa, piyasada o kadar fazla denge, anlaşma veya rahatlık olur. Tüccarlar birbirlerinin emirlerini emer ve hiç kimse fiyatı daha yüksek teklif etmeye veya daha düşük teklif etmeye istekli değildir.

Sonunda, herkesle aynı fikirde olmayan ve fiyatların çok daha yüksek veya daha düşük hareket etme olasılığı olduğuna inanan biri piyasaya girer. Bu kişi veya tüccar grubu, alım veya satım faaliyetleriyle temelde dengeyi bozar. Faaliyetleri yeterince güçlüyse, pozisyon tutan veya piyasayı fırsatlar için izleyen diğer tüccarların bu yeni koşullarla yüzleşmesine neden olarak bir dizi zincirleme reaksiyon başlatır.

Örneğin, denge alıcılar lehine bozulursa, piyasaya yeni alıcılar çekilebilir, daha fazla alım gücü ve dolayısıyla daha fazla dengesizlik yaratılabilir. Bu, short pozisyon tutan tüccarların tasfiye olmasına neden olabilir. Bunu yapmak için alıcı olmaları gerekir ve bu da alıcıların girmek istediği işlemlerin diğer tarafını almaya istekli daha az satıcı bırakır ve eski satıcılar da çıkmak ister.

Bu tüccarlar, satıcıların azalan arzı için birbirleriyle rekabet eder, fiyatı daha da yüksek teklif vererek birinin satmasını daha cazip hale getirir. Bu tüccarlar kendi küçük teklif savaşlarındayken, genellikle dünyanın geri kalanının neler olup bittiğini izlediğini gözden kaçırmazlar. Bir yatırım portföyünün veya ürününün değerini korumak için büyük bir hedge koymak isteyen bir tüccar olabilir. Bu fiyat hareketini, kattaki tüccarlardan tamamen farklı bir perspektiften gözlemliyordur. Kat tüccarları sadece paylarını almakla ve hızla yükselen veya düşen bu fiyatların temsil ettiği fırsatı kaçırmamakla ilgilenirler. Öte yandan hedger, fiyat artışına beklenmedik bir hediye olarak bakar. **Ralli**, halihazırda sahip olduğu bir şeyin değerini kilitlemek için tahmin ettiğinden çok daha yüksek fiyatlar sağlayabilirdi. Bu yüzden ticari tüccar bir hedge koymaya karar verir. Ve bir ticarinin fiyatın iyi olduğunu düşünmesi durumunda diğerlerinin de iyi olacağını varsayabilirsiniz.

Her neyse, hedger'ın ralliyi durduracak kadar büyük olduğunu düşündüğü bir emri varsa, emrini işleyen kat brokerlarına satışta ölçeklendirme yapmaları talimatını verir, amaç ralliyi mahvetmeden mümkün olduğunca fazla emrin satılmasını sağlamaktır. Ancak, diğer kat tüccarlarının neler olup bittiğini anlamaları uzun sürmez. Hangi kat brokerlerinin büyük ticari ve kurumsal müşteriler için emirleri doldurduğunun çok farkındadırlar. Piyasada **"büyük"** birinin yükselişe satış yaptığını öğrendiklerinde, tabandaki tüccarların çok azı veya hiçbiri satın almaya devam ederek onlara karşı gelecektir. *Hiç kimse zirvede yakalanmak istemez.* Bu nedenle, her tüccar grubu kimin sattığını öğrendikçe, hepsi satarak pozisyonlarını tersine çevirmeye çalışacak ve döngü tekrar başlayacaktır.

Bunun pit dışından gerçekleştiğini görünce, tersine dönmenin anında olduğu düşünülebilir, ancak öyle değildir. Kaynaktan dışarıya doğru yayılan, bir gölete taş atmanın sonucu olan dalgalara çok benzeyen, dalgalar halinde gerçekleşir.

Bu beni, çok az tüccarın değer kavramına sahip olduğu gözlemine götürüyor. Fiyat hareketinin para kazanma fırsatı yarattığını ve ne yaptıklarını bilmiyorlarsa parayı kolayca alabileceğini biliyorlar. Fiyat belirli bir aralıkta bir süre işlem görürse, tüccarlar o denge alanıyla rahat edecek ve tüccarın işlem yapması daha kolay hale gelecektir. Fiyatlar denge alanının dışına çıktıkça, daha az sayıda yatırımcı, kendilerini rahat hissettiklerinden daha fazla risk algıladıkları için katılım gösterecektir.

Yüksekler ve Düşükler

Muhtemelen bu önemli referans noktalarının en belirginleri önceki yüksekler ve düşüklere dir. Fiyatlar istikrarlı bir şekilde yükseliyorsa, alıcılar fiyatların son yüksekliğe girip giremeyeceğini tahmin etmeye başlayacak ve satıcılar başka bir yükseklik arayacaktır.

Satıcının zihninde, o son zirve veya uzak geçmişteki diğer zirveler, piyasanın yükselişi durdurmak için yeterli dirençle karşılaştığı bir yerdi. Başka bir deyişle, yeterince tüccar, fiyatın en son orada olduğunda pahalı olduğunu düşündü ve aynı şeyin tekrar olup olmayacağını tahmin etmeye başlayacaktır.

Hem alıcılar hem de satıcılar, piyasanın iki olası şeyden birini yapma olasılığı hakkında beklentilerini yükseltmiş olacaktırlar: **yeni yüksekler yapmak veya yeni yüksekler yapmamak.** Piyasa bu yüksekliğe yaklaşırken, bazıları fiyatı önemli bir seviyeye kadar teklif etmeye istekliyse, kenarda bekleyen diğer tüccarları da inandırabilir. Bu yeni tüccarlar alıcı olarak piyasaya girerse, bu yukarı yönlü momentumu artıracak ve muhtemelen eski satıcıların pozisyonlarından çıkmasına neden olacaktır. **Bu ayrıca fiyat hareketinin yukarı yönlü momentumunu da artıracaktır.**

Destek ve Direnç

Düşen bir piyasada, **destek**, alıcıların piyasaya girdiği veya eski satıcıların fiyatların daha fazla düşmesini engellemek için yeterli güçle short pozisyonlarını tasfiye ettiği fiyat seviyesidir. Yükselen bir piyasada, **direnç**, satıcıların piyasaya girdiği veya eski alıcıların fiyatların daha fazla yükselmesini engellemek için yeterli güçle long pozisyonlarını tasfiye ettiği bir fiyat seviyesidir.

Destek ve direnç seviyeleri önemli referans noktalarıdır çünkü birçok tüccar grafiklerdeki destek ve direnci tanır ve bunların önemine inanır. Bu ifade bazı insanlara gereksiz görünebilir, ancak piyasaların doğası hakkında çok önemli bir noktayı gerçekten gösterir (tüccarlar gelecekteki değere olan inançlarına göre hareket eder).

Tüm inançlar sonunda kendini gerçekleştiren kehanetler haline gelir. Yeterli sayıda tüccar destek ve direncin önemine inanırsa ve bu inançlarını bu seviyelerde işlem yaparak gösterirse, aslında gelecek hakkındaki kendi inançlarını yerine getirmiş olurlar.

Gözlemciler olarak, her iki tarafın da (alıcılar ve satıcılar arasındaki sürekli çekişmede) bir şeyin olmasını beklediğini biliyorsak, o zaman kimin kazanan, kimin kaybeden olacağını, her durumda ne yapacaklarını ve bunun iki güç arasındaki dengeyi nasıl etkileyeceğini biliriz.

Örneğin, alıcılar bir piyasayı yükseltiyorsa, bu da fiyatların yükselmesine neden oluyorsa ve birdenbire birçok tüccar son fiyattan daha düşük bir fiyata satmaya istekli oluyorsa (veya bir tüccar piyasaya büyük bir satış emriyle giriyorsa), bu da anında bir fiyat tersine dönmesine neden oluyorsa, piyasanın durduğu fiyat seviyesi **dirençtir**.

Şimdi, güç dengesinin neden alıcılardan satıcılara kaydığı gerçekten önemli değildir. **Herkesin fiyatların tersine dönmesine sebep olan kendi nedenleri olacaktır.** Bunların hepsi genellikle en basit ve en belirgin nedenin çok ötesinde olacaktır: yeterli sayıda yatırımcı gelecekteki değere olan inançlarında yeterince güçlü bir inanç sergileyecek ve yukarı yönlü fiyat momentumunu durduracak ve aşağı yönlü fiyat momentumu yaratacaktır.

Bununla birlikte, bununla ilgili gerçekten önemli olan şey, birçok yatırımcının piyasanın bu fiyat seviyesinde tersine döndüğünü hatırlayacak olmasıdır. Sonuç olarak, bu fiyat, tersine dönmeyi deneyimleyen yatırımcıların zihninde bir dereceye kadar önem kazanacaktır.

Bu ilk tersine dönme bir zirvedir. Bilmediğimiz şey, bunun bir zirve olarak kalıp kalmayacağı, tekrar meydan okunmasının ne kadar süreceği veya tekrar meydan okunup okunmayacağıdır.

Alıcılar piyasayı önceki yüksek seviyeye kadar geri getirecek kadar baskınsa, bu ikinci girişimi bir test olarak değerlendirecek ve fiyatların önceki yüksek seviyeyi aşıp aşmayacağını tahmin etmeye başlayacaklardır. Bunun gerçekleşmesinin tek yolu, bu yüksek fiyatların aslında daha fazla yatırımcıyı alım tarafına çekmesidir çünkü bunun geleceğe göre düşük fiyattan satın alma fırsatı olduğuna inanırlar. Zemin yatırımcıları özellikle zeminden piyasaya yeni yatırımcılar çekilip çekilmediğinin farkındadır ve bu bilgiye göre hareket ederler.

Bu örnek için, piyasa son kez fiyatlar bu seviyeye yaklaştığında çok güçlü bir şekilde tersine döndüyse, bunun muhtemelen tekrar tersine döneceğini düşünen birçok yatırımcı olacaktır. Sonuç olarak, fiyatların son yüksek seviyenin ötesinde işlem görme olasılığının düşük olduğu inancına göre hareket edebilir ve bunun olmasını engelleyebilirler. Daha fazla yatırımcı, bunun olmayacağı inancına göre hareket etmeye istekliyse, bunun olacağına inananlara göre fiyatlar tekrar duracaktır.

Teknik olarak, piyasa bir önceki yüksek veya düşük seviyeyi test ettiğinde ve geçemediğinde, o zaman tanımlanmış bir **destek ve direnç alanınız** olur. Destek ve direnç, fiyat hareketini tersine dönüşlerde grafiksel olarak temsil ettikleri için nokta ve şekil grafiklerinde en kolay şekilde belirlenir. **Destek ve direnç belirlenip tanımlandığında, emirlerinizi destek veya direnç çizgisinin her iki tarafına koyarak işlem yapmak çok kolay olabilir.**

Örneğin, son iki haftadır, tahviller her seferinde 95,25'e yükseldiğinde, ardından 94.10 gibi bir destek seviyesine önemli ölçüde geri düştüyse, az önce açıkladığım şey, genellikle bir işlem aralığı olarak adlandırılan bir destek ve direnç bölgesidir. Bölgenin her iki ucunun önemi, fiyatların 95.25'e yükselip geçemediği ve 94.10'a düşüp geçemediği zamanlara göre belirlenir. Açıkçası, daha fazla girişim ve başarısızlık, bu noktaların bu testleri ve sonraki başarısızlıkları deneyimleyen tüccarların zihninde daha fazla ağırlığı olacaktır.

Herhangi bir yöne doğru önyargısı olmayan objektif bir gözlemci için, işlem aralıkları para kazanmanın çok kolay yolları olabilir. Piyasa 95.25'e yaklaştığında, 95.21 civarında bir yere satış emri verin. Piyasaların kesin olmadığını bildiğimizden, emrinizi aralığın tam üst ucuna vermek istemezsiniz çünkü piyasa her seferinde oraya girmeye çalıştığında, başarısızlığı bekleyen birçok tüccar olacaktır. Sonuç olarak, erken satış yapmaya başlayacaklar ve emrinizi oraya vermiş olsaydınız, fiyat sizin için asla 95.25'e ulaşamayabilir. Ayrıca, piyasada muhtemelen 95.31 civarında durup geri dönmek (iki tane satın almak) için bir emir verin. Her koşul farklı olacaktır. Bu örnekte, piyasanın kendisini tanımlaması için verdiğim 6 tik yeterli olmayabilir. Amaç, emirlerinizi en yüksek olasılığın ticaretinizin yönünde devam edeceği bir yere koymaktır. Piyasa 95.31'e işlem görürse, eski satıcıların hayal kırıklığına uğraması ve toplu olarak pozisyonlarından çıkması için yeterli olmayabilir ve bu da fiyatların daha da yükselmesine neden olur.

Bu ticaret, direnç seviyesi yeterli sayıda tüccarın zihninde yüksek derecede önemliyse ve satın almaya istekli olanlara göre buna karşı hareket edip satış yapmaları gerekiyorsa işe yarayacaktır.

Piyasa bu alana her yaklaştığında, tüccarlar iki olası şeyden birinin olmasını bekleyecektir. Piyasa nüfuz edecek veya tekrar başarısız olacaktır. Her durumda, sonuçlanan fiyat hareketi önemli olacaktır çünkü piyasanın bir tarafı hayal kırıklığına uğrayacaktır. **Her bir grubu neyin doğrulayacağını ve hayal kırıklığına uğratacağını bilirsek, o zaman nasıl davranacaklarını ve dolayısıyla piyasanın dengesini nasıl etkileyeceklerini belirleyebiliriz.**

Piyasa bir noktadan diğerine milyarlarca davranış kombinasyonu gösterebildiğinden, destek ve direnç gibi önemli referans noktaları bu davranışları iki olası olasılığa daraltır. Emrinizi her iki tarafa da koyarak, ne olursa olsun durumdan faydalanabilirsiniz.

Destek Dirence Dönüşür ve Direnç Desteğe Dönüşür

Birçok yatırımcı eski desteğin dirence, eski direncin desteğe dönüştüğünü okumuş veya duymuştur. Bu piyasa içgörüsü bazı çok sağlam psikolojik sebeplerden dolayı geçerlidir.

Eğer direnç 95.25'te belirlenmişse, bunun nedeni o fiyattan satış yapan ve onu direnç haline getiren yeterli sayıda yatırımcı olmasıdır. Aslında, muhtemelen piyasa o fiyata her yaklaştığında 95.25'te satış yapan aynı yatırımcı grubu olacaktır. Yani, piyasa 95.25'e yükseldiğinde ve satış yaptığında, o fiyatta veya yakınında satış yapmayı seçen tüm yatırımcılar kazanmıştır. Sonuç olarak, 95.25 başarılı olan yatırımcıların zihninde büyük bir önem kazanacaktır. Başarılı oldukları her sonraki sefer, o fiyat seviyesine olan inançlarını ve inançlarını daha da güçlendirecektir. Şimdi fiyatlar tekrar 95.25'e yükseliyor, belki dördüncü veya beşinci kez ve son seferde olduğu gibi, bu direnç seviyesine inanan ve buna karşı satış yapacak bir grup yatırımcı olacak.

Sadece bu sefer alıcılar yukarı doğru çok güçlü ve direnç seviyesinden satın almaya devam eder. 95.25'te satış yapmayı seçen tüm yatırımcılar şimdi kaybeden bir işlemle uğraşmak zorunda kalıyor. Bazıları küçük bir kayıpla çıkacak, diğerleri piyasanın geri döneceğini umarak bekleyecek. Her durumda, piyasa gelecek hakkındaki inançlarını geçersiz kıldı ve önemli ölçüde acı çekiyorlar. 95.25'e inanıyorlardı ve zihinlerinde piyasa onlara ihanet etti. Piyasa birkaç gün süren yükselişten sonra 95.25'e geri dönerse, son kez 95.25'te satış yapan yatırımcı grubunun - ihanete uğradıklarını düşünenlerin - nasıl davranacağını düşünüyorsunuz? İlk olarak, piyasanın geri dönmesi umuduyla tutunan tüccarlar, bütünleşmeye yakın oldukları anda kurtulacaklar. Paralarını geri aldıkları için o kadar minnettarlar ki, ek kar olasılıkları ne olursa olsun, o ticarete kalmaları mümkün değil.

Short pozisyonlarını tasfiye etmek için alıcı olmak zorunda kalacaklar ve acılarına son vermekten fazlasıyla mutlu olacaklar. Piyasa 95.25'i geçtiğinde başlangıçta zararlarını kesen tüccarlar, son satışlarında o fiyattan yanılmış olmanın duygusal acısı nedeniyle bir daha o fiyattan satış yapmayı düşünmeyecekler. Onların da o seviyede alıcı olacaklarını söylemiyorum, ancak satma olasılıkları çok düşük.

Bunun piyasa dengesi üzerindeki genel etkisi, 95.25'te (eski direnç) mevcut satıcı havuzundan çekilmek, böylece dengenin alıcılar lehine bozulmasına neden olmaktadır. **Dolayısıyla, eski direnç desteğe dönüşür ve eski destek de aynı sebeplerden dolayı dirence dönüşür.**

Trendler ve Trend Çizgileri

Trendler, bir süre boyunca daha yüksek zirveler ve daha yüksek dipler veya daha düşük zirveler ve daha düşük dipler serisidir, çünkü o süre zarfında piyasaya girmek için birbirleriyle rekabet eden alıcıların sayısını karşılayacak kadar satıcı yoktur. Bu alım gücüne, sonunda inançlarını kaybeden ve pozisyonlarından çıkan daha düşük seviyelerdeki eski satıcılar eklenecektir. *Bunu, fiyatlar önemli referans noktaları olduğuna inandıkları noktaları deldiğinde önemli sayılarda yapacaklardır.*

Trendlerin zamanın bir fonksiyonu olduğunu unutmayın. Bir sonraki bir tiklik yükseliş, tek tik trendi olarak tanımlanabilir. Alıcılar ve satıcılar arasındaki dengesizlik ne kadar sürecek?

Yükseliş trendi olan bir piyasada, alıcılar kar elde ettiği için fiyatlar biraz geri çekilir. Bu, bir miktar karşıt baskı yaratacaktır, ancak trend normal bir geri çekilmeden sonra devam ederse, bu size hala tüm alıcıları absorbe edecek kadar satıcı olmadığını ve aşağı yönlü momentum yaratmaya yetecek kadar olmadığını gösterir. Trend piyasası normal gelgit desenini kırdığında bunun ne zaman olduğunu anlayacaksınız. Trend çizgilerini kıran piyasaların kırılma yönünde devam etme eğiliminin olmasının nedeni budur, çünkü bu, güç dengesinde önemli bir kaymayı işaret eder.

Belirli bir süre sonra, trend piyasalarının belirli bir ritim ve akış geliştirdiğini ve fiyat hareketinin bir çubuk grafikte çok simetrik görüldüğünü fark edebilirsiniz. Bunun neden böyle olduğunu gerçekten bilmenize gerek yok, sadece bunun var olduğunu fark etmeniz yeterli. Bu akış kırıldığında (piyasa önemli bir trend çizgisinin üstünde veya altında işlem gördüğünde), bu, piyasa güçlerinin dengesinin değiştiğine dair iyi bir göstergedir. *Sonra kendinize şunu sorun, değişimin tutunma ve kırılma yönünde trende devam etme olasılığı nedir?*

BÖLÜM 4 -DİSİPLİNLİ BİR TRADER NASIL OLUNUR?

Bu sorunun cevabını bilmenize bile gerek yok. *Bakiyede bir değişiklik olasılığının en yüksek olduğu bir noktada bir emir verin.* Sonra piyasanın kendini tanımlamasını bekleyin. **Emriniz doldurulursa, işleminizin hala geçerli olduğunu doğrulamak için piyasanın olmaması gereken bir yere bir stop koyun.**

Yüksek (high) → Geri Çekilme (Retrace) → Daha Düşük Bir Yüksekliğe Ralli

Size bir örnek vereyim. Bu ne kadar basit bir işlem olursa olsun, işe yaraması için çok sağlam psikolojik nedenleri var. Bu örnekte, piyasa yeni yüksekler yaptı ve satış yaptı. Satış, yeni satıcıların piyasaya zorla girmesinin veya eski alıcıların karlarını almak için satış yapmasının veya her ikisinin bir kombinasyonunun sonucu olabilir. Fiyatlar, yeterli sayıda tüccar fiyatın ucuz olduğuna inanıp inisiyatif alıp fiyatı tekrar yükseltmeye istekli olana kadar düşmeye devam edecektir. Fiyat son önceki yüksek seviyeye yaklaştığında, alıcılar fiyatların nüfuz edip edemeyeceğini tahmin etmeye başlayacak ve satıcılar başka bir zirve arayacaktır.

Her iki durumda da her ikisinin de beklentileri artacaktır. Bazı alıcılar fiyatı önceki yüksek seviyelerin üzerine önemli bir seviyeye kadar teklif etmeye istekliyse, kenarda bekleyen diğerlerini de inandıracaktır. Eğer gelirlerse, bu ivmeye katkıda bulunacaktır.

Bazı eski satıcılar yanıldığını kabul edecek ve işlemlerinden çıkmak için satın almak zorunda kalacak, böylece yukarı yönlü momentumu artıracaklar.

Ancak, piyasa ikinci kez zirvelere yaklaşırsa ve satıcılar fiyatın önceki zirveyi aşmasını veya ona eşit olmasını engelleyecek kadar güçle tekrar piyasaya geri dönerse ne olacak? Alıcılar hayal kırıklığına uğramaya başlayacak. Gerçekten nerede hayal kırıklığına uğrayacaklar?—Yeterli sayıda alıcı önceki düşük seviyedeki fiyatı desteklemek için piyasaya girmezse. Fiyatlar o düşük seviyeyi aşarsa, alıcıların toplu olarak geri çekilmesini bekleyin. Pozisyonlarından çıkmaları için, onlardan kim satın alacak? Herkes satmaya çalışıyorsa ve satın alabilecek kimse yoksa, fiyatlar ne yapacak? Kaya gibi düşecek.

Genel katılımcı dahil olduğunda boğa piyasasının ayı piyasasına dönüşmeye hazır olmasının nedeni, genel katılımcının riske karşı en az toleransa sahip olması ve dolayısıyla yaptıklarının kesin olduğuna dair en fazla güvenceye ve teyide ihtiyaç duymasıdır. Sonuç olarak, yükselen piyasanın bir fırsat olduğuna ikna olan son kişiler onlar olacaktır. Eğer bir boğa piyasası uzun süre devam ettiyse, genel halk, herkesin bunu yaptığı ve para kazandığı algısı nedeniyle, tabiri caizse trene atlamak zorunda hissedecektir. Katılımlarını haklı çıkarmak için en mantıklı görünen herhangi bir sebebi seçeceklerdir, oysa gerçekte, yaptıkları hakkında çok az şey bileceklerdir, ancak herkes bunu yaptığı için, nasıl yanlış yapabilirler?

Devam eden bir boğa piyasası, daha yüksek fiyatlar ödemeye istekli yeni tüccarların sürekli olarak enjekte edilmesini gerektirir. Boğa piyasası ne kadar uzun sürerse, halihazırda alıcı olarak katılan kişi sayısı o kadar azalır ve daha önce satın almamış daha az tüccar ve fiyatı artırmaya istekli daha az tüccar kalır. Bu yaşlı alıcılar açıkça piyasanın yükselmeye devam etmesini isterler, ancak piyasa yükselmeyi bırakırsa çantayı tutarken yakalanmak da istemezler. Daha yüksek fiyatlardan elde ettikleri karlar biriktikçe, karlarını alma konusunda gerginleşmeye başlarlar. Genel katılımcı toplu olarak satın almaya başladığında, profesyonel tüccarlar sonun yaklaştığını bilir. Profesyonel bunu nasıl bilir? Çünkü profesyonel, fiyatı artırmaya katılacak kişi sayısının pratik bir sınırı olduğunu bilir. Alıcı olma olasılığı olan herkesin çoktan satın almış olacağı ve kelimenin tam anlamıyla satın alacak başka kimsenin kalmayacağı bir nokta gelecektir.

Profesyonel tüccar, tıpkı diğer tüm alıcılar gibi, piyasanın sonsuza kadar yükselmeye devam etmesini ister. Ancak, bunun gerçekleşmesinin pratik olmadığını da anlar, bu yüzden hala satılabilecek bazı alıcılar varken karını almaya başlar. Son alıcı satın aldığı anda, piyasanın gidebileceği tek yer aşağıdır. Katılımcılar sıkışır çünkü piyasanın hareket etme potansiyeli varken riski almaya istekli değildir. Piyasanın kendini sürdürebilmesi için, daha fazla insanı çekmesi gerekir. Bu ülke veya dünya ne kadar büyük olursa olsun, satın alacak çok fazla insan yoktur. Sonunda alıcı arzı tükenir ve tükendiğinde piyasa bir kaya gibi düşer.

Profesyoneller bu olmadan önce pozisyonlarını satıyorlardı, ancak alıcı arzı tükendiğinde, profesyoneller hızla azalan mevcut alıcı arzı için birbirleriyle rekabet etmeye başlarlar, bu nedenle birilerini pazara çekmek için daha düşük ve daha düşük fiyatlar teklif ederler, böylece pazardan çıkabilirler. Bir noktada, daha düşük fiyatlar insanlara çekici gelmek yerine, onları paniğe sürükler. Katılımcılar kaybetmeyi beklemiyordu. Beklentileri çok yüksek ve hayal kırıklığına karşı çok az toleransları var. İçeri girmelerinin tek nedeni, bunun kesin bir şey olmasıydı. Katılımcılar satmaya başladığında, bir izdiham başlar.

Yine, insanlar eylemlerini rasyonel bir nedene bağlayacaklardır, çünkü kimse irrasyonel ve panik halinde olarak düşünölmek istemez. İnsanların paniğe kapılmasının ve fiyatların düşmesinin gerçek nedeni, fiyatların artmaya devam etmemesidir.

16. BAŞARIYA GİDEN ADIMLAR

Öz disiplin, hedeflerinize ulaşmak için öğrenmeniz veya yapmanız gerekenlere odaklanmak için kullanılan zihinsel bir tekniktir. Bazen dış koşullara göre etkili bir şekilde işlev görmek için gereken kaynaklara sahip olmayacaksınız. Diğer zamanlarda sahip olduğunuz kaynaklar hem koşullarla hem de hedeflerinize çelişecektir. **Bu nedenle hedeflerinize ulaşmak için uyum sağlamanız gerekecektir. Başka bir deyişle, çevreyle etkileşim kurma şeklinizi değiştirmeniz gerekecektir. Davranışınızı ve çevreyi deneyimleme şeklinizi (duygular ve hisler) değiştirmek için bakış açınızı değiştirmeniz gerekecektir. Bakış açınızı değiştirmek için çevresel bilgilere ilişkin algınızı etkileyen zihinsel bileşenleri değiştirmeniz gerekecektir. Piyasaların ne yaptığını fiziksel olarak kontrol edemeyeceğinizi unutmayın; yalnızca piyasalara ilişkin algınızı, katılan veya katılma potansiyeli olan herkesle en yüksek gerçeklik derecesini (en az bozulma) paylaşacak şekilde kontrol etmeyi öğrenebilirsiniz. Bir tüccar olarak ne kadar çok bilgili olursanız, ticaretin tamamen zihinsel olduğunu o kadar çok fark edersiniz. Siz piyasalara karşı değilsiniz, sadece sizsiniz. Piyasanın size gelecekle ilgili farklı inançlarından para kazanma fırsatı sunması için katılan diğer tüm tüccarlar herhangi bir emtianın veya hisse senedinin gelecekteki değeri konusunda bir fikir ayrılığına düşmeselerdi, o zaman onları daha yüksek bir fiyat teklif etmeye veya daha düşük bir fiyat teklif etmeye zorlayacak hiçbir şey olmazdı ve bu değişikliklerden kar elde etme fırsatı olmazdı.**

Dolayısıyla piyasalar bireysel tüccara sadece fırsat sunar. Dikkatinizi odakladığınız verileri seçmezler ve kesinlikle algıladığınız verileri yorumlamazlar. Ayrıca piyasalar henüz yapmayı öğrenmediğiniz ayrımlar nedeniyle algılayamadığınız şeylerden de sorumlu değildir. Ayrıca ne zaman bir işlem yapacağınızı, ne kadar süre içinde kalacağınızı, ne zaman çıkacağınızı veya kaç sözleşme alıp satacağınızı da seçmezler.

Her bir bireysel yatırımcı, bu seçme ve tercih etme sürecine ve ortaya çıkan kararlara dayanarak piyasalar hakkında kendi deneyimini yaratır. Bu kavramı geçerli olarak kabul ederseniz, o zaman tatmin edici olmayan sonuçlarınız için piyasaları suçlamak için asla geçerli bir nedeniniz olmayacağı anlamına gelir.

Piyasalar size hiçbir şey borçlu değildir (başarılı olmak için ne kadar çok çalışırsanız çalışın) çünkü katılan diğer tüm yatırımcılar paranızı almak için bunu yapmaktadır.

Sonuçta neyle karşılaşırsanız karşılaştın, tamamen siz ve yalnızca siz sorumlusunuz. Bu sorumluluğu ne kadar erken kabul ederseniz (henüz kabul etmediyseniz), piyasalarla daha başarılı bir şekilde etkileşim kurmak için hangi becerileri öğrenmeniz gerektiğini belirlemek o kadar kolay olacaktır. **Sonuçta neyle karşılaştığınızdan sorumlu olan zihinsel bileşenleri belirleyemeseniz bile, en azından kendinizin sorumlu olduğunu varsayarak, bunu öğrenmek için kendinizi açmış olacaksınız.**

*Başarılı bir yatırımcı olmak için korkmadan işlem yapmanız gerekir. Korkuyu kendinizi sınırlamak için bir kaynak olarak kullandığınızda, kaçınmaya çalıştığınız koşulları yaratacağınızı zaten öğrendiniz. **Ya da başka bir deyişle, korkularınızı deneyimleyeceksiniz.** Ayrıca yeni bir şey öğrenemezsiniz **çünkü korku sizi bireysel geçmişinizden çevresel "şimdi"yi** algılamaya zorlayacaktır. Aynı anda çevrenin sunabileceği fırsatlardan bağımsız olarak **o geçmiş** deneyimleyeceksiniz. Kişisel geçmişiniz, geçmişinizi değiştirene kadar **kendini tekrar edecektir.** Ancak geçmiş deneyiminizi değiştirirseniz yeni bir şey öğrenmenize ve deneyimlemenize olanak tanıyacaktır. **Korkularınızın ötesine geçmek, piyasa davranışını nasıl tahmin edeceğinizi öğrenmenin en iyi yoludur.** Yatırımcılar ne kadar korkuluysa, kendileri için mevcut olarak algıladıkları seçenekler o kadar az olur ve davranışlarını tahmin etmek o kadar kolay olur. **Bunu kendiniz fark ettiğinizde ve korkuyla işlem yaptığınız durumdan çıktığınızda, bunu başkalarında açıkça fark edebileceksiniz.***

*Ancak, pervasız olmamak için kendinizi sınırlamak için bir kaynağa ihtiyacınız olacak. **Pervasız olmak,** özellikle heyecan verici sonuçlar için bir potansiyel varsa, insanların korku hissetmediklerinde yapmaya meyilli oldukları şeydir. Kendinizi sınırlamak için ihtiyaç duyduğunuz kaynak **öz güvendir.** Bu öz güveni, ticaret yapmak için bir dizi kural ve yönerge oluşturduğunuzda ve aksi yöndeki cazibelere rağmen, **her zaman bu kurallara tereddüt etmeden uyacağınızı bildiğinizde kazanırsınız.***

*Her zaman yapılması gerekeni yapacağınıza güvendiğinizde, korkacak hiçbir şey kalmayacak **çünkü piyasalar, uygun şekilde yanıt verememenizin bir sonucu olarak, size hiçbir şey yapamayacak. Sonuç olarak, korkacak hiçbir şeyiniz olmadığına, piyasaları çarpıtmalardan uzak bir şekilde gözlemlemekte özgür olursunuz.** Bu bilgilerin sizi nasıl hissettireceği nedeniyle belirli bilgi kategorilerinden kaçınmanıza gerek kalmayacaktır. Bilgiden kaçınmak veya çarpıtmak için ne kadar az sebebiniz olursa, piyasaların doğası hakkında bilgi edinmek için kendinizi o kadar hazır hale getirirsiniz. **Ne kadar çok öğrenirseniz, piyasanın bundan sonra ne yapacağını tahmin etmek o kadar kolay olur.** Bundan sonra ne olacağını doğru bir şekilde tahmin edebilirsiniz, kendinize daha fazla para vermeniz o kadar kolay olur (kendinize daha fazla para vermenize karşı çıkan zihinsel bileşenlere rağmen).*

Piyasanın davranışıyla ilgili bu yeni içgörülerin, kendinize daha fazla güvenmeyi öğrendikçe **aşama aşama geleceğini** anlamanız çok önemlidir. **Burada sunulan bir "çabuk zengin olma" planı yoktur.** Hızlı zengin olmanın zaten işe yaramadığını doğrulayacak kadar çok zenginlikten yoksulluğa geçiş hikayesi vardır. *Hızlı zengin olmak, onu korumak için gereken becerilere sahip değilseniz, yalnızca büyük bir endişe ve hayal kırıklığına yol açabilir. Her şeyi ve daha fazlasını geri verebilecek tek bir ticaret hatası yapmaya yatkınsanız, çok para kazanmanın da pek bir anlamı yoktur.*

*Bir servet kazanıp onu kaybettiğinizde, onu geri almak için yapmanız gereken psikolojik çalışma, ilk etapta onu kaybetmekten kendinizi alıkoymak için gereken çalışmaya kıyasla **çok daha fazladır.** Bir tüccar olarak, para kazanmaktan daha çok, **her zaman kurallarınıza uyacağınızı bilmek daha önemlidir,** çünkü ne kadar para kazanırsanız kazanın, kurallarınıza uymazsanız kaçınılmaz olarak piyasaya geri verirsiniz.*

Ayrıca, anlayışınız ve içgörüleriniz geliştikçe kendi koyduğunuz ve uyduğunuz kurallarınızın değişeceğini de anlamanız gerekir. *Birçok kişi, bir kez yapıldıktan sonra değiştiremeyeceğine inandıkları için ticaret kuralları koymaktan hoşlanmaz. Size sunduğum herhangi bir egzersiz veya ticaret davranışınızı yönlendirmek için seçtiğiniz herhangi bir kural geçicidir. Bunlar, belirli temel gelişim aşamalarının ötesine geçmenizi ve böylece bunların değerini ve daha başarılı olmak için daha sonra ne yapmanız gerektiğini kendiniz fark edebilmenizi sağlayan yöntemler ve tekniklerdir. Aslında, belirli bir kural veya egzersizin ötesine geçip bir sonraki zorluğa geçmeye hazır olup olmadığınızı belirlemek için kullanabileceğiniz iyi bir kural, öğrenmeye koyduğunuz şeyi o kadar iyi yapabileceğinizi kabul etmektir ki, bu ikinci doğanız haline gelir. Aksi takdirde, artık düşünmek zorunda kalmayana kadar üzerinde çalışmaya devam edin.*

BİRİNCİ ADIM: ÖĞRENMENİZ GEREKEN ŞEYLERE ODAKLANMAK

Öncelikle, bakış açınızı veya ticaretinizin odak noktasını değiştirmeniz gerekebilir. *Şimdiye kadar **odak noktanız para kazanmak** olmuş olabilir. Eğer öyleyse, bakış açınızı "Ne öğrenmem gerekiyor veya market ile daha başarılı bir şekilde etkileşim kurmak için kendimi nasıl uyarlamam gerekecek?" şeklinde değiştirmeniz gerekecektir. Hedefinize ulaşmak için, nihai sonucun, yani paranın, bildiklerinizin ve bildikleriniz doğrultusunda ne kadar iyi hareket edebileceğinizin bir yan ürünü olacağını bilerek, atılan adımlarda ustalaşmaya odaklanmanız gerekir.*

Paraya odaklanmakla, ticaretinizi öğrenmeniz gerekenleri belirlemek için bir egzersiz olarak kullanmaya odaklanmak arasında muazzam bir fark vardır:

Birincisi, piyasaların size ne verdiğine veya sizden ne aldığına odaklanmanızı sağlayacaktır. **İkinci bakış açısı**, dikkatinizi “kendinize para verme yeteneğinize” odaklamanızı sağlar. İlk bakış açısıyla, sorumluluğun bir kısmını piyasalara sizin için bir şeyler yapması için yüklersiniz. **İkinci bakış açısıyla, tüm sorumluluğu üstlenirsiniz.**

Her anın, gelişim seviyenizin mükemmel bir yansıması olduğunu her zaman aklınızda bulundurun. Her şeyin istediğiniz veya beklediğiniz gibi gitmediği her ana bir hata olarak bakarsanız, genellikle kendinizi -her anın içinde bulunan kendinizle ilgili içgöründen- mahrum bırakırsınız. Kendimizi bu bilgiden mahrum bırakmamızın nedeni, hataları genellikle acıyla ilişkilendirmemizdir. İçgüdüsel olarak acıdan kaçınırsınız ve bunu yaparken gelecekte benzer koşullarda daha etkili bir şekilde etkileşim kurmak için kendimiz hakkında bilmemiz gereken şeylerden de kaçınırsınız. *Acının ve hata korkumuzun ötesine geçmek için **hatalarımızın çözülmesi** gerekir.* Bu büyük bir görev olabilir ve şu anda buna girişmek istemeyebilirsiniz. ***Bu nedenle yapmanız gereken şey, tüm ticaret deneyimlerinizi anlayabilmek ve çözebilmek için bir sonuç muhakemesi oluşturmaktır.*** Bu, tüm deneyimlerin geçerli ve anlamlı olduğu ve sadece yolu gösterdiği şekilde tanımlanmalıdır. Bu çerçevenin bir parçası olarak, kaçırılmış bir fırsat tanımınızı da değiştirmeniz gerekebilir. *Bir kaybı kabul edememe durumu dışında, kaçırılmış fırsatlara olan inançtan daha fazla psikolojik hasara neden olma potansiyeli olan hiçbir şey yoktur. **Kaçırılmış fırsatlar, yalnızca zihninizde gerçekleştiği için her zaman mükemmel sonuçlanacak olan işlemlerdir, her şeyi istediğimiz gibi yapabiliriz.*** Elbette, kusursuz bir şekilde koşulların gerektirdiği şekilde tam olarak yanıt vermiş olurduk. Sorun, bunu yapmamış olmamız ve hissettiğimiz kayıp hissini uzlaştırmamızın zor olmasıdır. Bu nedenle, bu kaçırılmış fırsat işlemleri, aslında yaptığımız ve kaybedenlerle sonuçlanan işlemlerden daha fazla kaygı ve strese neden olma potansiyeline sahiptir.

"Mükemmel" bir fırsatı kaçırmaktan daha kötü bir şey yoktur. Ancak, eğer yapabilseydiniz, kaçırmazdınız; bu kadar basit. Bunu ne kadar erken kabul ederseniz, kendinizi suçlamak yerine kaçırılan fırsatlardan o kadar erken yararlanabilirsiniz. Ayrıca, piyasalar sürekli hareket halinde olduğundan ve herkes değer konusunda anlaşana kadar hareket etmeye devam edeceğinden, kaçırılan hiçbir şey yoktur. Fiyat değişmeye devam ettiği sürece, her zaman başka bir fırsat olacaktır.

Hataların var olmadığı perspektifinden işlem yapmaya başladığınızda, sonuçlarınızı o anda kim olduğunuzun bir yansıması olarak kabul ederek büyümek için hissedeceğiniz özgürlük hissine şaşıracaksınız, bu da daha iyi yapmak için ne öğrenmeniz gerektiğini belirlemenizi sağlar.

Herhangi bir şeyi kaçırmamanın mümkün olduğuna olan inancın enerjisini serbest bıraktığınızda, işlemlere çok erken veya çok geç girmek gibi bir şey yapmaya artık mecbur hissetmeyeceksiniz.

Başka bir deyişle, yalnızca bir seçeneğin olduğu yerde kendinize ek seçenekler sunacaksınız (bir şey yapmamak genellikle en uygun seçenektir). Para çekmeye çalıştığınız profesyonel yatırımcıların bu kitapta ortaya konulan prensiplerin çoğunu zaten bildiğini ve kullandığını sürekli aklınızda tutmanız gerekir. Onlar nesnellik kavramını anlarlar, korkmadan nasıl işlem yapılacağını öğrenmişlerdir ve işlemlerini doğru şekilde nasıl yürüteceklerini bilirler. Piyasaların sizin paranızı alması yerine siz piyasalardan sürekli olarak para çekmeye başlamadan önce, bu becerileri de öğrenmeniz gerekecektir.

*Bu nedenle, eğitiminiz için harç olarak belirli bir miktarda yatırım sermayesi ayırmanızı öneririm. Ne kadar ayıracağınız, öğrenmeniz gereken beceri sayısına bağlı olacaktır. En önemlisi, bir yatırımcı olarak eğitiminize kesinlikle bağlı kalmanızdır. Yıllardır ticaret yapıyor olsanız ve başarılı olsanız, ancak olmak istediğiniz kadar başarılı olmasanız bile, bir egzersiz olarak ticaret yapacağınız parayı bir kenara koymak, ihtiyaç duyduğunuz bir beceriyi öğrenmek için, o beceriyi öğrenmeye olan bağlılığınızın **çok güçlü bir sembolüdür.***

Bağlılığınız ne kadar güçlüyse, o kadar hızlı öğrenirsiniz.

İKİNCİ ADIM: KAYIPLARLA BAŞA ÇIKMA

Kural 1

Her potansiyel ticarete kaybın ne olduğunu önceden tanımlayın. "Önceden tanımlamak" derken, piyasanın neye benzemesi veya ne yapması gerektiğini belirlemek, böylece ticaretin artık bir fırsat olmadığını, en azından ticaret yaptığınız zaman diliminde bir fırsat olmadığını söylemek istiyorum.

*Kayıplar hakkındaki inançlarınız yeniden yapılandırıldığında, kaybeden bir ticaret olasılığı **herhangi bir acı tehdidi oluşturmayacaktır.** En başarılı tüccarlar, bir veya daha fazla servet kaybettikten sonra kayıplar hakkındaki inançlarını yeniden yapılandırıdılar. Kaybetmeyle ilgili en büyük korkularını yaşadılar ve sonra sadece yapılması gerekeni yaparlarsa korkacak hiçbir şeyleri olmadığını fark ettiler. Ne yapılması gerekiyor? **Yanlış olma olasılığıyla yüzleşin ve sonuç olarak bir kayıp yaşamamanın kaçınılmazlığından korkmayın.** Yani kaybın kaçınılmazlığıyla yüzleşmek ve onu kabul etmek bir ticaret becerisidir, kesinlikle çoğu kişi için zor yoldan öğrenilen bir beceridir, ancak yine de başarılı bir tüccar olmak için öğrenmeniz gereken hemen hemen her şeyin temelindeki **temel bir bileşendir.***

Bugün piyasadaki nispeten az sayıda başarılı yatırımcı bunu zor yoldan yaptı. **Öte yandan, siz bunu çok daha kolay yapma fırsatına sahipsiniz.** Bu beceriyi edinmenize yardımcı olacak **iki zihinsel bileşen** olacak. **Birincisi**, bir kayıp olasılığıyla yüzleşmenin neden bu kadar önemli olduğunu anlamanızdır. Anlamazsanız, korku yaratırsınız ve sonunda kaçınmaya çalıştığınız deneyimi yaratırsınız. Bu kavramı gerçekten anladığınızda, kayıptan kaçınmanın eski perspektifinden işlem yapmak sizin için kabul edilemez hale gelecektir. İkincisi, kaybetmenin ne anlama geldiğine dair tanımlarınızı değiştirmeye istekli olmanızdır. 14. Bölümdeki zihinsel egzersizlerden bazılarını kullanarak, aynı yere ulaşmak için sahip olduğunuz her şeyi veya hemen hemen her şeyi kaybetmek yerine düşüncelerinizi kullanarak bu tanımları değiştirebilirsiniz. O yer "**kayıplar beni (seni) bir kişi olarak küçültmez**"dir. Buna ne kadar erken inanırsanız, kaybeden bir işlemi tespit edip uygulamak o kadar kolay olacaktır. Kaybeden bir işlemin yürütülmesini işlem stratejinizin otomatik bir işlevi haline getirerek, bir sonraki fırsattan yararlanmak için kendinizi psikolojik olarak hazır hale getirirsiniz, bu fırsat yeni çıktığınız kaybeden işlemle aynı yönde olsa bile.

Kural 2

Kaybeden işlemlerinizi, var olduklarını algıladığınız anda hemen gerçekleştirin.

Kayıplar önceden tanımlandığında ve tereddüt etmeden gerçekleştirildiğinde, dikkate alınacak, tartışılacak veya yargılanacak hiçbir şey yoktur.

Kendinizi değerlendirirken, tartarken veya yargılarken bulursanız, o zaman ya bir kaybın ne olduğunu önceden tanımlamıyorsunuz ya da algıladığınız anda bunları hemen gerçekleştirmiyorsunuz, bu durumda, yapmazsanız ve karlı olduğu ortaya çıkarsa, kaçınılmaz olarak felakete yol açacak uygunsuz bir davranış modelini pekiştiriyorsunuz demektir. Ya da yapmazsanız ve kayıp kötüleşirse, bir kez başladığında durdurulması zor olacak olumsuz bir acı döngüsü yaratırsınız. Bir kaybın kontrolden çıkmasına izin verdikten sonraki bir sonraki hata genellikle bir sonraki fırsatı değerlendirmemektir, ki bu da genelde kazanan bir işlemdir.

Sonrasında, bu fırsatı kaçırdığımız için kendimize o kadar kızıyoruz ki, başka bir yatırımcının ipucu olan bir işlem yapmak gibi, kendimizi birçok başka işlem hatasına karşı savunmasız hale getiriyoruz ve bu da her zaman bir kayıpla sonuçlanıyor. *Kayıplarınızı azaltmak için kendinize tamamen güvendiğinizde, sonunda bir kaybın ne olduğunu önceden tanımlamak zorunda kalmayacağınız noktaya geleceğinizi unutmamanız önemlidir. O kadar yüksek bir nesnellik ve güvene ulaşmış yatırımcılar var ki, bir işleme girip bunun ne zaman kayıpla sonuçlanacağını kendileri için önceden tanımlamak zorunda kalmadan bilebiliyorlar.*

Piyasanın, dahil olan çeşitli katılımcılar hakkındaki kapsamlı bilgilerine ve fiyat hareketi ile zaman arasındaki çeşitli ilişkiler hakkındaki bilgilerine dayanarak bunu onlar için tanımlamasına izin veriyorlar. Ancak, piyasaların doğası hakkında bildiklerini öğrenebilmelerinin nedeni, dikkat odaklarının daha fazla çarpıtılmamış bilgiyi içerecek şekilde genişlemesi ve daha fazla içgörüyeye yol açmasıydı.

Unutmayın, korku aslında bizi yeni bir şey öğrenmekten alıkoyan tek şeydir. Eğer sizin çıkarınıza olmayan yapabileceğiniz veya yapamayacağınız şeylerden korkuyorsanız piyasanın davranışının doğası hakkında yeni bir şey öğrenemezsiniz. Zararlarınızı önceden tanımlayıp kısa keserek, karlarınızın büyümesi için mümkün olan en iyi yolu öğrenmeye hazır hale gelirsiniz.

ÜÇÜNCÜ ADIM: SADECE BİR PİYASA DAVRANIŞINDA UZMAN OLMAK

Genel olarak, çoğumuz bir karar vermek zorunda olduğumuzda, ne kadar fazla alakalı bilgi toplayabilirsek, kararlarımızın o kadar iyi olacağına inanarak büyürüz. Bu, özellikle kariyerinizin başlangıç aşamalarında, ticaret için doğru değildir. Çoğu piyasa durumunda, alış ve satış eğilimi olan eşit sayıda tüccar vardır veya bunun tersi de geçerlidir. Herkesin tüm bu ticaret faaliyetleri için kendi nedenleri ve gerekçeleri olacak ve bu da katılımcıların sayısı kadar çelişkili bilgi yaratacaktır. Çok fazla bilgi olduğu ve bu bilgilerin çoğu çelişkili olduğu için, başlangıç seviyesindeki tüccarın kendisine maruz kalmasına izin verdiği piyasa bilgilerine ilişkin farkındalığını özellikle sınırlaması gerekecektir.

Daha fazla, daha iyi değildir; Bu, sonunda kayıplara yol açacak olan karışıklık ve aşırı yüklenme yaratır. **Mümkün olduğunca küçükten başlamalı ve sonra yavaş yavaş daha fazla miktarda piyasa bilgisine ulaşmanıza izin vermelisiniz. Yapmak istediğiniz şey, kendisini bir dereceye kadar sıklıkta tekrarlayan belirli bir davranış örüntüsünde uzman olmaktır.** Uzman olmak için, bir örüntüyü tanımlayan basit bir ticaret sistemi seçin, tercihen matematiksel olanı değil, mekanik olanı, böylece piyasa davranışının görsel bir temsiliyle çalışacaksınız. Amacınız, sistemin her yönünü, bileşenler arasındaki tüm ilişkileri ve karlı işlemler üretme potansiyelini tamamen anlamaktır. Bu arada, diğer tüm olasılıklardan ve bilgilerden kaçınmak önemlidir.

Mümkün olan tüm davranış kombinasyonları arasında, dikkatinizi yalnızca bir kombinasyonla sınırlayacaksınız. Sonuç olarak, diğer tüm fırsatların kaçmasına izin vereceksiniz. Küçükten başlayıp yavaş yavaş diğer kombinasyonlara geçmek, birkaç önemli psikolojik faydası olan gerçek bir disiplin egzersizidir.

Öncelikle, aslında büyük olasılıkla bundan sonra ne olacağını doğru bir şekilde değerlendirebileceğinizi öğrendiğinizde bir **güven temeli** oluşturacaksınız.

Piyanın görünüşte sonsuz olasılıklarıyla kendinizi bunaltmazsanız **bu güveni kazanmak çok daha kolaydır**. İkinci olarak, henüz uzman olmadığınız diğer fırsatları geçerek, kendinizi ticaret yapmaya yönelik herhangi bir zorlayıcı arzudan kurtaracaksınız. Herhangi bir zorlayıcı davranış genellikle bir korkunun sonucudur. Bu korku da, sırasıyla, birçok uygunsuz şekilde davranmanıza neden olacaktır.

Desen çözüm modelinize uymayan fırsatları elden çıkarma fikri sizi rahatsız ediyorsa, kendinize şu soruyu sorun: Neden acele ediyorsunuz? Kendinizi başarılı bir yatırımcıya dönüştürme yeteneğinize güveniyorsanız, eğitim amaçlı bazı fırsatları şimdi elden çıkarmanız ne gibi bir fark yaratabilir? **Olmak istediğiniz yatırımcı olmayı öğrendikten sonra, kendinize istediğiniz kadar parayı verebilirsiniz.**

Ancak, bu noktaya ulaşmak için, hedefiniz, gelişiminizi hem finansal hem de psikolojik olarak kendinize **en az zararı verecek şekilde planlamak** olmalıdır.

Ardından, uygun becerileri geliştirdikten sonra, piyasadan para çekmek, neredeyse herkesin inandığı kadar kolay olabilir. Diğer yandan, kendinize çok fazla zarar verirsiniz, bir yatırımcı olarak servet biriktirmeden önce bu zararı telafi etmeniz gerekecektir. Zarar verildikten sonra, piyasaların doğası hakkında ne kadar çok şey öğrendiğiniz veya bir fırsatı algılamayı ne kadar iyi öğrendiğiniz fark etmeyecektir. *Uzman piyasa analistleri haline gelen ancak ticaret kariyerlerinin başlarında kendilerine verdikleri tüm zararlar nedeniyle bir kuruş bile kazanamayan birçok tüccar vardır.* **Bu durumlarda olan şey, bir tüccarın "geçmişinin" o kadar çok korku yaratmasıdır ki, piyanın bundan sonra ne yapacağını tahmin etmeyi ne kadar iyi öğrenmiş olursa olsun, işlemlerini düzgün bir şekilde gerçekleştiremeyecektir veya hiç gerçekleştiremeyecektir.** Bundan sonra ne olacağını bilmekten ve bu konuda hiçbir şey yapamamaktan daha sinir bozucu bir şey yoktur. Bir fırsatı algılama yeteneğinin, yapabildiğiniz ayrımların kalitesine ve bir işlemi gerçekleştirme yeteneğinize dayalı olarak, birbirinin otomatik işlevleri olmadığını anlamalısınız. **Algılama ve uygulama ayrı becerilerdir.** *Uygulamayı engelleyen zihinsel bileşenler yoksa, birlikte çalışabilirler ve çalışırlar. Aksi takdirde, bir fırsat olarak algıladığınız şeyden yararlanma "niyeti", herhangi bir içsel desteğe veya niyetinizi düzgün bir şekilde yürütmek için gerekli olan türden bir içsel desteğe sahip olmayabilir.* Bir işlemin düzgün bir şekilde yürütülmesini engelleyen zihinsel engeller varsa, daha iyi fırsatları nasıl algılayacağınızı öğrenmek sorunu çözmeyecektir.

Bu nedenle, bu egzersizin amacı, nasıl uzman olacağınızı ve bunu yaparken sağlıklı kalacağınızı öğrenmenize yardımcı olmaktır. Uzman olduğunuzda, algısal becerilerinizden maksimum şekilde yararlanmanızın önünde çok daha az engel olacaktır. **Zaten birkaç pazara bakıyorsanız veya işlem yapıyorsanız ve başarılı değilseniz veya istediğiniz kadar başarılı değilseniz, o zaman en fazla bir veya iki pazara geri dönmenizi öneririm. Pazarların özelliklerini iyice anlayana kadar genişlemeyin, pazar sayısını arttırmayın.**

DÖRDÜNCÜ ADIM: BİR TİCARET SİSTEMİNİ KUSURSUZ BİR ŞEKİLDE UYGULAMANIN ÖĞRENİLMESİ

İşlemlerinizin düzgün bir şekilde yürütülmesi, başarılı bir tüccar olmanın en temel bileşenlerinden biridir ve muhtemelen öğrenilmesi en zor olanıdır. Piyasada bir fırsatı temsil eden bir şeyi belirlemek, ona göre hareket etmekten kesinlikle çok daha kolaydır. Ticaret sistemlerinin doğasını (gelecekteki bir anda potansiyel bir kârla alım satım yapma fırsatını tutarlı bir şekilde belirleyen herhangi bir metodoloji olarak tanımlanır) ve bunların piyasalarla ve kendimizle nasıl etkileşime girdiğini anlamanız gerekir.

Çoğu iyi ticaret sistemi, uzun vadede piyasalardan tutarlı para çekecektir. Bu iyi sistemlerin çoğu yıllardır herkese açıktır ve yine de, mümkün olanla neredeyse herkesin sonuçta elde ettiği arasında hala büyük bir uçurum vardır.

Ticaret sistemlerindeki sorun, piyasanın sonsuz sayıda kombinasyonda davranabilmesine rağmen, piyasa davranışını sınırlı şekillerde tanımlamalarıdır. Sistemler, insan davranışı özelliklerindeki ilişkileri matematiksel veya mekanik olarak, daha sonra ne olabileceğine dair yüzdelik oranlara indirger. Bu davranış özelliklerinin yalnızca çok sınırlı bir sayısını, mümkün olan milyarlarcasına kıyasla yakalayabilirler. Belirlenen herhangi bir model, geçmişte gözlemlendiğinde modelin veya ilişkinin ilerleme şekline göre kendini tekrar ediyor olabilir veya olmayabilir. Bu nedenle, kendisini gerçekten tamamlayana kadar geçerli olup olmadığını asla bilemeyiz. Buradaki büyük psikolojik sorun, insanların olası sonuçları olan fırsatlar üzerinde hareket etmekte zorluk çekmesidir.

Çoğu insan kendisini risk alıcı olarak düşünmeyi sever, ancak gerçekten istedikleri, sonucun şüpheli olduğunu hissettirecek bir anlık gerilimle garantili bir sonuçtur. Anlık gerilim, hayatlarımızın çok sıkıcı olmasını önlemek için gerekli olan heyecan faktörünü ekler. *İşin aslına bakılırsa, kimse kaybetmek için işlem yapmaz, kimse bir işlemin kaybedeceğine inanarak işlem yapmaz ve tüm sistemler kesinlikle belirli bir oranda kaybedilen işlem yapacaktır.* Bu yüzden hangilerinin kaybedeceğini tahmin etmeye çalışmak cazibesine kapılmamak çok zordur.

Bu kitabı okuyanlarınızın çoğunun zaten bildiği gibi, trade sisteminizi alt etmeye çalışmak aşırı derecede sinir bozucu bir egzersizdir. Bazen sistem size mantığınıza ve muhakemenize tamamen aykırı şekillerde işlem yapmanız için sinyaller verecektir. Bazen sistem muhakemenize meydan okuyacak ve haklı çıkacaktır ve bazen de sistemle aynı fikirde olacaksınız ve sistem yanlış olacaktır. **Teknik işlem sistemlerinin tahmin edilmek için tasarlanmadığını anlamalısınız.**

Demek istediğim, doğru görüldüğünde değerlendirilmesi gereken bir fırsatın izole sinyallerini vermek için tasarlanmamışlardır. Yaptıkları şey, toplu insan davranışındaki geçmiş ilişkileri matematiksel olarak tanımlamak, ölçmek ve kategorize etmek ve size geleceğe dair istatistiksel olarak olası bir sonuç vermektir.

Ticarette karşılaştırıldığında, risk almak ve istatistiksel olasılıklara dayalı tamamen rastgele bir sonuca sahip bir kumar etkinliğine katılmak çok daha kolaydır, çünkü rastgeledir. Demek istediğim, rastgele bir sonucu olduğunu bildiğiniz bir kumar etkinliğine paranızı riske atarsanız, o sonucun ne olacağını tahmin etmenin rasyonel bir yolu yoktur. Bu nedenle, olumlu değilse sonuç için sorumluluk almak zorunda değilsiniz.

Oysa ticarete gelecek rastgele değildir, fiyat hareketi, fırsat ve sonuçlar, geleceğe dair inançları ve beklentileri doğrultusunda hareket eden tüccarlar tarafından yaratılır. Her tüccar, inançlarına uygun şekilde işlem yapıp çıkararak geleceğin sonucuna katkıda bulunur. Çünkü tüccarlar aslında geleceğe dair inançlarına göre topluca hareket ederek geleceği yaratırlar, eylemlerinin sonucu tam olarak rastgele değildir. **Bu, tamamen rastgele bir olayda var olmayan ve kaçınılması zor olan bir sorumluluk unsurunu ticarete ekler.** Bu daha yüksek sorumluluk derecesi, öz saygınızın daha fazla tehlikeye girmesi anlamına gelir ve katılımı çok daha zor hale getirir. Ticaret, daha tatmin edici bir sonuçla sonuçlanacak olan düşünmeniz gereken veya düşünebileceğiniz tüm şeyler için kendinizi suçlamanın her türlü yolunu sunar. *Ayrıca, bir bilgi boşluğunda ticaret yapmazsınız.* Gelecekle ilgili beklentilerinizi, teknik sistemlerin dikkate almadığı bilgilerle oluşturunuz. Sonuç olarak, bu, zekanızın ne olması gerektiğini söylemesi ile teknik sisteminizin sağladığı insan davranışını tahmin etmenin tamamen matematiksel yolları arasında bir çatışma yaratır. **Teknik sistemlerin ilişkilendirilmesinin ve yürütülmesinin bu kadar zor olmasının nedeni tam olarak budur. İnsanlara olasılıklar açısından düşünmeleri öğretilmez ve kesinlikle istatistiksel olasılıklar açısından kitlesel insan davranışının bir tahminini matematiksel formül aracılığıyla ilişkilendiren kavramsal bir çerçeve oluşturarak büyümeyiz.**

Ticaret sistemlerinizi düzgün bir şekilde yürütebilmek için **zihinsel çerçevenize iki kavramı** dahil etmeniz gerekir: olasılıklar açısından düşünmek ve sisteminizin sayılarını veya mekaniklerini davranışla ilişkilendirmek. Ne yazık ki, bunları gerçekten öğrenmenin tek yolu sisteminizi yürüterek onları deneyimlemektir. *Sorun şu ki, tipik bir tüccar nadiren üst üste iki veya üç kayıptan sonra sisteminde kalır ve üst üste iki veya üç kayıp almak çoğu ticaret sistemi için çok yaygın bir durumdur.* Bu bir tür paradoks yaratır. Buna inanmıyorsanız bunu nasıl yaparsınız? Bunu zihinsel çerçevenizin bir parçası haline gelene kadar yeterince uzun süre yapmazsanız buna inanmayı nasıl öğrenebilirsiniz? **İşte burada kusursuz uygulamayı alışkanlık haline getirmek için zihinsel disiplini kullanırsınız.**

Egzersiz

Eğitiminiz için ayırdığınız ticaret sermayenizin bir kısmını alın ve iyi tanımlanmış giriş ve çıkış noktalarına sahip basit bir ticaret sistemi satın alın ve ticaret yapın. *Bu sistemi tam olarak kurallara göre ticaret yapma taahhüdünde bulunun. Burada çok güçlü bir taahhütte bulunmanız ve kendinizle hiçbir oyun oynamamanız gerekir. Bu egzersizin amacı, kurallarınıza uyma konusunda karşılaşılabileceğiniz herhangi bir direnci aşmak.*

Bu sistemin pahalı olması gerekmez. Bugün mevcut olan teknik analiz kitaplarından bir tanesini edinebilirsiniz. Bence kendi başınıza bir tane tasarlamak yerine bir tane satın almak önemlidir çünkü bu egzersizin hedeflerine odaklanmayı biraz daha kolay hale getirebilir. Tasarladığınız herhangi bir sistemle, doğal olarak para kazanmak isteyeceksiniz. Bunu daha sonra, düzgün bir şekilde nasıl uygulanacağını öğrendikten sonrasına saklayın.

Ayrıca, bir kaybı kabul etme konusundaki benzersiz toleransınıza uygun bir sistem bulmanız gerekir. *İşlem başına riske ettiğiniz para miktarı, en azından ilk başta tamamen rahat ettiğiniz bir miktar olmalıdır.* Eğer bu tolerans seviyesinin içinde kalmazsanız, en azından rahatsız olursunuz, bu durumda ne kadar rahatsız olursanız olun, öğrenme sürecini durdurursunuz. Acı hissettiğinizde, piyasanın size kendisi ve kendiniz hakkında öğrettiği şeylere odaklanmak yerine, acınızı hafifletecek bilgilere odaklanırsınız. Bu da genellikle acı verici bir dersle sonuçlanır.

Hedefleriniz **(1)** kendiniz için koyduğunuz kuralları takip ederek kusursuz uygulama becerisini öğrenmektir (ben "kusursuz uygulama"yı, bir fırsatın algılanması üzerine hemen bir işlemi gerçekleştirmek olarak tanımlıyorum; fırsata dahil olan, kaybedilen bir işlemde çıkma fırsatıdır.) ve **(2)** zihinsel sisteminize olası sonuçların doğası hakkında bir inanç eklemektir, böylece işlem sisteminizle uzun vadede para kazanabileceğinize inanırsınız, tabii ki, bunu düzgün bir şekilde gerçekleştirebilirsiniz.

Muhtemelen kusursuz uygulamaya karşı çıkan birçok inançla karşılaşacaksınız. İşte bu direnci aşmanıza yardımcı olacak birkaç öneri:

Öncelikle, bu egzersizin (en azından çoğu insan için) kolay olmayacağını anlayın, bu yüzden kendinize karşı nazik olun. Hatalarınızı ne kadar kabul ederseniz, bir sonraki denemeyi yapmak o kadar kolay olur. Çocuğunuz bisiklete binmeyi öğreniyor olsaydı, eminim düştüğü için onu azarlayıp bir daha denememesini söylemezsiniz. Onu cesaretlendirirdiniz ve sonunda öğrenirdi. Kendinize aynı türde anlayış ve ilgiyi gösterin.

İkincisi, sisteminiz tarafından üretilen tüm sinyalleri almak, olası sonuçlara inanmak ve matematiği veya mekaniği davranışla ilişkilendirmek için ihtiyaç duyduğunuz birinci elden deneyimi edinmenin tek yoludur. Bunu direncinize rağmen yapmalısınız ve sistem zihinsel çerçevenizin bir parçası haline gelene kadar yeterince uzun süre yapmalısınız. Bu olduğunda, alışkanlığın gücü sizin için çalışacak ve mücadele sona erecektir. Sadece elinizden gelenin en iyisini yapın ve performansınızı iyileştirmenin yollarını arayın. Sürekli olarak yaptığınız şeyin daha çok ticaret disiplini ve kusursuz uygulama becerisini öğrenme egzersizi olduğunu ve bunun uzun vadede para kazanma isteğinizden çok daha önemli olduğunu unutmayın. **Bu yüzden sözleşmenizin boyutunu hafif tutun.**

Daha sonra, tereddüt etmeden yapılması gerekeni her zaman yapmak için kendinize tamamen güvenmeyi öğrendiğinizde, bunu her zaman artırabilirsiniz.

Alıştırmaya, ikinci doğanız veya kimliğinizin bir parçası haline gelene kadar devam edin. Güveniniz arttıkça, daha fazlasını öğreneceksiniz ve sonuç olarak bir tüccar olarak nasıl para kazanacağınızı öğreneceksiniz. Para kazandıkça, güveniniz artacaktır. Bu olumlu döngü, başarılı olma yeteneğinizi, olumsuz bir döngünün umutsuzlukla sonuçlanacak şekilde kendini beslemesi kadar kolay bir şekilde genişletecektir.

BEŞİNCİ ADIM: OLASILIKLARLA DÜŞÜNMEYİ ÖĞRENMEK

Daha temel becerilerde ustalaştıktan sonra, yani ticaret ortamıyla etkin bir şekilde etkileşim kurmak için gerekli disiplini edindikten sonra, piyasanın ne yapacağını belirlemek için **muhakeme becerilerinizi ve sezgisel güçlerinizi** kullanmaya başlayabilirsiniz. Bu, **olasılıklarla düşünmeyi öğrenmeyi** gerektirecektir. **Bununla demek istediğim, piyasayı kişisel olarak hareket ettiremiyorsanız, piyasayı hareket ettirme olasılığı en yüksek olan grubu belirlemek isteyeceksiniz ve bu grupta işlem yapmak isteyeceksiniz.** Veya piyasada ifade edilen yaygın inançları ve bu inançların fiyat hareketini nasıl etkileyeceğini belirlemek isteyeceksiniz. Bu tanımlama süreci, piyasanın size kişisel olarak ne yaptığına odaklanmak yerine, piyasanın size ne söylediğini izleyip dinlediğiniz **tarafsız bir nesnel bakış açısı** gerektirir.

Unutmayın, bir fiyattan işlem yapmaya istekli iki tüccar bir piyasa yaratır. İnsan ifadesinin uç noktaları ne olursa olsun, piyasa bunu yapabilir. **Örneğin**, hiç "piyasa sözleşme diplerini kıramaz, daha önce hiç olmadı" dediniz mi? Eğer bu dipleri imkansızlığına olan inancınıza dayanarak satın aldıysanız, o zaman sizi yanıltmak için gereken tek şeyin daha düşük satmaya istekli bir tüccar olduğunu düşünün. Piyasanın bunu yapmış olması bunu doğru yapar. Eğer satışı bir fırsat olarak algılayabilseydiniz, tüm zamanların en düşüklerinde satıcı olabilir ve bir sonraki tüccar bu dipleri kırdığında "tek tik kazanan" olabilir. Fiyatlar herhangi bir takiple bu dipleri delecek olsaydı, bunun daha yükseğe gitmeyeceğine inanan çok sayıda tüccar olduğunu gösterirdi. Bu satıcılar, açıkça inançlarına göre, işlemin diğer tarafını almaya hazır alıcıların sayısını aşacak kadar güçlü bir şekilde hareket ettiler. Satıcıların eylemlerini meşrulaştırmak için kullandıkları kriterler ne olursa olsun, başkalarının standartlarına göre ne kadar rasyonel veya irrasyonel olursa olsun, hiçbir şey piyasanın daha düşük işlem gördüğü gerçeğini değiştiremez. Bunu yapamayacağına inanmanız, onu tersine çevirmek için yeterince büyük sayılarla işlem yapamadığınız sürece hiçbir sonuç doğurmaz. Aksi takdirde, ya onunla ya da ona karşı olabilirsiniz.

Aşağıda piyasanın akışına uyum sağlamayı öğrenmenize yardımcı olmak, piyasa hakkında neyin doğru olduğunu belirlemek ve sizi "*şimdiki an*"da odaklı tutmak için tasarlanmış bir dizi soru bulacaksınız;

1. Piyasa bana şu anda ne söylüyor?
2. Kim girmek veya çıkmak için ödeme yapıyor?
3. Ne kadar güç var?
4. Momentum oluşuyor mu?
5. Bir şeye göre ölçülebilir mi?

6. Momentumun değiştiğini göstermek için ne olması gerekir?
7. Trend zayıflıyor mu yoksa bu normal bir geri çekilme mi?
8. Bunu ne gösterir? Piyasa oldukça simetrik bir desen türü sergilemişse ve bu desen bozulmuşsa, o zaman güç dengesinin değiştiğine dair iyi bir göstergedir.
9. Bir tarafın diğerine karşı kesinlikle hakimiyet kazanacağı yerler var mı? Bu noktaya ulaşıldığında, diğer tarafın kaybeden olduğuna ikna olması biraz zaman alabilir. Pozisyonlarından çıkmaları için onlara ne kadar süre vermeye razısınız?
10. Pozisyonlarından çıkmazlarsa, bu size ne söyleyecek?
11. Tüccarların geçmişe göre mevcut deseni oluşturmak için neye inanmaları gerekiyordu? İnsanların inançlarının aşırı hayal kırıklığına uğramadıkları sürece kolayca değişmediğini unutmayın. İnsanlar beklentileri karşılanmadığında hayal kırıklığına uğrarlar.
12. Baskın gücü ne hayal kırıklığına uğrattır?
13. Bunun gerçekleşme olasılığı nedir?
14. Bir işlemde bunu bulmanın riski nedir?
15. İşlemi riske değer kılacak kadar hareket potansiyeli var mı?

Tüccarların gerçekte ne yapacaklarını asla bilemeyebiliriz. Ancak, belirli şeyler önce olursa ne yapacaklarını belirleyebiliriz. Örneğin, tüccarlar fiyatı önceki düşük seviyeden daha aşağıya iterse, ne olur? Bu yeni düşük seviye, long pozisyonlar tutan tüccarların çıkmasına neden olacak kadar önemli mi? Piyasaya yeni short pozisyonlar girmesine veya mevcut short pozisyonlarına pozisyon ekleme yapmasına neden olacak mı? *Bu fiyat düşüşü, yeterli sayıda tüccar fiyatın bir şeye göre ucuz olduğuna inandığında duracaktır. Bu referans noktası muhtemelen başka bir önceki eski yüksek veya düşük seviye olacaktır.* Herhangi bir yüksek veya düşük seviyenin veya bu konuda başka herhangi bir önemli referans noktasının önemini belirleyemiyorsanız, o zaman kendinize şunu sormanız gerekir: *Piyasanın akışının o ticaret yönünde olmadığı belirginleşmeden önce, piyasanın kendini tanımlaması için ne kadar alan bırakmanız gerekecek?* Kendinize şu soruyu sorun: *Bu işlemin geçerli olması veya geçerli olmaya devam etmesi için, piyasada hangi noktaya kadar işleme girilmemeli?* Eğer o nokta içinde işlem yapıyorsa, o zaman işlemin hala çalışma potansiyeli vardır. O noktanın ötesinde, artık başladığım yönde geçerli değildir.

Piyasanın kendisini tanımlaması için gerekli olduğunu belirlediğiniz fiyat hareketi miktarının, o büyüklükteki bir kaybın dolar değerini kabul etme konusundaki duygusal toleransınızla uyuşması gerektiğini unutmayın. Aksi takdirde, potansiyel bir kayba karşı kapasitenize uyacak şekilde yukarıdaki parametreleri gerçekçi bir şekilde değiştiremediğiniz sürece, ne kadar potansiyele sahip olduğunu düşündüğünüzden bağımsız olarak işlemi yapmayın.

Piyanın kendisini tanımlamasına izin verin ve ardından bir fırsatı tanımlamak için kullandığınız kriterleri uygulayın. Önemli referans noktalarınızı belirleyin ve emirlerinizi noktanın her iki tarafına yerleştirin; ardından piyanın ne yapacağını yapmasını bekleyin. Mevcut piyasa koşullarına göre gerçekleşme olasılığı yüksek olduğunu düşündüğünüz her şeyden önce emirlerinizi piyasaya koymayı deneyin. Emirlerinizi beklenen bir hareketten önce vererek, piyanın sizin için nasıl çalışacağını öğreneceksiniz. Emirlerinizi önceden vermek, ayrıca bir görüşe sahip olmanızı engellemeye yardımcı olacak ve kendinizi tüm fiyat hareketlerinde var olan anlık çatışmaya maruz bırakmayacaksınız.

Piyanın sürekli hareket halinde olduğunu unutmayın, bu sizi mevcut riskin mevcut ödöl olasılıklarıyla ilişkisini hiç bitmeyen değerlendirmeler yapmak zorunda bırakacaktır. *Bunu etkili bir şekilde yapmak için, piyasayı sanki bir pozisyonda değilmişsiniz gibi gözlemlemeyi öğrenmeniz gerekecektir. Bu bakış açısı, piyanın sizi haklı çıkarmasını beklemek, ummak ve dilemek yerine, duruma uygun her türlü eylemi yapmanızı sağlayacaktır. Piyasa sizi haklı çıkarmaz, siz kendinizi haklı çıkarırsınız.* Bir işlemi gerçekleştirmedeki yetersizliğiniz veya bir işlemden çıkma veya pozisyonunuzu tersine çevirme fırsatını algıladıktan sonra tereddüt etme dereceniz, zihinsel olarak ne kadar kilitlendiğinizin mükemmel bir göstergesi olacaktır. *Bu tereddüt veya hareketsizlik olaylarını not etmek, zihinsel kaynaklarınızın gerçekleştirmek için tam olarak hangi durumda olduğuna dair bir gösterge sağlayacaktır. Bu bilgiyi, üzerine inşa etmek için bir referans noktası olarak kullanmanız gerekir. Bir pozisyona girmek üzereyken, kendinize şunu sorun: Bir sonraki beş dakika veya yarının (zaman diliminize bağlı olarak) işleminizi doğrulamak, trendin hala bozulmamış olduğunu teyit etmek için nasıl görünmesi gerekir? Bir sonraki beş dakika veya yarının tersini göstermek için nasıl görünmesi gerekir?* Sonra, tekrar, emirlerinizi piyasa oraya gelmeden önce uygun fiyata verin.

Tüm bu sorular size her şeyin olabileceğini hatırlatacaktır ve siz de kendinizi bu olasılıklara önceden hazırlayacaksınız. Ayrıca, her şey olabilirse, o zaman elbette her zaman hesaba katmadığınız, kesinlikle farkında olmadığınız veya önceden bilgi sahibi olamayacağınız bir şey olacağını hesaba katmanız gerekecektir, örneğin, kaç tüccarın piyasaya ilk kez girip yönünü tersine çevirmeye yetecek kadar güçle girebileceği gibi.

Fiyatların en büyük kuvvetin yönünde hareket ettiğini unutmayın (tüccarlar gelecek hakkındaki inançlarını yerine getirirler). Veya tam tersi şekilde söylendiğinde, fiyatlar hakim güce karşı en az direncin olduğu yöne doğru hareket edecektir. **Önemli referans noktaları, iki güç arasındaki denge veya dengesizlik derecesi, kaymasının muhtemel olduğu nokta ve kimin lehine olacağı konusunda yüksek olasılıklı değerlendirmeler yapmanıza olanak tanır.**

Önemli referans noktalarını belirlemeyi öğrenerek, her grubun gelecekteki değer hakkında halihazırda inandıklarına dayanarak ne yapacağını belirleyebilirsiniz. Bu inançları neyin doğrulayacağını veya geçersiz kılacağını kolektif olarak belirleyebilirsiniz, o zaman her grubun nasıl davranacağını bilirsiniz.

Bu yaklaşım, fiyat hareketinin, bireysel ve kolektif hareket eden yatırımcıların bir fonksiyonu olduğunu anlamınıza yardımcı olmak içindir. *En güçlü inanca sahip en büyük sayı her zaman haklı olacaktır.* **Para kazanmanın en kolay yolu akışa uymaktır.** Akışı belirlemek için, kalabalığın arasından sıyrılıp, göreceli değer hakkındaki inançlarınızı askıya almanız gerekir; böylece kimin neyi ne kadar güçlü yapacağını, diğer herkesin nasıl tepki vereceğini ve bu gerçekleşmezse yatırımcıların ne yapacağını belirleyebilirsiniz. **Kendinize bu soruları sorarak, otomatik olarak dikkatinizin odağı piyasada ve olasılıklarda olur.** Piyasanın davranışına koyduğunuz herhangi bir sınırlama, bir şeyin olma olasılığı yerine imkansızlığa odaklanmanıza neden olacaktır. Piyasanın zihinsel yapınız tarafından yasaklanan belirli şekillerde davranması gerektiğine olan inancınız, dikkatinizi piyasanın size ne yaptığına odaklanmanıza neden olacaktır ve eğer yaptığı şey acı veriyorsa, o zaman bilgiyi önlemeniz veya çarpıtmanız için bir potansiyel vardır ve bu da genellikle acı verici bir zorunlu farkındalıkla sonuçlanır.

ALTINCI ADIM: OBJEKTİF OLMAYI ÖĞRENMEK

Objektif bir duruma ulaşmak için, yalnızca piyasanın kendisini sınırlı bir şekilde ifade etmesine izin veren inançların aksine, her şeyin olmasına izin veren inançlarla hareket etmeniz gerekir. Her şeyin olabileceğine dair bir inançla hareket ederseniz, o zaman ne olursa olsun, sizin için hiçbir şekilde tehdit oluşturmaz.

Ancak, gelecek hakkında bir inancınız veya beklentiniz olması gerekir, aksi takdirde ilk etapta asla bir işlem yapamazsınız. Objektif olmak için, kendinizi **"talep destekli beklentilerden"** kurtarmanız ve benim **"olasılıkların bağlılık içermeyen değerlendirmeleri"** olarak adlandırdığım şeyi yapmanız gerekecektir. Piyasaların aksine, günlük sosyal hayatımızda, arzuladığımız sonuçları kendimize garanti etmek için çevre üzerinde kontrol uygulayabiliriz ve uygulamaktayız. Birbirimizle etkileşim kurmak için uymayı öğrendiğimiz kurallar, geleceğe dair beklentilerimizi barındırır. Bu kuralları öğrendikten sonra, özellikle de bunları acı verici bir şekilde öğrendiysek, çevreden belirli sonuçlar talep edebiliriz. Dolayısıyla, geleceğe dair beklentilerimiz aslında çevrenin bizim beklentilerimize uyması yönündeki taleplerdir. Gerçekten düşünmeden, beklentilerimizi bırakmaya karşı doğal direncimiz nedeniyle bu tür talepleri ticaret ortamına taşıyacağız. Yani, piyasalarda var olan olasılıklar hakkındaki herhangi bir sınırlı inanca bağlı kalmak, neredeyse bir talepte bulunmakla aynıdır.

Eğer bu konuda herhangi bir şüpheniz varsa, şunu düşünün ki, eğer piyasanın beklentilerimize uymasını talep etmeseydik, uymadığında asla sinirlenmek için bir sebebimiz olmazdı. Hiç piyasaya kızdınız mı? Öfke doğal bir savunma mekanizmasıdır. Öfke hissettiğimizde, bu çevrenin bize bir şekilde saldırdığının, zihinsel ve dış çevre arasında bir dengesizlik yarattığının bir göstergesidir. Dış çevre ya bize kendisi ya da kendimiz hakkında kabul etmek istemediğimiz bir şey gösteriyor. Bu saldırıyı savuşturmak için kendimizi öfkemizle koruyoruz. Günlük hayatımızda öfkemiz, istediğimizi elde etmek (dış çevrenin bize kendisi hakkında kabul edemediğimiz şeyleri değiştirmek) ya da çevrenin bize kendimiz hakkında kabul edemediğimiz şeyleri savuşturmak için etkili bir araç olabilir.

Ancak, piyasayla davranışına ilişkin talep destekli beklentilerle etkileşime girersek, herhangi bir yönde hareket etme potansiyelinin doğru değerlendirmelerini yapmak için ihtiyaç duyduğumuz bilgilerden kendimizi mahrum bırakırız. Piyasaları, onlardan beklediğimiz şeyi yapmalarını sağlayacak şekilde kontrol etme gücüne sahip değilsek ve aynı zamanda beklentilerimizden vazgeçmeye ve sonuçları olduğu gibi kabul etmeye istekli değilsek, içsel olarak uzlaşmaz bir ikilem yaratacaktır. Algısal çarpıtma, ikisi arasında bir fark olduğunda, en azından geçici olarak, beklentilerimiz ile piyasanın sunduğu şey arasındaki dengesizliği düzeltecek tek telafi edici faktördür. Gelecekle ilgili kararlı beklentilerimiz, piyasa bilgisinin zihinsel sistemimize akışını kontrol etmek için bir güç görevi görecektir. Böylece, halihazırda mümkün olduğuna inandığımız şeyle uyuşmayan herhangi bir şeyle karşılaşmaktan kaçınırız. Elbette, bu her zaman piyasanın bakış açısından mümkün olandan daha az olacaktır. Mevcut olandan çok daha azını algılıyorsak, piyasanın bakış açısından mümkün olanla temas halinde değilizdir ve kendimizi acı verici bir zorunlu farkındalığa hazırlıyoruz. **Objektif olmak için "olasılıkların bağlı olmayan değerlendirmelerini" yapmalısınız. Bu, herhangi bir belirli sonuca bağlı olmadığına anlamına gelir. Sadece her an ne olduğunu, muhtemelen bir sonraki şeyin bir göstergesi olarak gözlemlersiniz.**

Objektifliğin nasıl bir his olduğunu işte böyle anlarsınız, böylece ona ne zaman ulaştığınızı anlayabilirsiniz;

Hiçbir şey yapmak için baskı hissetmiyorsunuz.

Hiçbir korku hissiniz yok.

Hiçbir reddedilme duygusu hissetmiyorsunuz.

Doğru veya yanlış diye bir şey yok.

Pazarın size bunu söylediğini, sizinde bunu yaptığınızı fark ediyorsunuz.

Piyasayı sanki bir pozisyonda değilmışsınız gibi gözlemleyebilirsiniz.

Paraya değil, piyasanın yapısına odaklanıyorsunuz.

Objektif kalmak için olabildiğince çok olasılığı ve bu olasılıkların her birinin ne kadar olası olduğunu önceden tahmin edin. Sonra her durumda ne yapacağınıza önceden karar verin. Senaryolarınızdan hiçbiri beklediğiniz gibi gerçekleşmiyorsa, o zaman çıkın. Kendinizi haklı olma ihtiyacından kurtarın. Değerlendirmeleriniz ne kadar az kararlı olursa, çarpıtma ve acı verici bir zorunlu farkındalık yaşama potansiyeli o kadar az olur.

YEDİNCİ ADIM: KENDİNİZİ İZLEMİYİ ÖĞRENMEK

14. bölüm'deki öz disiplin geliştirme egzersizinde belirtildiği gibi, ne düşündüğünüze ve hangi piyasa bilgilerine odaklandığınıza dikkat etmeye başlamalısınız.

Kurallar

Bir işlemde olduğunuzda sürekli olarak kendinize bir şeyin "*olması gerekip gerekmediğini*" sorun. **Açıkçası, piyasanın sizin yönünüze doğru gitmesini istersiniz; ancak, sizden istediğim şey, kendinizi nasıl hissettiğinizi, olması gerekenlere olan bağlılık seviyenizi izlemenizdir.** "*Olanlar*" ile "*olması gerekenler*" arasında büyük bir bakış açısı farkı olduğunu unutmayın. Bağlılık seviyelerinizin yükseldiğini görürseniz, her şeyin olmasının uygun olduğunu kendinize söylemeye devam edin çünkü olan her şeye uygun şekilde yanıt verme yeteneğinize güveniyorsunuz.

Kendinize ne olamayacağını sorun. Piyasa ne yapamaz? Piyasanın davranışını pozisyonunuzu destekleyecek şekilde rasyonalize ettiğinizde, yanılsama alanında hareket ediyor ve kendinizi acı verici bir zorunlu farkındalığa hazırlıyorsunuz.

Piyasanın her şeyi yapabileceğini, hatta izin verirsiniz her şeyinizi alabileceğini unutmayın. **Kazanan bir işlemde kendinizi bulduğunuzda her zaman piyasalardan bir şeyler alın. Kendinize sormanız gereken bir soru, bugün kendinize para vermeye hazır olup olmadığınızdır.** **Cevap gür bir evet gelmezse, işlem yapmadan önce nedenini öğrenin.** *Sorunu çözemiyorsanız veya bir kenara koyamıyorsanız, bunu yapana kadar işlem yapmamanız daha iyi olur. Her şeye rağmen işlem yapmaya kararlıysanız, en azından normalde işlem yaptığınız sözleşmelerin sayısında önemli bir azalma yapın.*

Kendinizi piyasanın yapısı yerine, bir işlemin parasal değerine odaklanmış halde bulduğunuzda, (işlemin sizin için dolar cinsinden değeri, hayaller, hedefler vb.) o zaman belirli bilgileri çarpıttığınızı veya bunlardan kaçındığınızı varsayın ve işlem yapmayın veya daha objektif olana kadar elinizdekileri çıkarın.

17. SON BİR NOT

Bu kitapta belirtilen tüm becerileri öğrendikten sonra bile, bir noktada muhtemelen ticaretinizin, belirli bir anda kendinizi ne kadar sevdiğinizi söyleyen bir **geri bildirim mekanizması** olduğu aklınıza gelecektir. Her zaman kendi çıkarlarınız doğrultusunda hareket edeceğinize güvenmeyi öğrendikten sonra, sizi geride tutacak tek şey **öz değerlendirme dereceniz** olacaktır. Yani, hayatınızın bir noktasında edindiğiniz bir değer sistemine dayanarak hak ettiğinize inandığınız şeye doğrudan karşılık gelen bir miktarda para vereceksiniz. Kendiniz hakkında ne kadar olumlu hissederseniz, bu olumlu duyguların bir yan ürünü olarak doğal olarak yolunuza o kadar fazla bolluk akacaktır. Yani, özünde, bir tüccar olarak kendinize daha fazla para vermek için, zihinsel çevrenizde mümkün olan en yüksek öz değerlendirme derecesine katkıda bulunmayan herhangi bir şeyi belirlemeniz, değiştirmeniz veya boşaltmanız gerekir. **Neler mümkün? Öğrenmeniz gerekenlere odaklanın, gerekli olan işi yapın. Mümkün olana olan inancınız, uyum sağlama isteğinizin bir fonksiyonu olarak doğal olarak genişleyecektir.**