

2024年09月24日(火)【外為Lab】松田哲

タイトル:【なぜ、「売り」から入ることが苦手なのか?】

一般論ですが、相場に臨む際に、「売り」から入ることが苦手な人が多いようです。

なぜ、「売ってから買う」ことをためらってしまうのか?

人間の行為として、考えてみましょう。

ものを売るときに、まず、人は、どこかでその品物を仕入れてきます。

そして、それを買いたい人に、利益を乗せて売ろうとします。

この発想は、誰でも思いつくことです。

しかし、初めに商品がなければ、それに利潤を乗せて売る、ということは思いつかないでしょう。

今、手元にない品物を人に売りつけて、それから、その品物を仕入れに行く。

そういう行動パターンは、一般的ではありません。

そこには、リスクがあるからです。

その品物が手に入らないかもしれません。

おまけに、その品物を売りつけた値段よりも安く仕入れられなければ、自分が損をしてしまいます。

そんなリスクは誰も取りたくないですから、仕入れてきてから、その仕入れ値に利益を上乗せして売ろうとするのです。

ですから、普通は、「品物を買ってから売る」という行動になります。

人間の発想に素直に従っていて、無理がありません。

はっきり言えば、「買うということ」は、難しい行為ではありません。

人間本来の行動に根差しているからです。

品物を仕入れてみたものの、何らかの理由で、それが仕入れ値よりも高く売ることができない場合、人は、仕入れ値よりも高く売れるまで待とうとします。

損をしてまで売ろうとは思いません。

短い時間でも、時の経過とともに価値（価格）の下がってしまう品物、たとえば、鮮魚など
の場合は、泣く泣く多少の損をしてでも売ろうとするのですが、時間に左右されない商
品の場合は、あわてて売らずに、価値（価格）が仕入れ値よりも高くなるまで待つ、あるい
は、高く買ってくれる人を探そうとします。

「売り」から入るという行為は、この逆で、発想の転換が必要です。

「ない物」を売るのであります。

そのうえ、

「(品物がなくて) 買えないかもしれない」

「売値よりも安く仕入れることができないかもしれない」

といったリスクがありますから、人は躊躇（ちゅうちょ）します。

ですから、人は、まず「仕入れる（買う）」という行動を取ろうとするのです。

++++
++++

(2024年09月24日東京時間14:35記述)