



معامله گری با باورهای درخشان

بخش اول

مقدمه

من خیلی علاقه مندم که مصاحبه افراد موفق دنیا را ببینم و یا بخوانم و وقتی به صحبت‌های این افراد دقت می‌کنم متوجه می‌شوم که اکثر آن‌ها از جملاتی مانند:

"من باور داشتم که در این کار موفق می‌شوم."

"من باور داشتم که به هدف خودم می‌رسم."

"من باور داشتم که روزی ثروتمندترین فرد دنیا می‌شوم."

"من باور داشتم لایق کسب این موفقیت هستم."

"من باور داشتم موقعیت‌های زیادی برای کسب موفقیت وجود دارد."

و ... استفاده می‌کنند و این موضوع من را به فکر فرو برد که به راستی کلمه باور که در بیانات افراد

موفق دنیا موج میزند به چه معناست و چه نقشی در موفقیت این افراد داشته است؟ معامله گران

زیادی را دیده‌ام که اذعان می‌کنند که تمامی پارامترهای یک معامله گر حرفه‌ای اعم از روش

هنر معامله گری



مناسب، مدیریت ریسک و سرمایه قابل قبول را دارند و حتی می گویند که مسائل روانشناسی را هم به خوبی در معاملات خود اجرا می کنند و کاملاً به آن پایبند هستند ولی در نهایت در معامله گری، خود را موفق نمی دانند و احساس نارضایتی از این موضوع دارند و این سوال مطرح می شود که آیا پارامتر دیگری به عنوان حلقه گمشده برای تکمیل چرخه موفقیت یک معامله گر وجود دارد؟ و با توجه به تحقیقات و مطالعاتم به این نتیجه رسیدم که این پارامتر مهم و تاثیر گذار می تواند تاثیر باورها باشد، موضوعی که تا الان در جایی ندیدم در مورد آن بحث شود و با توجه به اهمیت و نقش باور در موفقیت و یا عدم موفقیت در هر بیزینسی، تصمیم گرفتم مقاله ایی در خصوص نقش باورها در موفقیت و یا عدم موفقیت یک معامله گر بنویسم که قطعاً می تواند در رسیدن یک معامله گر به اهداف خود بسیار مفید و حائز اهمیت باشد.

به راستی باور چیست و چه تفاوتی با فکر دارد؟

ببینید دوستان، در هر لحظه تعداد بسیار زیادی رشته فکری از ذهن ما عبور می کند که خیلی از آن ها گذرا و به صورت لحظه ایی می باشد، در واقع فکر، به عنوان فعالیت ذهنی است که از اطلاعات لحظه ایی دریافت شده است و افکاری که دائماً تکرار می شوند و در ذهن پرورش می یابند و یا به صورت عملی تجربه می شوند به صورت ناخود آگاه و یا خود آگاه وارد اعماق وجودی ما می شوند و خودشان را به شکل باورها (ایمان و عقیده) نشان می دهند و وقتی آن باور در ذهن ما شکل گرفت ما

هنر معامله گری



به آن موضوع خاص، ایمان و یقین پیدا می کنیم، همواره این جهان به صورتی عمل می کند که باورهای ما را برای ما مورد تایید قرار دهد. مثلاً اگر من باور داشته باشم که "نا برده رنج گنج میسر نمی شود" جهان برای من با توجه به این باور به نحوی عمل می کند که صحت این موضوع را برای من تایید کند و من اگر بخواهم در کاری موفق شوم ایده هایی به ذهن من می رسد که باید کاری را انجام دهم که رنج بسیاری ببرم تا موفق شوم و این موضوع صرفاً برای من با این باور خاص صادق است چون الگوهای زیادی در جهان وجود دارند که با باوری متضاد با این باور، به سمت ایده ها و کارهایی هدایت شده اند که بسیار راحت موفق شده اند و در یک کلام باید بگویم که باور همه چیز است چون به هر چیزی که باور داشته باشید همان را در زندگی تجربه می کنید یعنی جهان شما را به سمت ایده هایی هدایت خواهد کرد که تایید کننده باور شما باشد.

باورها از کجا شکل می گیرند؟

به طور کلی باورها از ورودی های ذهن ما نشأت می گیرند، یعنی از زمانی که انسان متولد می شود یادگیری از طریق این ورودی ها آغاز می شوند و در طول زمان، بسیاری از اطلاعات به عنوان ورودی ها وارد ذهن ما شده و با تکرار این افکار، تبدیل به باورهای ما میشود. مهمترین عامل در شکل گرفتن باورهای ما ورودی های ذهن ماست و کنترل این ورودی ها می تواند در شکل گیری نوع باورها که قدرتمند کننده و یا تضعیف کننده است بسیار حائز اهمیت باشد.

هنر معامله گری



ورودی های ذهن ما کدامند؟

به طور کلی منابع ورودی های ذهن را می توان به دسته های ذیل تقسیم نمود:

محیط خانواده

از بدو تولد و زمانی که چشمان ما به روی دنیا گشوده می شود با ارزشترین و مهمترین موجوداتی که مشاهده می کنیم پدر و مادر هستند که بیشترین تاثیر را در شکل گیری باورهای اولیه در ذهن ما دارند و معمولاً باورهایی در ذهن ما شکل می گیرد که این باورها در ذهن پدر و مادر و کلاً خانواده نهادینه شده است و با ورود اطلاعات از طریق خانواده به ذهن ما باورها رفته رفته شکل می گیرند. و نوع این باورها با توجه به تفاوت دیدگاهی خانواده ها می تواند از یک خانواده به خانواده دیگر متفاوت باشد. مثلاً یک خانواده این باور را در ذهن فرزند خود ایجاد می کند که پول و ثروت ما را از معنویت دور می کند و در خانواده دیگری متضاد این باور را در ذهن فرزند خود شکل می دهند به طور مثال پول و ثروت ما را به معنویت نزدیک تر می کند. پس دو خانواده با باورهای متفاوت دو نوع باور متفاوت را در ذهن فرزندان خود ایجاد می کنند. و این باورها باعث می شود که فرزندان آن ها شرایط متفاوتی را نسبت به باورهای خود در آینده تجربه نمایند.

هنر معامله گری



جامعه ایی که در آن بزرگ شده ایم اعم از مدرسه، دانشگاه، محیط کار و ...

وقتی فرد بزرگ شده و وارد اجتماع می شود ورودی های زیادی از اطلاعات را از محیطی که در آن زندگی می کند را وارد ذهن خود کرده و تکرار آن ها باعث ایجاد باورها در ذهن می شود، به طور مثال در شرایط کنونی با اکثر افراد جامعه که صحبت می کنیم صحبت از رکود اقتصادی و کمبود مشتری می کنند که تکرار این صحبت ها و تمرکز کردن نسبت به آن باعث می شود که این مساله به صورت باور در ذهن ما ایجاد می شود و همین مساله را هم تجربه می کنیم یعنی رکود و کمبود مشتری برای ما طبق باور ما تایید می شود. قطعا مغازه هایی از یک صنف را در کنار هم یا روبروی هم دیده اید که در یکی از این مغازه ها مشتری مشاهده نمی شود و در مغازه مشابه آن در همان نزدیکی فراوانی مشتری است و اگر این مساله را بررسی کنیم و به لحاظ روانشناسی فروشنده این دو مغازه را مورد بررسی قرار دهیم قطعا به این نکته می رسیم که تفاوت این دو در نوع باورهایی است که در ذهنشان در مورد فراوانی یا عدم فراوانی مشتری ایجاد شده است. بسیاری از این باورها در محیط اجتماع مانند مدرسه، دانشگاه، محل کار و ... در ذهن ما ایجاد می شوند.

هنر معامله گری



رسانه های جمعی مانند رادیو، تلویزیون، گروه های اجتماعی و ...

امروزه بیشتر وقت افراد برای تماشا کردن تلویزیون و یا گوش کردن به رادیو و فعالیت در شبکه های اجتماعی صرف می شود و همانطور که می دانید به طور مثال هر وقت تلویزیون را روشن می کنید کمترین اطلاعات مثبت را از آن دریافت می کنید و بیشتر خبرها به صورت منفی اعلام می شوند که این باعث می شود با توجه کردن به این اطلاعات منفی کانون توجه ما به آن سمت و سو برود و با تکرار این موارد باورهای محدود کننده ایی در ذهن ما شکل بگیرند. تحقیقات نشان می دهد که اکثر افراد موفق دنیا کمترین توجه ممکن را به رسانه های جمعی دارند و خیلی از آن ها دستگاهی به نام تلویزیون را در زندگی خود حذف کرده اند و به جای آن بیشتر وقت خود را صرف مطالعه کتاب های مفید و تخصصی در حوزه کاری خود می نمایند.

پایان بخش اول

نویسنده: داوود قربانی

آدرس وب سایت:

www.smarttradingart.com

آدرس ایمیل:

info@smarttradingart.com