

18+

ЛЕОНИД ГЛЕБОВ

ТРИ КИТА ДИСЦИПЛИНЫ!



ДИСЦИПЛИНА — ЭТО НЕ О ЖЁСТКОМ
САМОКОНТРОЛЕ ИЛИ ЗАПРЕТАХ,
А О ПРАВИЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ
СОВОЙ, СВОИМИ МЫСЛЯМИ
И РЕШЕНИЯМИ!

Леонид Анатольевич Глебов
Три кита дисциплины!
Дисциплина – это не о жёстком
самоконтроле или
запретах, а о правильном
управлении собой, своими
мыслями и решениями!

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72019024
ISBN 9785006717251*

Аннотация

Эта книга не о «призывах к осознанности», «познании своей сущности», «мотивации к жизни», не о «магии утра», и не о «насилии над собой». Здесь вы найдёте чёткое, глобальное устройство и понимание системы внутренней дисциплины человека, основанной на трёх фундаментальных элементах, глобальных циклах, незнание которых оставляет каждого на обочине пути развития и достижения целей.

Содержание

Введение	5
Что такое дисциплина?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**Три кита дисциплины!
Дисциплина –
это не о жёстком
самоконтроле или
запретах, а о правильном
управлении собой, своими
мыслями и решениями!**

**Леонид
Анатольевич Глебов**

© Леонид Анатольевич Глебов, 2025

ISBN 978-5-0067-1725-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Дисциплина – это не о жёстком самоконтроле или запретах, а о правильном управлении собой, своими мыслями и решениями!

Если вы постоянно срываетесь, откладываете дела, эмоционально реагируете на стресс и не можете удержаться на пути к цели, проблема не в отсутствии силы воли или вашей несчастной судьбе. Дело в том, что вам ранее никто не объяснил, что основным фактором вашего жизненного спокойствия и верных решений, является банальная внутренняя дисциплина.

Эта книга не о «мотивации к жизни», не о «магии утра» и не о «насилии над собой». Здесь вы найдёте чёткое, глобальное устройство и понимание системы внутренней дисциплины человека, основанной на трёх фундаментальных элементах:

Эмоции – как перестать быть заложником импульсов и управлять собой даже в сложных ситуациях?

Терпение – почему большинство людей проигрывает в долгосрочной перспективе и как этому противостоять?

Результат – как построить систему действий, которая неизбежно приведёт вас к основной мега цели?

Вы узнаете:

- Почему силу воли переоценивают и что на самом деле управляет вашими решениями?
- Как контролировать эмоции, не подавляя их?
- Почему терпение – это не пассивное ожидание, а активный инструмент успеха?
- Как избавиться от привычки бросать начатое и создать автоматизированную систему дисциплины?
- Почему люди с холодным умом и стальной выдержкой всегда выигрывают – в жизни, бизнесе, финансах?

Эта книга – ваш персональный навигатор по фундаментальным основам внутренней дисциплины, который покажет, как не только начать, но и довести до конца любой важный процесс в жизни.

Вы хотите научиться держать себя в руках, ждать, когда другие сдаются, и доводить начатое до результата? Тогда вам сюда!

«Три кита дисциплины: эмоции, терпение, результат» –

книга, которая сделает вас хозяином своей жизни.

Что такое дисциплина?

Дисциплина в истинном понимании большинства людей – это некий психологический процесс, который может быть эффективным только при наличии массы ограничений. Другими словами, чтобы быть дисциплинированным, необходимо себя во многом ограничивать, в физическом мире в том числе. Я с этим мнением не согласен, и мне весьма часто приходится доказывать такую позицию своим ученикам и клиентам.

Дело в том, что ограничения многими людьми интерпретируются как запрет. Хотя сами по себе ограничения в большинстве жизненных процессов человека – это всего лишь воображаемые границы, которые, опять же, мы сами либо приближаем, либо отдаляем от себя. Хочу отметить, что сейчас и далее я размышляю именно с точки зрения состояния человеческого сознания и собственно самой жизни, а не юридических терминов и соответствующих ограничений в обществе, которые накладываются различными законодательными актами.

Как правило, любого зрелого человека принято называть дисциплинированным, если он приходит вовремя на работу, исправно выполняет указания начальника и бросает оку-

рок в банку для бычков, а не в ближайшую ливневку. Однако можно ли назвать такого человека дисциплинированным, опираясь только на данные факты и не имея понятия, как данный человек ведёт себя за пределами общественного наблюдения? Я скажу, нет! Более того, исходя из своего опыта, я с огромной уверенностью могу сказать, что такие люди могут быть абсолютной противоположностью в своей настоящей (внутренней) жизни, которая находится за пределами видимости участников общества. И вот тут дисциплину можно разделить на две составляющие: внутреннюю и внешнюю. Это важно!

Внутренняя дисциплина – это то самое пространство, где мы живём и существуем совместно с самими собой. Приучаем себя к определённым вещам, контролируем их исполнение и получаем наслаждение от результатов, тем самым подтверждая себе самому эффективность наличия внутренней дисциплины в собственной жизни.

Внешняя дисциплина исходит из внутренней и влияет на взаимодействие с внешним, окружающим нас миром. Поскольку большинство возможностей в жизни мы получаем извне, то и реализация таких возможностей напрямую зависит от нашей внешней дисциплины. То, как мы это понимаем и принимаем, а в конечном счёте реализуем, является существенным фактором нашего существования и развития.

Я всё это говорю для того, чтобы донести до вас спорность самого понятия «дисциплина». Ведь любое определение и понятие всегда становится верным или нет только при наличии тех или иных критериев. Критерии, приведённые выше, а именно «ограничения», придуманы и приняты обществом благодаря долгой истории исследований, наблюдений и фактов, не всегда подтверждённых.

Вот именно поэтому во многих умах дисциплина – это прежде всего запреты, которые необходимо добровольно принять, чтобы стать дисциплинированным.

А кто же, скажите мне пожалуйста, по доброй воле готов принять те или иные запреты, чтобы стать лучше? Тем более, когда такие запреты абсолютно необязательны в текущем состоянии жизни! Вот тут и кроется основная проблема. Мало кто способен разъяснить настоящую суть дисциплины. А самое главное, рассказать и показать её действительную пользу и результат! Я очень постараюсь сделать это в данном материале, ведь до этого времени от меня не ушёл ни один клиент без понимания разнообразных процессов, в том числе дисциплины!

Итак, начнём с эмоций. Почему же я ставлю на 1-е место именно эмоции, и какое они имеют отношение к дисциплине

в принципе?

Эмоции – это наши человеческие стартеры, если хотите. Все наши действия, плохие и хорошие, полезные и вредные, нужные и не очень, начинаются именно с эмоций. Многие из вас сейчас скорее всего подумали, что я ошибся, поскольку для большинства людей эмоции – это именно завершение любых действий, которые приносят радость или огорчение, удовлетворение либо разочарование. Безусловно, данное мнение также является верным и спорить с этим не стоит, если рассматривать эмоции в несколько другом контексте.

Однако мой жизненный принцип – всегда искать первоисточник, поскольку он непременно есть, и именно там находится ответ. Да, многие ответы лежат именно в начале многих событий, а не в конце, как большинство людей привыкли думать и утверждать. Я постоянно твержу: если хочешь найти ответ, задай вопрос! Именно так происходит и с нашими действиями. Первоначальные скрытые эмоции управляют нашими дальнейшими действиями. Чтобы поменяться местами и уметь действиями управлять, необходимо научиться чувствовать, распознавать и контролировать свои эмоции, те самые, скрытые на самом старте.

Давайте я приведу вам пример из обычной и реальной

жизни моего клиента. Когда вы вникните в суть примера, вы найдёте десятки таких же в своей собственной жизни.

Ко мне обратился мой давнишний приятель, абсолютно с другим вопросом, как казалось изначально, не касающимся эмоций, но в итоге мы совместно добрались до истины. У моего приятеля, впрочем, как у многих из нас бывает, были сильнейшие финансовые проблемы. Он работал наёмным работником в достаточно известной компании на позиции старшего менеджера. При этом, имея весьма немаленький оклад, едва сводил концы с концами. По этой причине постоянно искал дополнительные источники дохода и заработка. С этим самым вопросом он и обратился ко мне, зная, что я занимаюсь трейдингом и обучением этому ремеслу.

Однако в процессе беседы я предложил ему разобраться в его ситуации поглубже, таким образом попытаться найти те самые ответы, которых у него на тот момент не было. Об отсутствии ответов выяснилось в самом начале беседы. Я всегда пытаюсь для начала разобрать проблему, прежде чем давать её возможное решение. Ведь зачастую проблему можно сократить чуть ли не вдвое, если понять её настоящую суть.

Итак, суть проблемы, вероятно, знакома многим. Мой приятель имел в своём распоряжении два мощных кредита, которые практически съедали весь его доход. Один из них

обеспечивал, как ему казалось, его статус, и был взят год назад на дорогущий автомобиль премиум класса. Я, конечно же, не смог не пошутить, спросив у него, сколько он платит водителю, поскольку на таком авто ездить без водителя даже как-то неприлично. Второй кредит обеспечивал ему и его семье проживание в шикарной 4-комнатной, 2-уровневой квартире в самом популярном закрытом комьюнити города, предназначенном для проживания местных элит, к которым отнести моего приятеля можно было лишь по наличию у него премиального авто, и это в случае, если не знать, что он также у него в кредите. В остальном же мой приятель был схож с обычными предпринимателями со среднестатистическим доходом.

Итак, что мы имели в процессе рассмотрения его проблемы:

Молодой человек, 30 лет, женат, один ребёнок двух лет, жена в декретном отпуске. В 100%-ной собственности, кроме мебели, одежды и айфона, ничего нет. Поскольку и автомобиль, и квартира ему не принадлежат, пока он не выплатит за них кредит. Зарабатывает этот молодой человек чуть выше среднего, но до следующей полочки дотягивает с большим скрипом.

А теперь перейдём к самому главному! Мой герой ни разу ни на чуть-чуть не задумался о том, почему эта ситуация

возникла. То есть в его понимании была очевидная проблема, что не хватает дохода, и он пытался её решить поиском дополнительного заработка. Да и в конце концов ничего плохого в этом нет, он большой молодец, скажет кто-то! И возможно, даже частично будет прав. Но есть такое понятие «соразмерность». Это, если простыми словами, вы хотите поднять штангу больше своего веса, притом, что вы никогда этого не делали и понятия не имеете, как это происходит и возможно ли в принципе. В лучшем случае вы порвёте штаны на заднице, в худшем можете остаться инвалидом. А чтобы этого не произошло, вам необходимо было постепенно увеличивать вес штанги, начиная с минимального. Ведро воды каждый из нас когда-то поднимал. Так вот, ошибка в том, что приятель не пытался посмотреть в корень проблемы, поскольку для него это было очень неприятно, как он признался позже.

Я достаточно долго, маленькими шажками, приближал его к ответу. Мне было необходимо, чтобы он сам назвал этот ответ. Только так можно было открыть ему глаза и перейти к поиску решения. И вот сейчас мы подошли вплотную к истине. Мне нужна была причина покупки такой дорогой недвижимости в кредит. Ведь на рынке существует тысячи разнообразных вариантов, которые как минимум могут быть вдвое менее обременительными, чем это было в его случае. Для того, чтобы вы меня правильно поняли, чело-

век, который зарабатывает 5000\$ в месяц, покупает квартиру, за которую, опять же, в месяц, платит 3000\$, и авто, за которое платит 1000\$ в этот же месяц. А также у него существуют другие попутные обязательные платежи в месяц. И все эти ежемесячные оплаты он будет делать ещё достаточно долгие годы. Так вот, откручивая этот фильм в обратную сторону, мы пришли к тому самому первому кадру, стартеру. Читайте внимательно и вникайте!

Однажды моего приятеля пригласил к себе в гости давнишний его друг, с которым они вместе учились в универе. После окончания института другу предложили достойную работу за рубежом, поскольку у его отца были мощные связи. Проработав там более семи лет, друг вернулся в родные края, где его компания открыла своё представительство в его любимом городе. И благодаря этому друг получил должность руководителя данного офиса. Одним словом, у друга всё было прекрасно, а перспектива была ещё ярче.

Работа за границей, учитывая большую зарплату и бонусы, а также помощь отца, позволили другу моего приятеля купить себе апартаменты в том самом элитном квартале, куда и был приглашён мой приятель в гости. Купил он эту недвижимость, как вы поняли, без всяких кредитов и ипотек. От увиденной красоты у гостя захватило дух. Супруга приятеля щебетала без устали всю следующую неделю,

и на семейном совете было принято решение непременно, любым способом жить именно там, где они побывали неделей ранее. Сделать это было необходимо здесь и сейчас. Мечты о жизни бок о бок с элитой города не оставляли супругов в покое ни днём, ни ночью. Жена не прекращала утверждать, что их жизнь кардинально изменится и унесётся ввысь, стоит только попасть в этот рассадник успеха.

При этом они ни на миг не задумывались, откуда и почему этот самый успех должен к ним снизойти. На тот момент не было ни малейшего намёка на данное обстоятельство. Не существовало предложения лучшей должности для главы семьи, равно как и повышения его оклада. Никакого наследства на горизонте также не маячило. Все родственники были живы-здоровы, да и не имели миллионов долларов на счетах, на которые можно было рассчитывать в случае чего. Разговоров о том, что супруга пойдёт на работу, не возникало вовсе. Предварительные расчёты позволили определить, что траты на обслуживание кредитов ровно укладываются в зарплату мужа, ещё и остаётся чуток! О том, что такая жизнь может продлиться 20 следующих лет, никто не задумывался. Эйфория накрыла обоих тёплым одеялом, потолок светился звёздами, мечты уносили за горизонт!

Сказано – сделано! С небольшими усилиями кредит был оформлен, квартира мечты была куплена, сама мечта, нако-

нец-то, сбылась.

О том, что счастье длилось недолго, думаю, рассказывать не стоит. Не прошло и полгода, как появились внутренние конфликты в семье моего приятеля. Волшебство элитного окружения не сработало, чуда не происходило, успешный успех не приходил, хотя мои герои ждали его не меньше, чем о нём мечтали ранее. Окончание каждого месяца превратилось в денежный квест, поскольку предварительные расчёты оказались, мягко говоря, ошибочными. Супруга приятеля начала упрекать его в слабости и невозможности обеспечить семью. Сама она при этом занималась саморазвитием в социальных сетях и настраивала на нужный режим семейные чакры.

Можно ещё долго рассказывать о тех претензиях, которые появились у супругов друг к другу, но это уже совсем другая история. Итак, в конце концов, мы докопались до истины и твёрдо поняли, что виной всему были именно те самые скрытые эмоции, о которых на начальном этапе никто не думал и не хотел их рассмотреть. Опьянённые невероятным будущим успехом, супруги приняли крайне рискованное решение, не принимая во внимание существенные обстоятельства, которые лежали на поверхности. Кстати, в итоге никто из супругов так и не смог чётко объяснить, почему на самом деле они влезли в это болото. То ли потому, что хо-

телось жить именно в этих апартаментах, то ли потому, что рассчитывали получить развитие собственного успеха благодаря будущему окружению.

Теперь вы понимаете, насколько были сильны начальные эмоции наших героев? Та самая «соразмерность» даже не учитывалась на тот момент. Более того, о ней даже не вспомнили. Словно разум отделился от человека и ушёл в отпуск на время.

Кстати, этот случай является одним из миллионов подобных. Разница лишь в том, что уровень жизни моего приятеля был выше среднего. Такие же глупые решения о несоразмерных покупках на эмоциях происходят вокруг нас ежедневно. Кто-то покупает себе дорогущий телефон в кредит, в то время, когда ежемесячный взнос по его погашению составляет более половины зарплаты. Кто-то покупает себе автомобиль, который забирает на себя всю месячную зарплату. Но ничья жизнь из-за такой покупки не становится лучше. Эйфория от желанной новой вещи проходит через несколько дней, а плата за это короткое удовольствие растягивается на долгие годы и превращается в мучение.

И да, виной большинства таких решений являются именно эмоции, те самые скрытые стартеры! И это лишь только случаи принятия решений о несоразмерных покупках.

А ведь есть ещё сотни жизненных обстоятельств, где мы принимаем решения на эмоциях. Это и решения о женитьбе (замужестве), смене места работы, отношений с детьми и близкими и ещё много чего, что больно бьёт по голове в будущем. А мы, в свою очередь, испытывая эту боль, даже не находим в себе силы и желания разобраться в ситуации, найти первоисточник. Соответственно, в будущем наступаем на те же грабли, в очередной раз получая от жизни затрещину. В конце концов, наша жизнь превращается в бесконечные муки и страдания, хотя решение проблемы находится у всех на виду.

Эмоциональный человек всегда зависим, а любая зависимость, как мы знаем, не несёт с собой никакой пользы. Такой человек зависим именно от своих эмоций. Для того, чтобы принять то или иное решение, ему непременно необходима эмоция. Услышьте меня! Не рассуждение и здравое мышление, а именно эмоции. А всё потому, что мы ленивы от природы. Мы не хотим утруждать себя и напрягать свой разум. Решения на эмоциях – это легко. Никаких умственных и временных затрат, только повышенный уровень адреналина, не более. Как будет потом, неважно, разберёмся! Утро вечера мудренее, любят говорить многие, вовсе не понимая истинного значения этой поговорки.

Эмоциональный человек не может быть достаточно дис-

циплинированным. Поскольку дисциплина – это в том числе спокойствие и рассудительность, анализ реальности и будущих последствий. Эмоции, как и другие наши чувства, поддаются настройкам. Я совсем не хочу сказать, что каждый из нас должен быть амёбой. Эмоции – это часть нашей жизни, и они безусловно должны присутствовать в ней. Эмоции заряжают и наполняют энергией, это неоспоримый факт. Прошу вас не смешивать и не путать те эмоции, о которых говорю я, используя их значение в дисциплине, с эмоциями и восторгом, которые не имеют влияния на дальнейшие решения и действия.

Позвольте, я расскажу вам ещё одну довольно интересную ситуацию, напрямую связанную с решениями на скрытых эмоциях, где решающее значение имеют те самые «стартеры».

Я довольно долго, более 12 лет, занимаюсь трейдингом. Я торгую активами на фондовых и криптовалютных рынках. Это занятие переросло в мою профессиональную деятельность, благодаря которой я живу, путешествую и развиваюсь. Более того, я уже более трёх лет являюсь индивидуальным наставником по трейдингу. Соответственно, через меня и мои знания прошло достаточно большое количество людей разного уровня дохода, разной психологической устойчивости.

Каждый из них имеет свою индивидуальную историю успеха и неудач, с которыми, хочу я этого или нет, мне приходится иметь дело. Я узнал множество разных жизненных историй, ситуаций, решений и многим из этих людей я смог помочь, больше или меньше, но по-настоящему наладить свою жизнь. История, которой я сейчас поделюсь, является частью реальной жизни одного из моих учеников и полностью раскрывает суть эмоций в дисциплине.

Итак, был у меня ученик по имени Марк, имя вымышленное, история настоящая. Молодой человек, 35 лет от роду, с двумя высшими образованиями, в том числе математическим. Работал в IT секторе на достаточно мощной позиции. Весьма умный и способный парень. Пару лет назад он очень заинтересовался трейдингом и решил его сделать своим вторым направлением в жизни для получения дополнительного дохода. Занялся самообучением, в принципе как и большинство начинающих трейдеров, поскольку полагал, что, имея столько знаний в IT и математике, как у него, трейдинг поддается ему без особого труда.

Я хочу отметить одну весьма важную деталь. Марк пришёл на рынок в самом начале бычьей фазы рынка. Для тех, кто не знает, что это такое, объясню простым языком. Это та фаза рынка, когда в течение определённого периода, обычно

от 6 месяцев до 1 года, весь рынок показывает рост. При этом неважно, какой актив ты купишь, его цена всё равно вырастет благодаря общему тренду роста. Что-то больше, что-то меньше, но ты в любом случае получишь прибыль и довольно быстро. И да, такая фаза рынка бывает один раз в 4—5 лет. И вот именно в начале такого периода Марку повезло нырнуть в это самое течение. Хотя, если дальше подробно проанализируете и поймёте всю суть истории, то скорее всего согласитесь со мной, что лучше бы Марк пришёл на рынок в момент, когда всё падает и летит вниз.

В процессе знакомства с рынком Марк самостоятельно изучил минимальные основы трейдинга, функционал бирж и различных торговых платформ. Получалось у него это достаточно быстро, всё-таки опыт в IT и математический склад ума здорово помогли ему в этом. Он попробовал торговать на живые деньги и у него получилось получить прибыль. Тогда он завёл на биржу ещё больше денег, рассчитав свой дальнейший профит и сделав вывод, что он таким образом сможет совсем скоро отказаться от основной работы и заниматься только трейдингом, ведь полученные результаты за относительно короткий период времени не оставляли другого выбора. Ему снова удалось получить немалую прибыль, и он залил на биржу все свои сбережения, накопленные благодаря основному виду деятельности. Это были неприлично большие деньги!

Марк узнал обо мне случайно, через общего знакомого, который уже прошёл у меня обучение, и попросил со мной встречи. Он услышал, что у меня есть индивидуальное годовое обучение трейдингу и пожелал ознакомиться с программой обучения. Через достаточно короткое время мы уже сидели с Марком за общим столом и обсуждали моё предложение по программе обучения. Надо признать, что моя индивидуальная работа по обучению клиента трейдингу стоит весьма недёшево. Но, нужно понимать, что это целый год (12 месяцев), и только моё личное сопровождение, никаких ассистентов или ботов, только живое общение. Плюс ко всему я даю клиенту гарантию результата и ещё некоторые плюшки, которые на рынке обучения трейдингу не предлагает никто. Во всяком случае я не слышал подобных предложений. Не реклама, только факты!

Итак, ознакомившись со всеми нюансами и задав пару добрых десятков вопросов, Марк попросил на раздумье несколько дней и, обещая вернуться, удалился.

На самом деле мы с Марком здорово поладили, разговаривали на понятном для обоих языке, да и в целом встреча была весьма продуктивна, для Марка 100%. Я указал на многие и значительные недостатки в его знаниях трейдинга, непосредственно технического анализа и предостерёг его от даль-

нейшей торговли на большой депозит, пока он в разы не увеличит свои знания и практику. Марк, в свою очередь, хвастался своими успешными последними сделками и с большим энтузиазмом озвучивал свои дальнейшие планы.

Я старался его не перебивать, но при малейшей паузе перехватывал инициативу в свои руки и достаточно доходчиво излагал ему основные причины его текущего успеха. При этом я рассказал Марку про собственные «грабли», на которые я наступал трижды, 10 лет назад. Он слушал меня внимательно, кивал головой и понимающе строил гримасы. Но я чётко видел, что до него доходит лишь малая часть информации, не более. Всё остальное, а самое главное, важное, отлетало от его сознания, как от бронжилета и летело абсолютно в другую сторону. Порой мне казалось, что джентльмен, сидящий за соседним столом и приклеивший ухо к нашей беседе, узнал о трейдинге больше, чем сам Марк.

Перед глазами моего собеседника, в его сознании, лежали невероятно огромные пачки призрачных зелёных купюр, которые его математический ум вырастил в миллионы и их десятки. Эти самые пачки не давали Марку ни малейшей возможности мыслить здраво! Он так и не услышал от меня мощной похвалы в свою сторону и поддержки в виде советов вкладывать ещё больше и быстрее, пока всё идёт по накатанной!

Я думаю, что вы догадались, какое решение принял Марк после нашей встречи? Да, через пару дней он написал мне, что сильно благодарен за нашу встречу, но пока дальше он решил самостоятельно развиваться, а сумму, которую он увидел в моём предложении по обучению, посчитал слегка завышенной, поскольку не видит ничего такого сложного в трейдинге, как думал ранее. И даже его настоящие знания позволяют ему «рубить бабло» без особых проблем, это дословная его цитата. Я в свою очередь поблагодарил Марка за обратную связь и пожелал ему удачи. Также я сказал ему, что всегда открыт для сотрудничества, если такое потребуется.

В мою стратегию взаимодействия с окружающими никогда не входят уговоры потенциальных клиентов, как действуют многочисленные онлайн-школы, которые просто сыпят спамом из всех щелей, стоит только где-нибудь на их ресурсе оставить минимальный след. Я убеждён, что каждый, кто желает по-настоящему обучиться трейдингу, должен лично принять окончательное решение. Только такой человек, по моим собственным наблюдениям, будет мега эффективен и действительно будет успешным трейдером. Всё остальное не более чем маркетинг и не работает по-настоящему для человека.

Так и в случае с Марком я не стал этого делать. Я чётко видел, что его разум затянуло денежным туманом и что-либо сделать с этим в той ситуации я был не в состоянии. Он должен был понять и признать своё ошибочное решение исключительно в результате своих собственных будущих ошибок и потерь. И я был уверен на 99%, что достаточно скоро это событие произойдёт!

Я довольно сильно чувствую и понимаю подобное состояние людей и с большой долей вероятности могу определить дальнейшее развитие событий. Нет, я никакой не маг и не предсказатель, это просто жизненный опыт, который видел сотни разных судеб и неверных решений многих людей, о которые эти самые судьбы разлетелись вдребезги.

Марк снова появился на моем горизонте ровно через 1,5 года. Он был разбит и, мягко говоря, озадачен. Да, он потерял на бирже все свои сбережения. И на это у него ушёл ровно год. На мой взгляд, достаточно долго, я ставил на то, что это произойдёт намного быстрее, исходя из своего личного опыта. Если честно, я уже подзабыл о нашей прежней встрече.

Последующие шесть месяцев после своего провала Марк пытался самостоятельно разобраться в ситуации и своих ошибках. Ему казалось, что он достаточно знает о трейдин-

ге, чтобы провести анализ своих неудач. Но, к его большому разочарованию, он и тут ошибся. Его 6-месячные начальные знания не то что не могли ему помочь найти ошибки, они не могли позволить ему продолжать быть успешным трейдером, потому что так не бывает, а трейдинг – это достаточно сложная наука, где одного математического склада ума никогда не хватит. Но самое главное, Марк смотрел на ошибки, не видя причин этих ошибок. Он даже не пытался найти причины, поскольку не задумывался о их существовании. Да и не просто в трейдинге были основные причины его ошибок.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.