

جدول المحتويات

المقدمة

مُقدمة الكاتب

إستطلاع الرأي للميول السلوكية

فصل 1

الطريق إلى النجاح :

التحليل الأساسي، أم التقني، أو العقلي؟

في البداية: التحليل الأساسي

التغيير إلى التحليل التقني

التغيير إلى التحليل العقلي

فصل 2

إغراء (ومخاطر) المتاجرة

الجاذبية

المخاطر

الوقاية

مشكلة: الإحجام وعدم الرغبة لوضع قواعد

مشكلة: الفشل في تحمّل المسؤولية

مشكلة: إدمان الجوائز والعوائد العشوائية

مشكلة: السيطرة الخارجية مقارنةً بالسيطرة الداخلية

فصل 3

تَحْمُلُ الْمَسْئُولِيَّةَ

تَشْكِيلُ بَيْنَتِكَ الْعَقْلِيَّةَ

رَدُّ الْفِعْلِ عَلَى الْخُسَارَةِ

الْفَائِزُونَ، الْخَاسِرُونَ، الْمُكْتَسِحِينَ، وَالْمَحْطَّمِينَ

فصل 4

الْإِسْتِمْرَارِيَّةُ بِثَبَاتٍ وَإِتْسَاقٍ: هِيَ حَالَةٌ عَقْلِيَّةٌ

التَّفْكِيرِ بِالْمُنَاجَرَةِ

تَفْهَمُ الْمُخَاطَرَةَ حَقِيقَةً

تَوْحِيدَ وَتَرْتِيبَ بَيْنَتِكَ الْعَقْلِيَّةَ

فصل 5

دِينَامِيكَاتُ الْفَهْمِ

تَنْقِيحُ بَرْمِجَةِ عَقْلِكَ

الْفَهْمُ وَالتَّعَلُّمُ

الْفَهْمُ وَالْخَطَرُ

قُوَّةُ التَّجْمَعِ

فصل 6

مَنْظُورُ السُّوقِ

"مَبْدَأُ" الْحَيْرَةِ

أَكْثَرُ خَوَاصِّ الْأَسَاسِيَّةِ

فصل 7

أفضلية المتاجر: التّفكير في الإحتمالات
مُتناقضات الإحتمالات: عشوائية النتائج، ثبات النّتائج
المتاجرة اللحظية
إدارة التوقّعات
إقصاء الخطر العاطفي

فصل 8

العَمَل عبر إعتقاداتك
تعريفُ المشكلة
تعريفُ الإشتراطات
كيفية إرتباط الحقائق الأساسية بالمهارات
"الإنتقال نحو "المنطقة"

فصل 9

طبيعة الإعتقادات
مُنشأ الإعتقاد
الإعتقادات وتأثيرها على حياتنا
الإعتقادات مقارنةً بالحقيقة

فصل 10

تأثير الإعتقادات على المُتاجرة
الخصائص الأساسية للإعتقاد
تقييم الذات والمتاجرة

التفكير مثل المتاجر

المرحلة الميكانيكية

دور الإنضباط الذاتي

خُلِقَ الإعتقاد في الإستمرارية بثبات وإتساق

التمرين: تَعَلَّمْ لِمُتَاجِرَةِ وَشَخْذٍ مِثْلِ أَيِّ

الكازينو

مُلاحِظَةٌ نِهَائِيَّةٌ

إِسْتِطْلَاعُ الرَّأْيِ لِلْمِيُولِ السُّلُوكِيَّةِ

دليل الكتاب

المقدمة

السوق الصاعدة العظيمة في الأسهم أدت إلى سوق صاعدة عظيمة على حد سواء في عدد الكتب تم نشرها وطباعتها على موضوع كيف تجمع المال من المتاجرة في الأسواق. العديد من الأفكار تملأ

المكان، البعض منها جيد، البعض ليس كذلك، البعض أفكار أصلية ومُتَفَرِّدَةٌ، والبعض هو فقط إعادة تقديم الأعمال السابقة بشكل جديد. من حين لآخر، بالرغم من ذلك، يأتي كاتب بشيء يجعله حقاً

مُتَفَرِّداً عن باقي الجُمُوع، يجعله مُتَمَيِّزٌ. واحد من هؤلاء الكتاب هو مارك دوغلاس. مارك دوغلاس، في التجارة في المنطقة، كتب كتاب هو تراكم سنوات من الفكر والبحث — عمل للعُمُر

وللبعض

منا الذين يتخذون المتاجرة كمهنة، فهو قد قدم لنا جوهرة

التجارة في المنطقة هو نظرة مُتعمِّقة للتحديات التي نواجهها عندما نقرر خوض تحديات المتاجرة. بالنسبة للمبتدئ، يبدو له أن التحدي الوحيد هو إيجاد طريقة لجمع المال. بمجرد أن يعلم المبتدئ

أن التوصيات، ونصائح السماسرة، والطرق الأخرى التي تُرشده للشراء أو البيع لا يعملان باستمرارٍ ثابتة، يكتشف بأنه أما يحتاج لتطوير إستراتيجية متاجرة يُعتمد عليها أو أن يشتري واحدة.

من المفترض بعد ذلك، أن المتاجرة يجب أن تكون سهلة، صحيح؟ كل ما يجب عليك أن تفعله هو إتباع القواعد، والمال سينسقط في أحضانك. عند هذه المرحلة، إن لم يكن قبل ذلك، يكتشف المبتدئين

بأن المتاجرة يمكن أن تتحول إلى إحدى أكثر التجارب المُحبطة التي سيواجهونها أبداً.

هذه التجربة تقود إلى بدأت الإحصائية التي غالباً ما تأتي بالنتيجة أن 95 بالمائة من تجار الأسهم المستقبلية يفقدون كل أموالهم في خلال السنة الأولى من المتاجرة. ويواجه المتاجرين في الأسهم

نفس النتائج عموماً، لهذا السبب يُشير المتخصصون في وسائل الإعلام دائماً إلى حقيقة أن أكثر متاجري الأسهم يُخفقون في التفوق في الأداء على سيناريو استثمار بسيط للشراء والتمسك بالمركز.

لذا، لماذا أغلبية الناس الناجحون جداً في الوظائف الأخرى، يَفْشلون بشكل ذريع كمتاجرين؟ هل المُضاربين الناجحين يُولدون كذلك ولا يتم صناعتهم؟ يَقولُ مارك دوغلاس لا. ويقول أن الضروري هنا

أنَّ يكتسبُ الفرد التركيبة الفكرية وفكرَ المُتاجر. هذا يبدو سهلاً، لكن الحقيقة هي، أن هذا الفكر يُعتبر غريب جداً علينا عند مُقارنته بالطريقة التي تُعلّمنا تجاربنا الحياتية عن كيفية التفكير بشأن العالم.

تُصبحُ نسبة الـ 95 بالمائة فشل منطقية عندما تأخذ في الاعتبار الكيفية التي يُواجه ويتفاعل مُعظمنا مع الحياة بإستعمال المهارات التي تُعلّمناها ونحن نُنمو. عندما يتعلق الأمر بالمتاجرة، على أية

حال، يتضح بأن المهارات التي نَتعلّمها لإكتساب العلامات العالية في المدرسة، والتي نُنشأ بواسطتها العلاقات مع الآخرين، والتي تُساعدنا على التقدّم في مهنتنا، تلك المهارات التي علّمونها إياها

على أنها ما نحتاجه للأستمرار والتقدّم خلال الحياة، يتضح بأنها غير ملائمة للمتاجرة. نكتشف أن المُتاجرين يجب أن يتعلّموا التفكير بطريقة الاحتمالات والتخلي فعلياً عن كل المهارات المكتسبة

سابقاً والتي ساعدتهم على الإنجاز في ما مضى. في كتاب التجارة في المنطقة، مارك دوغلاس يُعلّمنا كيف نفعل ذلك. لقد كتب لنا كتاب ثمين جداً. مصادره هي تجاربه الشخصية الخاصة كمتاجر

وكمُدرب على المُضاربة في شيكاغو، وكمُبدع، وكمُحاضر في تخصصه في علم نفس المتاجرة

توصيتي؟ تتمتع بكتاب دوغلاس المُتاجرة في المنطقة، وخلال ذلك، طوّر لنفسك فكر مُتاجر.

=====

مقدمة الكاتب

إنّ هدف أيّ مُتاجر هو أنّ تحقيق أرباح بصورة مُننظمة، ورغم ذلك قلة قليلة من الناس تستطيع أبدأ أن تُحقّق أرباح مالية بإستمرارية ثابتة حقاً كمُتاجرين. ما الذي يُفسّر النسبة المئوية الصغيرة

للمُتاجرين الناجحون بإستمرارية بثبات؟ بالنسبة لي، العامل الأوّل الحاسم هو نفسي — يُفكّرُ الفائزين بإستمرارية ثابتة بشكل مختلف عن الآخرين. بدأتُ بالمُتاجرة في 1978. في ذلك الوقت، كُنْتُ

أديرُ وكالة تأمينٍ تجاريةٍ ضد الحوادث في ضواحي مدينة ديترويت، في ولاية ميشيغان. كُنْتُ ناجح جداً في مهنتي واعتقدتُ بأنني يُمكنني بسهولة أن أنتقلُ بهذا النجاحِ إلى المتاجرة. لسوء الحظ، لم

يكنُ هذا ما ينتظرني

بحلول عام 1981، كُنْتُ أشعرُ بالإشمزاز كلياً من عدمِ مقدرتي على المُتاجرة بصورة ناجحة عملياً بسبب إنشغالي بعملي الآخر، لذا إنتقلتُ إلى شيكاغو وحصلتُ على وظيفة كسمسار مع ميريل

لينش في لجنة شيكاغو للمتاجرة. لعك تتسائل كيف كان الحال معي؟ حسناً، خلال تسعة شهور من إنتقالي إلى شيكاغو، فقدتُ تقريباً كلَّ شيءٍ إمتلكته. خسائري كانت نتيجة كلاً من نشاطاتي في

المتاجرة وأسلوب حياتي الباهظ التكاليف، والذي تطَّلب مني أن أجمع الكثير من المال كمتاجر. من هذه التجارب المبكرة كمتاجر، تعلمتُ الكثير جداً عن نفسي، وعن دور علم النفس في المتاجرة

وكنتيجه لذلك، في عام 1982، بدأتُ بالعمل على كتابي الأول، المتاجر المنضبط: تنمية المواقف السلوكية الناجحة.

عندما بدأتُ هذا المشروع لم يكن عندي إدراك لمدى صعوبة أن أكتب كتاب أو أن أوضح شيء أنا أفهمه لنفسي بأسلوب وطريقة بحيث يكون مفيداً للناس الآخرين. إعتقدتُ بأنه كان سيستغرقني ما

بين ستة إلى تسعة أشهر لإنجاز هذا العمل. لقد إستغرق الأمر سبعة سنوات ونصف حتى تم نشر العمل وتوزيعه أخيراً بواسطة دار نشر برينتنس في عام 1990. وفي 1983، تركتُ العمل لدى

مؤسسة ميريل لينش لبدء مؤسستي الإستشارية، المسماة ديناميكيات سلوك المضاربة، حيث أُطور حالياً وأعدُّ الحلقات الدراسية عن علم نفس المتاجرة وأيضاً أقوم بنشاطات من خلال كوني مُدرِّب

مضاربة. لقد قمتُ بعدد غير محدود من العروض والمحاضرات التدريبية والتوضيحية لشركات المتاجرة، ولبوت المقاصة، ولمؤسسات المقاصة، وللبنوك، وإشتركت في العديد من مؤتمرات

الإستثمار في جميع أنحاء العالم.

عملتُ بشكل شخصي، واحد إلى واحد، مع تقريباً كل أنواع المُتاجرين الذين يمتنون هذا العمل، ومن ضمنهم البعض من أكبر المُضاربيين المتعاملين في قاعات التداول اللحظية في البورصة

ومسؤولي صناديق التحوط، إختصاصيو عقود الخيارات، ومُقدمي التوصيات للمضاربة على السلع، بالإضافة إلى المبتدئين. حتى كتابة هذه السطور قضيت السنوات السبع عشرة الأخيرة أُشرِّحُ

وأحللُ الديناميكات النفسية التي تقف خلف المضاربة لكي أتمكن من أن أطورَ طرقَ ووسائل فعالة لتعليم المبادئ الصحيحة للنجاح.

الذي إكتشفته هو، أنه على المستوى الأساسي، أن هناك مشكلة بالطريقة التي نُفكر بها. هناك شيء مُتأصل ومُوروث في الطريقة التي نعملُ بها عقولنا ولا تتلائم جيداً مع خصائص الأسواق. أولئك

المُتاجرين الذين عندهم ثقة في مراكز المتاجرة الخاصة بهم، الذين يثقون بأنفسهم أنهم سيعملون ما يتطلب عمله بدون تردد، هم الأفراد اللذين حققوا النجاح. هم لم يعودوا خائفين من السلوك

العصبي للسوق. يتعلمون التركيز على المعلومات التي تُساعدُهم على إقتناص الفرص لتحقيق الربح، بدلاً من التركيز على المعلومات التي تُعززُ مخاوفهم. بينما هذا قد يبدو معقد، يمكن تلخيصه إلى

وجوب أن تتعلم أن تؤمن بما يلي: (1) أنت لست بحاجة إلى أن تعرف ما الذي سيحدث لاحقاً لكي تستطيع أن تقوم بمراكز متاجرة مُربحة؛ (2) أي شيء يُمكن أن يحدث؛ و(3) كل لحظة فريدة في حد

ذاتها، بمعنى أن كل فرصة تصل لمنتهاها و كل نتيجة حقاً هما تجربة فريدة. مركز المضاربة إما أن يكون جيد ومُثمر أو لا. في أي حال من الأحوال، فأنت ستنتظر ظهور فرصة أخرى لتصل لمنتهاها

ولحافتها ولتكرر العملية مراراً وتكراراً. بنظرة المقاربة هذه ستتعلم بصورة منهجية غير عشوائية ما الذي يصلح والذي لا يصلح. ، وعلى نفس الأهمية، ستبني إحساس بالثقة في النفس لكي لا

تخطم نفسك في بيئة تتسم بالموصفات الغير محدودة والتي من الممكن أن تكون في الأسواق

معظم المضاربيين لا يعتقدون بأن مشاكل متاجرتهم هي نتيجة الطريقة التي يفكرون بها في المتاجرة، أو بشكل محدد أكثر، طريقة تفكيرهم وهم يضاربون. في كتابي الأول، المتاجر المنضبط، ميزت

المشاكل التي تواجه المتاجر من منظور عقلي وبعد ذلك بنيت إطار عمل فلسفي لفهم طبيعة هذه المشاكل ولماذا نشأت. كان عندي خمسة أهداف رئيسية في عقلي في خلال كتابة المتاجرة في

:المنطقة

أن أثبت للمتاجر بأن تحليل السوق أكثر أو أفضل ليس هو الحل للتغلب على صعوبات مضاربتهم أو قلة النتائج المرجوة باستمرارية ثابتة

أن أفنع المتاجر بأن ميوله السلوكية و"حالته العقلية" هما اللذان يقرران نتائجهم

أن أزوّد المتاجر بالإعتقادات والميول السلوكية المعينة الضرورية لبناء الإطار الفكري للفائزين، وهذا يعني أن يتعلم كيف يفكر في الاحتمالات

أن أعالج العديد من التّضاربات والتناقضات والمُحيرَات في التّفكير والتي تجعلُ المُتاجر التقليدي يفتِرُض أنه بالفعل يقوم بالتفكير في الإحتمالات وهو في الواقع لا يفعل ذلك

أن أأخذ المضارب خلال مجموعة من العمليات والتي سوف تسمح لإستراتيجية التفكير هذه أن تتّوحد وتتكامل مع نظامه العقلي في المستوى الوظيفي

مُلاحظة: حتى فترة قريبة، كان أكثر المُتاجرين هم من الرجال، لكنّي ألاحظ بأن النساء ينضممن إلى الركب أكثر فأكثر. في محاولة لكي أتفادي التشويش والتعبيرت اللغوية الصعبة، إستعملتُ

الضمير "هو" بإستمرار في كافة أنحاء هذا الكتاب لمُخاطبة المُتاجرين. هذا بالتأكيد لا يعكس أيّ (.تحيز من ناحيتي

كتاب المتاجرة في المنطقة يُقدم نظرة نفسية جديّة لكي تُصبح فائز بإستمرارية ثابتة في مُتاجرتك. أنا لا أقدمُ نظام مُتاجرة هنا؛ أنا أكثر إهتماماً بأن أريك كيف تُفكر بالطريقة الضرورية لتُصبح

مُضارب راجح. أفترضُ بأنك بالفعل عندك نظامك وأسلوبك الخاص، الإشتراطات القصوى الخاصة بك. أنت يجبُ عليك أن تتعلّم أن تتق بالإشتراطات القصوى التي وضعتها كحافة لنفسك. تعني الحافة

أن هناك إحتمالية أعلى لنتيجة على الأخرى. كلما كانت ثقّتك بنفسك كبيرة، كلما سهّل عليك تنفيذ مراكز متاجرتك. هذا الكتاب صمّم لإعطائك لما تحتاجه من البصيرة والتفهّم اللذان تحتاجهما حول

نفسك وطبيعة المُضاربة، حتى تُصبح المُضاربة فعلياً بسيطة وسهلة، وبلا ضغوط نفسية كما لو أنك تُراقب السوق فقط وتُفكر بأخذ مركز مُتاجرة

لكي تُحدّد كيف ستُبلّي في "التفكير كمُضارب"، جاوب على إستطلاع الرأي للميول السلوكية التالي.
لا يوجد هناك تقييم للإجابات بأنها إجابة صحيحة أو خطأ

أجوبتك هي إشارة وتدلُّ على مدى إتساق إطاركَ العقلي الحالي مع الطريقة التي يجب أن تُفكر بها
لكي تحصلُ على أقصى ما يمكنك من مُتاجرَتك

=====

إستطلاع الرأي للميول السلوكية

1- لتربح المال كمتاجر يجبُ عليك أن تُعرفَ ما الذي سيفعله السوق لاحقاً

أوافق لأوافق

2. أحياناً أجدُ نفسي أفكر أنه لا بد أن يكون هناك a طريقة للمتاجرة بدون احتمالية الخسارة.

أوافق لأوافق

3. ربح المال كمتاجر هو بصورة أساسية وظيفة التحليل.

أوافق لأوافق

4. الخسائر مكوّن مستحيل تجنّبه في المتاجرة.

أوافق لأوافق

5. أحدّد دائماً المخاطر التي أتقبلها قبل أن أدخل المتاجرة.

أوافق لأوافق

6. في رأيي أن هناك دائماً تكلفة مرتبطة بمعرفة باكتشاف ما الذي سيفعله السوق لاحقاً.

أوافق لأوافق

7. أنا لا أكلّف نفسي عناء أخذ مركز متاجرة جديد إذا لم أكن متأكد بأنّه سيُصبح مركز فائز.

أوافق لأوافق

8. كلما تعلّم المتاجر عن الأسواق وسلوكها، كلما كان من الأسهل عليه تنفيذ عمليات المضاربة.

أوافق لأوافق

9. منهجيتي تُخبرني بالضبط الإشتراطات المتوقعة في السوق للدخول أو الخروج من مركز المضاربة.

أوافق لأوافق

10. حتى عندما يظهر عندي إشارة واضحة لعكس اتجاه مضاربتني المفتوحة، أجد أن تنفيذ ذلك صعب جداً.

أوافق لأوافق

11. لقد عايشت فترات نجاح باستمرارية ثابتة يتلوها عادةً فترة تضاهيها من الخسائر في رأس المال.

أوافق لأوافق

12. عندما بدأت بالتجارة يُمكنني أن أصفُ منهجي في المتاجرة بالعشوائية، يعني بعض النجاح في وسط الكثير من الألم.

أوافق لأوافق

13. أجد نفسي في أغلب الأحيان أشعر بأن السوق ضدي شخصياً.

أوافق لأوافق

14. بقدر ما أنا أحاول أن "أتجاوز وأترك ما مضى"، أجد أنه من الصعب جداً ترك جروح الماضي النفسية خلفي.

أوافق لأوافق

15. عندي فلسفة لإدارة رأس المال مبدأها الأساسي يقوم على قاعدة أن أجنبي بعض الأموال من السوق عندما يُقدّمها السوق لي.

أوافق لأوافق

16. مهمة المتاجر أن يُميّز الأنماط والأشكال في سلوك الأسواق والتي تُمثّل فرصة وبعد ذلك يُقرّر مدى الخطورة لإكتشاف إذا ما كانت هذه الأنماط ستكرر نفسها كما فعلت في الماضي.

أوافق لأوافق

17. أحياناً لا أستطيع أن أمنع نفسي من الشعور بأنني ضحية السوق.

أوافق لأوافق

18. عندما أتاخر أنا أحاول عادة أن أبقى مُركّز في إطار زمني واحد.

أوافق لأوافق

19. تتطلّب المتاجرة بنجاح إلى درجة من المرونة العقلية أبعد بكثيرٍ من مقدرة معظم الناس.

أوافق لأوافق

20. هناك أوقات أستطيع بالتأكيد عندها الإحساس باتجاه التدفق في السوق ؛ ولكن، أجد عندي صعوبة في أغلب الأحيان للتصرّف وفق هذه المشاعر.

أوافق لأوافق

21. هناك العديد من الأوقات عندما أكون في مركز مضاربة ناجح ومُربح ومن ثم أعرف الحركة قد إنتهت بصورة أساسية، لكنني لا أتقدم لأجني أرباحي.

أوافق لأوافق

22. مهما كان مقدار المال الذي أحققه في مركز المضاربة كثير، فأنا نادراً وأبداً ما أشعر بالرضى وأشعر بأنني كان يمكن أن أحقق أكثر.

أوافق لأوافق

23. عندما أأخذ مركز مضاربة، أشعر بأن لديّ موقف سلوكي إيجابي. وأتوقع كلّ المال الذي من الممكن أن أحققه من هذا المركز بصورة إيجابية.

أوافق لأوافق

24. المكوّن الأكثر أهمية في مقدرة المتاجر على تجميع المال بمرور الوقت هو أن يكون عنده اعتقاد وثقة في لإشتماراريتته بثبات وإتساقه الخاص.

أوافق لأوافق

25. إذا تم مَنحك أُمْنِيَة تتمكن بها من إكتساب مهارة متاجرة واحدة فوراً، فأَي مهارة ستختار؟

26. أنا كثيراً ما أقضي العديد من الليالي المَورقة لا أستطيع النوم قَلقاً من السوق.

أوافق لأوافق

27. هل تَشعرُ أبداً بالإضطرار لإِتخاذ والإقدام على مركز مضاربة لأنك خائف من أن تُفسدَ الأمور؟

نعم لا

28. بالرغم من أنها لا تحدث كثيراً في أغلب الأحيان، فأنا حقاً أحبُّ متاجرتي أن تكونَ مثاليةً. فعندما أقرأ السوق بإتقان أشعرُ بشعور جيد جداً يُعوضني عن كلِّ الأوقات التي لا أنجح فيها بذلك.

أوافق لأوافق

29. هل تجدُ نفسك كثيراً ما تُخططُ لمراكز متاجرة ولا تُنفذها، و أحياناً تُنفذُ مُضاربات لم تُخططُ لها؟

نعم لا

30. اشرح في بضعة جُمَل وضحْ لماذا أكثر المُتاجرين أَمَا لا يربحونَ المالَ أو ليسوا قادرين على الحِفاظ على ما كسبوه.

-
-
-
-

ضعْ أجوبتكَ جانباً حتى تنتهي من قراءة هذا الكتاب. وبعد أن تُتَهي الفصل الأخير ("التفكير كمتاجر")، جاوب على إستطلاع الرأي للميول السلوكية مرة ثانية — وهو تم إعادة طباعته في نهاية

الكتاب. أنت قد تُفاجئُ لرؤية كم هي أجوبتك تختلفُ عن المرة الأولى.

الفصل الأول

الطريق إلى النجاح هل هو التحليل التقني أو التحليل الأساسي،
أم هو التحليل العقلي؟

في البداية: التحليل الأساسي

من الذي يتذكر عندما كان التحليل الأساسي يُعتبر الحقيقة الوحيدة أو الطريقة الصحيحة لإتخاذ قرارات المضاربة؟ عندما بدأت بالمُتاجرة في 1978، كان التحليل التقني يُستعمل من قبل حفنة قليلة

من التُجار، وكان يُنظر إليهم من قبل بقية التجار في السوق كمجانين على أحسن الفروض

ومن الصعب أن تُصدق الآن، أنه حتى عهد ليس ببعيد كانت وول ستريت وأغلب مؤسسات التمويل الرئيسية والمؤسسات المالية بأن التحليل التقني كان نوع من الشعوذة

الآن، بالطبع، تغيرت النظرة. تقريباً كل التُجار المحترفين يستخدمون على الأقل نوع واحد من أنواع التحليل التقني لمعاونتهم في صياغة إستراتيجيات مضاربتهم. ماعدا بعض الجيوب المعزولة

الصغيرة في الجالية الأكاديمية، التحليل الأساسي "الخالص" إنقرض. ما الذي سبب هذا التحوّل الجذري في المنظور؟ أنا متأكد أنها ليست بمفاجأة لأي أحد أن الجواب على هذا السؤال بسيطة جداً:

المال! إن المشكلة في إتخاذ قرارات المضاربة بالإعتماد فقط على التحليل الأساسي هي الصعوبة المتأصلة في تحقيق أرباح مستمرة بثبات عن طريق هذا المدخل.

لأولئك الذين قد لا يكون التحليل الأساسي مألوف لديهم، دعوني أوضح. التحليل الأساسي يُحاول الأخذ بالإعتبار كل المتغيرات التي يُمكن أن تؤثر على الإلتزان النسبي أو عدم الإلتزان بين العرض

والطلب المحتمل لأيّ سهم معيّن، سلعة، أو أداة مالية. بإستعمال النماذج الرياضية بشكل رئيسي والتي تُعطي وزن لأهمية كل عامل من تشكيلة متنوعة من العوامل (أسعار فائدة، ميزانيات، نماذج

التغير في الطقس، والعديد من العوامل)، يستنبط المُحلّل ما يجب أن يكون عليه السعر في وقت ما في المستقبل.

إن المشكلة بهذه النماذج بأنهم نادراً، أبداً، ما يأخذون في الإعتبار التّجار الآخرين كمتغيرات من ضمن العوامل المتغيرة في هذه النماذج والمعادلات. الناس، من خلال إظهار وتنفيذ إعتقاداتهم

وتوقعاتهم حول المستقبل، يجعلون الأسعار تتحرك — وليس النماذج من يفعل ذلك. الحقيقة بأن نموذج ما إستنبط تقدير منطقيّ ومعقول مستنداً على كل المتغيرات ذات العلاقة المتوفرة، ليست

حقيقة ذات قيمة إذا كان المضاربون المسؤولون عن أغلب حجم التعاملات التجارية ليسوا مدركين للنموذج أو لا يؤمنون به.

في واقع الامر، العديد من المضاربين، خصوصاً أولئك المتواجدين في صالة تبادل الأسهم المستقبلية وهم من لهم القدرة على تحريك الأسعار بشكل عنيف جداً في إتجاه أو آخر، تجدهم في العادة

ليست لديهم أدنى معرفة بعوامل العرض والطلب الأساسية التي يُفترض أن يكون لها تأثير على الأسعار. علاوة على ذلك، فإنه في كل لحظة، معظم تفاعلاتهم في المضاربة تكون مدفوعة بردّ الفعل

وكاستجابة لعوامل عاطفية تكون بالكامل خارج مُحددات المنظومة الرياضية لنموذج التحليل الأساسي. بكلمة أخرى، الناس الذين يُضاربون (وبالتالي يُحرّكون الأسعار) لا يتصرفون دائماً وفق

.إسلوب عقلائي.

في النهاية، المُحلل الأساسي يُمكن أن يتنبأ بصورة صحيحة أين يجب أن تكون الأسعار في وقت ما في المستقبل. لكن في هذه الأثناء، حركة السعر يُمكن أن تكون متذبذبة جداً بحيث سيكونُ صعب

.جداً، إن لم يكن مستحيل، البقاء في المركز المفتوح لكي تُحقق الهدف

=====

التحول إلى التحليل التقني

التحليل التقني كان متواجد طالما كانت هناك أسواق مُنظمة على شكل بورصات. لكن مجتمع المضاربة لم يقبل التحليل التقني كأداة فعالة لربح المال حتى أواخر السبعينات أو أوائل الثمانينات. وهنا

.عرف المُحلل التقني بأن غالبية مجتمع السوق إستغرقه الأمر أجيال للحاق به

عدد مُعين من التُجار يُشاركون في عمليات الأسواق في أي يوم مُعين، إسبوع، أو شهر. العديد من هؤلاء التُجار يعملون نفس المجموعة من الأشياء مراراً وتكراراً في محاولتهم لجمع المال. بكلمة

أخرى، يُطور الأفراد أنماط سلوك، والمجموعة من الأفراد، من خلال تفاعلهم مع بعضهم البعض بصورة ثابتة ومستمرة، يُشكّلون أنماط السلوك الجماعية. هذه الأنماط السلوكية يمكن ملاحظتها

وقابلة للقياس والتقنين، وهذه الأنماط تكرر نفسها بصورة مستمرة حتى أمكن الإعتماد عليها إحصائياً واكتسبت مصداقية. التحليل التقني هو طريقة لتنظيم هذا السلوك الجماعي إلى أنماط يمكن

تمييزها والتعرّف عليها بحيث تُعطي إشارة واضحة عندما يكون هناك احتمالية أكبر لترجيح حدوث شيء ما على آخر. بمعنى، يَسْمَحُ التحليلُ التقني لك بالدُخُولِ إلى عقلِ السوقِ لتَوَقُّعِ ما الذي من

المحتمل أن يحدثَ قادمًا، مستنداً على ما هو نوعِ الأنماط التي ولّدها السوقُ في اللحظةِ السابقةِ

كطريقة لإستنباط حركةِ السعرِ المستقبليةِ، تفوق التحليلِ التقني كثيراً على الأساسي الخالص. فهو يبقي المضاربَ مركزاً على ما يفعله السوقُ حالياً كعلاقة مع ما عمله السوق في الماضي، بدلاً من

أن يُركِّزَ على ما يجب على السوقِ عمله مُستنداً فقط على ما هو منطقيٌّ ومعقولٌ كما هو مُحدّد من قبل نموذج رياضي ما. من الناحية الأخرى، يَخْلُقُ التحليلُ الأساسي ما أُسميه "فجوة الواقع

"الحالي" بين "ماذا يجب أن يُكونُ" و "ما هو كائن

فجوة الواقع الحالي هذه تجعلُ من الصعوبة جداً عمل أيّ شيء ما عدا توقّعات طويلة المدى جداً والتي من الصعوبة جداً تنفيذها وإستغلالها، حتى حتى عندما تكون صحيحة

على النقيض من ذلك، التحليل التقني لا يَغْلِقُ فجوة الواقع الحالي هذه فقط، لكن أيضاً يُوفِّرُ للمُضارب عدد غير محدود عملياً من الإحتمالات لإستغلالها. تَفْتَحُ النظرةُ التقنيّةُ الكثيرَ والكثيرَ من

الإحتمالات لأنها تُميِّزُ ظهور نفس أنماطِ السلوكِ المتكرّرة في كُلِّ الأطر الزمنية — لحظة بلحظة، يومي، إسبوعي، سنوياً، وكلّ فترة زمنية موجودة. بكلمات أخرى،

التحليل التقني يُحوّلُ السوقِ إلى نهر لانتهائي من الفرص لإدراك الثراء

=====

التحول إلى التحليل العقلي

إذا كان التحليل التقني يعمل جيداً، فما الذي يجعل العديد والعديد من جالية التجارة تنقل تركيزها وإهتمامها من التحليل التقني للأسواق إلى التحليل العقلي لأنفسهم، يعني علم النفس الخاص

بمضاربتهم الفردية؟ لإجابة هذا السؤال، أنت من المحتمل ليس من الضروري أن تعمل أي شيء أكثر من تسأل نفسك ما الذي جعلك تقتني هذا الكتاب. على الأغلب السبب بأنك مُستاء وغير راضي

من الاختلاف بين الذي تُدرّكه بأن هناك إمكانيات غير محدودة لجمع المال والأرباح وبين ما تنتهي به على الحد الأدنى والذي يكاد لا يُذكر. تلك هي مشكلة التحليل التقني، إذا كنت تُريد دعوتها

مشكلة. بمجرد أن تتعلم تمييز الأنماط البيانية وقراءة السوق، تجد أن هناك فرص بلا حدود لجمع المال والربح. ولكن، وأنا متأكد بأنك أصبحت تعرف، أن هناك فجوة ضخمة بين الذي تفهمه حول

الأسواق، وقدرتك لتحويل تلك المعرفة إلى أرباح ثابتة أو منحنى رأسمال مضاربة متصاعد بثبات

فكر بشأن عدد المرات التي نظرت فيها إلى الرسم البياني للسعر وقلت لنفسك، "!!!!!!"، يبدو أن السوق سيرتفع (أو سيهبط، حسب الحالة)، والذي اعتقدته وتنبأت به حدث في الحقيقة فعلاً

لكنك لم تقم بعمل أي شيء سوى مشاهدة ومراقبة السوق يتحرك بينما تحلم بتعاسة وندم على كل المال الذي كان يمكن أن تجمعه

هناك إختلاف كبير بين التَّوَقُّع والتنبؤ بحركة وإتجاه وبما سَيَحْدُثُ في السوقِ (والتفكيرُ بشأن كُلِّ المال الذي كان يُمكنُ أَنْ تَجْمَعَهُ) والواقع الحقيقي المُتمثل في الدُخُول والخروج في مراكز مُضاربة.

أنا أدعو هذا الإختلافِ، وأشياء أُخرى مثله، "الفجوة النفسية" والتي يُمكنُ أَنْ تجعلَ المضاربة واحدة من المساعي الأكثر صعوبةً التي يُمكنُ أَنْ تَخْتَارَ أَنْ تتَعَهَّدها وتنتهجها للتربُّح وبالتأكيد أكثرها

غموضاً للإتقان. إنَّ السؤالَ الكبيرَ: هلَ بالإمكانِ إتقان المضاربة والسيطرة عليها؟ هل من الممكن التصدي للمضاربة بنفس السهولةِ والبساطةِ التي تكون عليها متى كنت تُراقبُ السوقَ فقط وتُفَكِّرُ

بشأن النجاح وقت المُراقبة فقط، مقارنةً بواقع الإضطراب للإقدام على الدخول والخروج من مراكز مضاربة؟ الجوابُ ليسَ فقط "بالصريح بنعم"، لكن هذا الكتابِ تم تصميمُه لإعطائك — البصيرة

والفهمُ بشأن نفسك وحول طبيعة المضاربة. ولذا ستكون النتيجة أن تُصبح المضاربة في الواقع الحقيقي سهلة وبسيطة وخالية من الإجهاد والضغط النفسي كما في حال وأنت فقط تُراقبُ السوقَ

وتُفَكِّرُ بِعَمَلِ المضاربة وأخذ مراكز في خيالك فقط.

هذا قد يبدو مثل أمر جسيم، وللبعض منكم هو قد يبدو حتى مستحيل. لكنَّه ليسَ كذلك. هناك ناس أتقنوا فنَّ تجارة، وأغلَقوا الفجوة بين الإمكاناتِ والإحتمالات المتوفرة والحد الأدنى لأداءهم. لكن

كما أنت قد تتوقَّعُ مُسبقاً قبل أن أقولها لك، هؤلاء الفائزين نسبياً قَلِيلُونَ في العَدَدِ إذا ما قورنوا بعددِ المضاربين الذين يُواجهون درجاتَ مختلفةً من الإحباطِ، وصولاً إلى الغضبِ العارمِ، ويتسائلون

لماذا هم لا يستطيعون تحقيق النجاحِ الثابتِ الذي يتوقَّعون إليه بشدة ويتمنونه.

في الواقع، الإختلافات بين هذان الإثنان من مجموعات المضاربون (الفائزون بثبات وباستمرار والآخرون كلهم) مماثلة إلى الإختلافات بين الأرض والقمر. إنَّ الأرض والقمر كلاهما من الأجرام

السماوية التي توجد في نفس النظام الشمسي، لذا عندهم شيء مشترك. لكنهم مختلفون في الطبيعة والخصائص كالليل والنهار. بنفس الحجة والمقاربة، أي واحد يقوم بالمضاربة على مركز في

السوق يُمكن أن يدعي أنه أصبح مضارب، لكن عندما تُقارن خصائص حفنة الفائزين بثبات بخصائص أغلب المضاربين الآخرين، أنت ستجدهم أيضاً مختلفين كالليل والنهار

إذا كان الذهاب إلى القمر يُمثلُ النجاح بثبات واستمرارية كمضارب، فنحن يُمكن أن نقول أن الوصول إلى القمر هو أمر مُحتمل. إنَّ الرحلة صعبة جداً و فقط حفنة من الناس استطاعت أن تحتملها.

من منظورنا هنا على الأرض، القمر مرئي عادة كلَّ ليلة وهو يبدو بشكل قريب جداً بحيث يُمكن فقط أن نمدَّ أصابعنا إليه ونلمسه.

المضاربة بنجاح تُعطي نفس الشعور. في أيَّ يوم من الأيام، إسبوع، أو شهر، الأسواق تُوفّر كميات كبيرة من المال إلى أي أحد عنده ويمتلك القدرة على المضاربة ويُقدم عليها. وحيث أن الأسواق

في حركة دؤوبة، فإن هذا المال يتدفق أيضاً بشكل ثابت ومستمر، ويجعل إمكانيات النجاح مُعظمة كثيراً وتكاد تكون أو على ما يبدو في قبضة يدك. وأنا أستعمل كلمة "تكاد تكون" لإجراء تمييز مهم

بين مجموعتي المضاربين الإثنتين. فهؤلاء الذين تعلموا كيف يكون الإستمرار بثبات، أو إخرقوا ما أُسميه "عتبة الإتساق"، المال ليس فقط ضمن قبضة أيديهم؛ بل هم يُمكن أن يأخذوه عملياً عند

رغبتهم في ذلك. أنا متأكد بأن البعض سيجدون هذا البيان صادم أو صعب التصديق، لكنّه حقيقي. هناك بعض الحدود، لكن في الأغلب، يصبُّ المال في حسابات هؤلاء المضاربين ويتدفق بمثل هذه

السهولة وبدون أي مجهود حتى أنه بمعنى الكلمة تجفل عقول الكثير من الناس وتكاد أن تطير

على أية حال، للمضاربين الذين لم يرتقوا إلى هذه المجموعة المنتقاة، تعني الكلمة "تكاد تكون" بالضبط الذي تدلُّ عليه. يبدو ويكاد الإتساق أو النجاح النهائي الذي يَرغبونه ويسعون إليه "في

المتناول"، أو "ضمن قبضتهم"، مباشرة قبل ينزلق من بين أصابعهم ويتبخّر أمام أعينهم، مراراً وتكراراً. إن الشيء الوحيد المتسق والمستمر مع هذه المجموعة هو الألم النفسي. بالتأكيد نعم،

عندهم لحظات من الإنتشاء بالسعادة، لكنّه ليس بمبالغة القول أن أغلب الوقت هم في حالة من الخوف، غضب، إحباط، قلق، إحباط، إحساس بالغدر، والندم. إذاً فما الذي يفصل هاتين المجموعتين

من المضاربين؟ هل هو القدرات العقلية الفذة؟ هل الفائزون بإستمرار ثابت ببساطة أذكى من الآخرون؟ هل يعملون بجديّة أكبر؟ هل هم محلّلين أفضل، أم يمتلكون برامج أنظمة متاجرة أفضل؟ هل

يَمْتَلِكُونَ الخِصَائِصَ الشَّخْصِيَّةَ المِتَّاصِلَةَ الَّتِي تَجْعَلُ الأَمْرَ أَكْثَرَ سَهولَةً عَلَيْهِمُ التَّعَامُلَ مَعَ الضَّغْوَطِ
الْحَادَّةِ لِلْمُضَارِبَةِ؟

كُلُّ هَذِهِ الإِحْتِمَالَاتِ تَبْدُو مَعْقُولَةً جَدًّا، وَلَكِنْ تَقِفُ عِنْدَ حَقِيقَةٍ وُجُودِ الكَثِيرِ مِنْ حَالَاتِ الفِشْلِ فِي عَالَمِ
المُضَارِبَةِ أَيضًا لِلبَعْضِ مِنْ أَلَمِ النِّاسِ وَأَكْثَرِهِمْ بَرَاعَةٌ وَأَصْحَابُ إِنْجَازَاتٍ فِي هَذَا المُجْتَمَعِ. إِنَّ

المِجْمُوعَةُ الأَكْبَرُ للخَاسِرِينَ بِاسْتِمْرَارٍ وَثَبَاتٍ تَتَكُونُ بِصُورَةٍ رِئِيسِيَّةٍ مِنْ الأَطْبَاءِ، مَحَامُونَ،
مِهْنَدِسُونَ، عُلَمَاءَ، مَدْرَاءَ تَنْفِيزِيَّيْنَ، مِتْقَاعِدُونَ أَغْنِيَاءَ، وَرِجَالُ أَعْمَالٍ

عِلَاوَةً عَلَى ذَلِكَ، أَغْلِبُ أَبْرَعٍ وَأَفْضَلِ مُحَلِّلي الأَسْوَاقِ فِي عَالَمِ المَالِ يَكُونُونَ أَسْوَأَ مُضَارِبِينَ يُمَكِّنُ
تَحْلِيلَهُمُ. القُدْرَاتُ العَقْلِيَّةُ وَالدِّكَاءُ وَتَحْلِيلُ السُّوقِ الجَيِّدِ يُمَكِّنُ أَنْ الطَّرِيقَ إِلَى النِّجَاحِ يُسَاهِمُ فِي
النِّجَاحِ

بِالتَّأَكِيدِ، لَكِنَّهُمْ لَيْسُوا العَوَامِلَ الحَاسِمَةَ الَّتِي تَفْصِلُ الفَائِزِينَ بِثَبَاتٍ عَنِ الأَخْرُونَ. حَسَنًا، إِذَا لَمْ يَكُنْ
السَّبَبُ هُوَ الدِّكَاءُ أَوْ التَّحْلِيلُ الأَفْضَلُ، إِذَا مَاذَا عَسَاهُ أَنْ يَكُونَ؟

لِكُونِي عَمِلْتُ مَعَ البَعْضِ مِنْ أَفْضَلِ وَالبَعْضِ مِنْ أَسْوَأِ المُضَارِبِينَ فِي هَذَا المِجَالِ، وَبَعْدَ أَنْ سَاعَدْتُ
البَعْضَ مِنْ الأَسْوَأِ لِيُصْبِحُوا البَعْضَ مِنْ الأَفْضَلِ، أَنَا يُمَكِّنُنِي أَنْ أَذْكَرَ بِدُونِ شَكِّ بَأَنَّهُ هُنَاكَ أَسْبَابٌ

مَعِينَةٌ لِنَتَفُوقِ أَفْضَلِ المُضَارِبِينَ بِثَبَاتٍ عَنِ الأَخْرُونَ

إِذَا أَنَا كَانِ لَا بَدَّ أَنْ أُخْتَرَلَ كُلُّ الأَسْبَابِ فِي سَبَبٍ وَاحِدٍ، أَنَا أَقُولُ بِبِيسَاطَةٍ بَأَنَّ أَفْضَلِ المُضَارِبِينَ
يُفَكِّرُونَ بِشَكْلِ مُخْتَلَفٍ عَنِ البَقِيَّةِ. أَعْرِفُ أَنَّ هَذَا لَا يَبْدُو عَمِيقًا جَدًّا، لَكِنَّهُ لَهُ نَتَائِجٌ وَتَأْثِيرَاتٌ عَمِيقَةٌ

إذا

بالفعل إستطعت أن تستوعب ما يعنيه التفكير بشكل مختلف

إلى حدٍ ما، جميعنا نُفكر بشكل مختلف عن الآخرون. نحن قَدْ لا نَكُونُ منتبهون إلى هذه الحقيقةِ دائماً؛ حتى أنه يبدو طبيعياً الافتراض بأن الناس الآخرين يشاركوننا في كيفية فهمنا وتصوّراتنا

وتفسيراتنا للأحداث. في الحقيقة، هذه الفرضية تُواصلُ الظهور بأنها صحيحة حتى نجد أنفسنا في خلاف أساسي ومبدأى مع شخص ما حول شيءٍ كلانا خبرناه. عدا عن مظهرنا الجسدي، فإن
طريقة

تفكيرنا هي التي تجعلنا فريدون، وفي الغالب تجعلنا فريدين ومميزين أكثر مما يصبغه علينا مظهرنا الجسدي.

دعونا نَعُودُ إلى المضاربين. ما هو المختلف حول الطريقة التي يُفكّر بها أفضل المضاربين مقارنةً بالطريقة التي يُفكّر بها أولئك الذين ما زالوا يُكافحون؟ بينما يُمكننا أن نقول بأن الأسواق المالية

يُمكنُ أن تُوصَفَ كساحة الفرصِ اللانهائية، فهي في نفس الوقت تُواجهُ الفردَ وتصدمه بالبعض من أفسى العوامل النفسية العنيفة والمُعاكسة والتي من المُمكنُ أن يتعرّضَ لها. في مرحلةٍ ما، كلُّ

مُضارب يتعلّم شيئاً عن الأسواق المالية يُبين له متى تنشأ الفرص للمضاربة. لكن بتعلّمك كيف تُميّزُ فرصة الشراء أو البيع لا يعني بأنك تعلّمت أن تُفكر مثل مُضارب

الخاصية الحاسمة التي تَفْصِلُ الفائزين بإستمرار وثبات عن الآخرين هي: الفائزون حازوا على مجموعة من القدرات العقلية المُكتسبة — مجموعة مُتفردة من الإتجاهات السلوكية — والتي تَسْمَحُ

لهم بالبقاء مُرَكِّزين، منضبطين، وقبل كل شيء، تملأهم الثقة بالرغم من الظروف المضادة. كنتيجة لذلك، فهم لم يعودوا معرضون للمخاوف السائدة وأخطاء المضاربة اللذان يُصيبان الآخرون. كُلّ

شخص ممن يعملون في المضاربة ينتهي به الأمر بتعلّم شيءٍ ما حول الأسواق؛ والقليل جداً من الأُناس الذين يُضاربون يتعلّمون السلوكيات التي لا غنى عنها أبداً ليُصبح الشخص فائز

بإستمرارية. كما أنه يُمكن أن يتعلّم الناس إتقان التقنيّة الصحيحة لأرجحة مضرب التنس أو عصاً الغولف، فاتساقهم، أو عدمه، بلا شك يُأتي من مواقفهم السلوكية. المضاربون الذين فعلوها ونجحوا

في العبور لما بعد "عتبة الإستمرارية" عادة ما يكونوا حَبِروا الكثير من الألم (كلاهما نفسي ومالي) قَبْلَ أن يكتسبوا مهارة السلوك الذي يَسْمَحُ لهم بالتعامل بنجاح في الأسواق المالية. والإستثناءات

القليلة جداً عادة تكون لأولئك الذين وُلِدوا في عائلات ناجحة في الأسواق المالية والمضاربة أو الذين بدأوا مهنة المضاربة تحت توجيه وإشراف ورعاية شخص ما ممن يفهمون الطبيعة الحقيقية

للمضاربة، وبنفس الأهمية، يكون هذا الشخص يعرف كيف يُعلّمه.

لماذا يشيع الألم النفسي والكارثة المالية بين المضاربين؟ إنَّ الجوابَ البسيطَ بأنَّ معظمنا لم يكن محظوظ بما فيه الكفاية لبدء مهنتنا في المضاربة بالتوجيه الصحيح.

على أية حال، الأسبابُ أعمقُ بكثيرٍ من هذا. لقد قضيت السنوات السبع عشرة الأخيرة أُشرِّحُ الديناميكا النفسية وراء المضاربة لكي أتمكّن من أن أُطوِّر طرقَ فعّالةً لتعليم مبادئ النجاح. والذي

إكتشفتهُ بأنَّ المضاربة مليئةٌ بالتناقضاتِ والإختلافاتِ في طُرُقِ التّفكيرِ بما فيه الكفاية لجعل التعلُّم أن تكون ناجحاً صعب جداً. في الحقيقة، إذا أنا كان لا بُدَّ أن أُختارَ كلمةً واحدةً والتي من الممكن أن

"تُغلفُ طبيعةَ المضاربة، فسَتَكُونُ "التناقض

طبقاً للقاموسِ ، التناقض هو شَيْءٌ يَبْدُو أن لديه صفاتٌ متناقضةٌ أو متناقض مع الإعتقاد السائد (.أو للمفاهيم العامة لدى الناسِ)

الكارثة المالية والنفسية شائعة بين المضاربين لأن العديد من وجهات النظر والميول للتصرف والمبادئ والتي تكون مثالية جداً في حياتنا اليومية لها التأثير المعاكس في بيئة المضاربة. فهي غير

قابلة للتطبيق ولا تعمل في هذه البيئة. الكثير من المضاربين يبدأون مهنة المضاربة وهم يفتقدون إلى الفهم الحقيقي والأساسي لمعنى أن تكونُ مُضارب، والمهارات التي يحتاجها الأمر، والعمق الذي

يجب أن تتطور إليه تلك المهارات

وهذا مثال أساسي عن الذي أتحدثُ عنه: المضاربة خطيرةٌ أصلاً. على حد علمي، لا تود متاجرةٌ تستطيع أن تضمن نتيجتها؛ لذا، إمكانية أن تكون على خطأ وتخسر أموال دائماً حاضرة. لذا عندما

تُقدم على مضاربة على مركز في المحفظة المالية، هل بالإمكان أن تُعتبر نفسك مُخاطر ومُقدم على مُخاطرة؟ بالرغم من أن هذا قد يبدو مثل سؤال مُخادع، فهو ليس كذلك.

الجواب المنطقي على هذا السؤال، بشكل صريح ومُباشر، هو نعم. إذا قُمت بنشاطٍ هو مُخاطرة بطبيعته، إذاً أنا بالتأكيد مُخاطر. هذه فرضية معقولة جداً لأيّ مُضارب. في الحقيقة، ليس فقط عملياً كُلّ

المُضارِبين يفترضون هذه الفرضية، لكن أكثر المُضارِبين يفتخرون بالتفكير في أنفسهم كمُخاطرين. والمشكلة بأن الفرضية ليست بعيدة عن الحقيقة. بالطبع، أيّ مُضارب هو يأخذ مُخاطرة عندما

يُقدم على عملية مضاربة، لكن هذا لا يعني بأنه بالتبعية مُتقبلٌ لذلك الخطر. بكلمات أخرى، كُلّ المُضارِبات خطيرة لأن نتائجها هي احتمالات — ليست مضمونة. لكن هل بالفعل كل المُضارِبين

يعتقدون حقاً بأنهم يُقدمون على مُخاطرة عندما يقومون بعملية مُضاربة؟ هل قبلوا حقاً حقيقة أن نتيجة المُضاربة هي نتيجة محتملة غير مضمونة؟ علاوة على ذلك، هل قبلوا النتائج والتبعات المحتملة بالكامل؟

إنّ الجواب، بشكل صريح، لا! أكثر المُضارِبين ليس لديهمُ بالتأكيد مفهوم ما يعنيه أن تكون مُخاطر بالطريقة التي يُفكرُ بها المُضارب الناجح حول المُخاطرة. أفضل المُضارِبين ليسوا فقط يتحمّلون

الإقدام على المخاطرة، ولكنهم تعلموا أيضاً أن يقبلوا ويعتقوا ذلك الخطر. هناك فجوة نفسية عميقة بين إفتراضك بأنك من المقدمين على المخاطرة لأنك تقوم بالمضاربات وبين تقبل الأخطار

المتأصلة والمرتبطة بالكامل بكل مضاربة. عندما تتقبل الأخطار بالكامل، سيكون لذلك نتائج عميقة على الحد الأدنى لأدائك. أفضل التجار يمكن أن يقدموا على عمليات المضاربة بدون أدنى تردد أو

تنازع ذهني، وبنفس الإحساس بالحرية وبدون تردد أيضاً أو تنازع، يعترفون بأن العملية التي قاموا بها ليست جيدة ولن تعطيتهم النتائج المرجوة ولن تعمل. هم يمكن أن يخرجوا من عمليات

المضاربة المفتوحة ويغلقونها — حتى على خسائر — ولا يسبب لهم ذلك ولا يؤثر لديهم أدنى إحساس بعدم الراحة النفسية. بكلمات أخرى، الأخطار المتأصلة والمرتبطة بالمتاجرة والمضاربة لا

تجعل أفضل التجار يفقدون انضباطهم، تركيزهم، أو إحساسهم بالثقة. إذا أنت غير قادر على المتاجرة بدون أدنى إحساس بالضيق وعدم الراحة النفسية (وبشكل محدد، الإحساس بالخوف)، إذا أنت

لم تتعلم كيف تتقبل الأخطار المتأصلة والمرتبطة بالمتاجرة. هذه مشكلة كبيرة، لأنه إلى أي درجة أنت لا تقبل الخطر، فإلى نفس الدرجة أنت ستتفادي الخطر. محاولة تفادي شيء لا يمكن تفاديه

سيكون له تأثيرات كارثية على قدرتك على المتاجرة بنجاح. التعلّم بصدق قبول الأخطار حقاً في أي مسعى أو مجال يمكن أن يكون صعباً، لكنه صعب جداً للمتاجرين، خصوصاً مع الوضع في

الإعتراف ما هو مهدد بالضياح والفقدان. ما هو عموماً أكثر ما نخافه (بالإضافة إلى الموت أو إلقاء خطاب أمام جموع من الناس)؟ بالتأكيد، خسارة المال وأن تكون على خطأ كلاهما يحتل ترتيب

قريب من قمة القائمة. الإعراف والإقرار بأننا على خطأ وخسارتنا للمال الذي في حساب مُاجرتنا يُمكن أن يَكُون مؤلم جداً، وبالتأكيد شيء نتفاداه. ولكن سنظل كمتاجرين ومُضاربين، مُعرّضين

ومُتواجهين مع هذين الاحتمالان فعلياً كل لحظة نحن لدينا فيها مراكز مُضاربة. الآن، أنت قد تقول لنفسك، "عدا الحقيقة بأن هذا مؤلم كثيراً، فإنه شعور طبيعي عدم الرغبة في أن أكون على خطأ

وأن أفقد شيئاً ما؛ لذا، ولذلك من الملائم لي أن أقوم بمهما يكن لتفادي ذلك." أتفق معك. لكنّه أيضاً هذا الشعور الطبيعي الذي يجعل المتاجرة (والتي تبدو أنها يجب أن تكون سهلة) صعبة جداً

المتاجرة أو المُضاربة تُعرضنا إلى تناقض مبدئي: كيف نبقى واثقين ومُركّزين ومنضبطين في مواجهة شيء مُحير وغير مُؤكد باستمرار؟ عندما تكون قد تعلمت كيف "تُفكر" مثل مُضارب، ذلك

بالضبط ما أنت ستكُون قادر على أن تعمله. تعلم كيف تُعيد تعريف نشاطات المتاجرة والمُضاربة بالطريقة التي تسمع لك بقَبول كل الأخطار هو المفتاح للمقدرة على التفكير مثل المتاجر المُضارب

الناجح. تعلم قَبول المخاطر هو مهارة متاجرة ومُضاربة — المهارة الأكثر أهمية التي أنت يُمكن أن تتعلمها. رغم ذلك فإنه نادر أن تجد المتاجرين في طور النمو والتعلم يضعون أيّ إنتباه أو يبذلون أيّ جهد لتعلم قَبول المخاطر

عندما تتعلم مهارة المتاجرة المتمثلة في قبول المخاطرة، فلن يستطيع السوق أن يُولد معلومات تستطيع أن تُصنفها أو تُعرفها بأنها مؤلمة. إذا كانت المعلومات التي يُولدها السوق ليس عندها

الإمكانية لأن تُسبب لك ألم نفسي، فليس هناك شيء عليك تفاديه. هي فقط معلومات، تُخبرك عن
الإمكانيات المتاحة. هذا ما يُطلق عليه المنظور الموضوعي — وهو الذي لم يُشوش أو يُحرّف

بسبب مخاوفك مما سيحدث أو لا يحدث.

أنا متأكد من أنه ليس هناك مُتاجر واحد ممن يقرأون هذا الكتاب لم يُقدم على الدخول في عملية
مُضاربة بدري جداً عن موعدها - قبل أن تتحقق أي إشرطات للمُتاجرة وقبل أن يُولد السوق
حقيقة

أي إشارة، أو مُتأخر جداً — بعد فترة طويلة من توليد السوق لإشارة المُضاربة. هل يوجد أي
مُضارب لم يُقنع نفسه بأن لا يقبل أي خسارة، فتكون النتيجة، أن تتحوّل خسائره إلى خسائر
أضخم؛ أو

يخرج من المراكز الرباحة قبل الآوان؛ أو يجد نفسه في عملية ناجحة لكن لم يستفد منها أو يأخذ
أي أرباح، بل يترك عملياته الناجحة لتتحوّل إلى واحدة من العمليات الخاسرة؛ أو حرّك أمر وقف

الخسارة أقرب إلى نقطة دخوله، فقط ليُفعل أمر وقف الخسارة ويعود السوق بعدها ليتحرك في
الإتجاه الذي كان سيحقق له الأرباح؟ هذه الأفعال هي القليل من الكثير من الأخطاء التي يُداوم
عليها

المُضاربين مراراً وتكراراً. هذه ليست أخطاءً متولدة عن طريق السوق. يعني، هذه الأخطاء لا
تجىء من السوق. إنّ السوق محايدة، بمعنى أنه يتحرّك ويُولد معلوماتاً حول نفسه. تُوفّر الحركة

والمعلومات لكلُّ منّا الفرصة لعمل شيء ما، وهذا هو كُلُّ شيء! الأسواق ليس لديها أيّ سلطة
أو قوّة على الطريقة الفريدة لكلِّ منّا لإدراك وتفسير هذه المعلومات والتي تختلف من فرد لآخر،

وليس للسوق السيطرة على القرارات والأفعال التي نقوم بها نتيجة ما تلقيناه من معلومات وفسرناها بمنظورنا الخاص. إن الأخطاءَ ذكرتُها والمزيد منها هي فقط نتيجة لما أُطلق عليه "مواقف"

سلوكية في المتاجرة معيبة و والمنظور الشخصي المعيب. "المواقف السلوكية المعيبة هي التي تتبني وتنتج الخوف بدلاً من الثقة والثقة في النفس

أنا لا أعتقد أنه يُمكنني أن أوضح الاختلاف بين الفائزين باستمرار وثبات والآخرين حقاً ببساطة أكثر من هذا: أفضل المتاجرين ليسوا بخائفين. هم ليسوا خائفين لأنهم طوّروا المواقف السلوكية

التي تعطيهم الدرجة الأعظم من المرونة العقلية للإنسياب جيئة وذهابا في عمليات متاجرة مستندة على ما يُخبرهم به السوق من منظوره عن الإحتمالات الممكنة. في نفس الوقت، فقد طوّروا أفضل

المتاجرين المواقف السلوكية التي تمنعهم من أن يصبحوا متهورين. الآخرون خائفون، لدرجة ما أو لأخرى. وعندما يكونون ليسوا خائفين، يكون عندهم الميل أن يصبحوا متهورين ويخلقون

لأنفسهم التجربة المريرة والموقف الذي سيجعلهم خائفين من تلك اللحظة القاسية وما بعدها.

خمسة وتسعون بالمائة من أخطاء متاجرتك التي من المحتمل أن تفعلها والتي تُسبب تبخر أموالك أمام عينيك — ستنتج عن مواقفك السلوكية حول كونك على خطأ، وحول أن تخسر المال، وحول

إفسادك للأمور، وحول تركك للمال على الطاولة وعدم إستغلالك لعملية المتاجرة التي قمت بها حتى نهاية أرباحها. و هم ما أسميهم مخاوف المتاجرة الأربعة الأساسية

الآن، أنت قد تقولُ إلى نفسك، "أنا لا أعرفُ ما هذا: أنا فكرتُ دوماً أن المتاجرين يجبُ دوماً أن يكونَ عندهمُ خوفٌ صحي من الأسواق." مرةً أخرى، هذه فرضية منطقية ومعقولة جداً. لكن عندما

يتعلق الأمر بالمتاجرة، مخاوفك ستعمل ضدك بطريقة بحيث أنك ستتسبب في أن الشيء ذاته الذي تخشى من وقوعه في أن يقع في الحقيقة. إذا أنت تخاف من أن تكونَ على خطأ، خوفك سيتلاعب

على فهمك وتلقيك المعلومات من السوق بطريقة ستجعلك تقوم بشئٍ ينتهي بجعلك خاطئ. عندما تكون خائف، لا توجد أي إمكانيات أو احتمالات أخرى. أنت لا تستطيع إدراك الإمكانيات والاحتمالات

الأخرى أو أن تتصرف معهم بشكل صحيح حتى إذا استطعت إدراكهم لأن الخوف يسبب الشلل. جسدياً، يجعلنا الخوف نتجمد أو نهرب جرياً. عقلياً، يجعلنا نضيق بؤرة انتباهنا إلى حالة خوفنا.
هذا

معناه بأن الأفكار حول الإمكانيات والاحتمالات الأخرى، بالإضافة إلى أن المعلومات الأخرى المتوفرة من السوق، يتم صدها. أنت لن تفكر بشأن كل الأشياء العقلانية تعلمتها حول السوق حتى تتحرر

من خوفك بإنهاء الحدث المسبب له. ثم ستجلس تفكر بينك وبين نفسك، "كنت أعرف ذلك. لماذا لم أفكر فيه وقتها؟"، أو "لماذا لم أستطع أن أتصرف معه وقتها؟"

إنه لمن الصعب جداً إدراك أن مصدر هذه المشاكل هو مواقفنا السلوكية الخاصة الغير ملائمة. ذلك ما يجعل الخوف مأكراً جداً. العديد من أنماط التفكير التي تؤثر عكسياً على متاجرتنا تكون عملية

من عمليات الطُّرُق الطبيعية التي تم تربيتنا عليها لنفكر في إطارها ونرى العالم بمنظورها. أنماط التفكير هذه قد تشرَّبناها جداً بحيث إنه من النادر أن يخطر ببالنا أن مصدر الصعوبات في

متاجرتنا هو داخلي، ناتج من حالتنا العقلية. بالتأكيد، يبدو أنه من طبيعي أكثر أن ننظر لمصدر مشكلتنا على أنه شيء خارجي وليس فينا، شيء في السوق مثلاً، لأن الشعور الذي يملكنا وقتها أن

السوق هو المُتسبب في ألمانا، إحباطنا، وإستياءنا وعدم رضانا.

من الواضح أن هذه مفاهيم مجردة وبالتأكيد ليست بشيء سيهتم به أكثر المضاربين. رغم ذلك تفهم العلاقة بين الإعتقادات، والمواقف السلوكية، و كيفية التلقي لما نستوعبه أساسي للمضاربة

مثلاً هو تعلم ضربة الإرسال أساسي للعب التنس، أو كتعلم كيفية إمساك مضرب الجولف. بطريقة أخرى، الفهم والسيطرة على كيفية فهمك وتلقيك معلومات السوق مهم فقط إلى الحد الذي تريد به

إنجاز نتائج مستمرة بثبات.

أقول هذا لأن هناك شيء آخر متعلق بالمُتاجرة التي حقيقي كحقيقة الجملة التي ذكرتها توأ: ليس عليك أن تعرف أي شيء حول نفسك أو الأسواق لكي تقدم على إتخاذ مركز مضاربة ناجح في

حسابك، مثلاً أنه ليس من الضروري أن تعرف الطريقة الصحيحة للإمساك بمضرب التنس أو عصا الجولف لكي ترمي رمية جيدة من وقت لآخر. المرة الأولى التي لعبت فيها الجولف، ضربت
عدّة

رميات جيدة في خلال زمن اللعبة بالرغم من أنني ما تعلمت أي تقنية معينة؛ لكن كانت نتيجتي ما زالت أكثر من 120 خلال 18 حُفرة. بالتأكيد، لتحسين نتيجتي العامة إحتجت لتعلم تقنية. بالطبع،

نفس الشيء يكون في المتاجرة. نحتاج التقنية لتحقيق الإستمرارية بثبات. ولكن أي تقنية؟ هذه حقاً إحدى أكثر السمات والمُدخلات التي تُثير الحيرة في تعلم كيفية المتاجرة عملياً بنجاح. إذا لم نكن

مدركون أو لم نكن فاهمين لكيفية تأثير إعتقاداتنا ومواقفنا السلوكية على فهمنا لمعلومات السوق، سيبدو الأمر كما لو أن سلوك السوق هو الذي يُسبب عدم الإستمرار بثبات وإتساق. وكنتيجه لذلك،

سيكون من المنطقي بأن أفضل طريق لتفادي الخسائر وتُصبح مُستمرّاً بثبات وإتساق هو أن تتعلم أكثر عن الأسواق.

هذه الفكرة المنطقية هي فخ يسقط فيه تقريباً كلّ المضاربين في مرحلة ما إلى وقت ما، وهي تبدو منطقية جداً لا تشوبها شائبة. لكن هذا المدخل لتفادي الخسائر وللربح بإستمرارية ثابتة لا يُنَجح

فالسوق ببساطة يُوفر الكثير جداً — وتكون متعارضة في أغلب الأحيان — من المتغيرات التي من المفترض أخذها في الإعتبار. علاوة على ذلك، ليس هناك حدود لسلوك السوق. هو يُمكن أن يعمل

أي شيء في أية لحظة. في واقع الامر، ولأن كل شخص يُضارب هو مُتغير من متغيرات مُعادلة السوق فيمكن القول بأن كل فرد مُضارب يُمكن أن يُسبب عملياً أي شيء لأن يحدث. هذا يعني أنه
مهما

تعلمت حول سلوك السوق، ومهما أصبحت مُحلّل فذ، فلن تتعلم بما فيه الكفاية لكي تتوقع كل وسيلة مُحتملة يُمكن للسوق أن يجعلك على خطأ فيها أو يجعلك تفقد الأموال. إذاً لو أنك خائف من أن

تَكُونُ عَلَى خَطَأٍ أَوْ أَنْ تَخْسِرَ الْمَالَ، فَهَذَا يَعْنِي بِأَنَّكَ لَنْ تَتَعَلَّمَ بِمَا فِيهِ الْكِفَايَةُ لِأَنَّ تَسْتَعِيضَ عَنِ التَّأْثِيرَاتِ السَّلْبِيَّةِ الَّتِي تَتْرَكُهَا هَذِهِ الْمَخَافَةُ عَلَى قُدْرَتِكَ عَلَى أَنْ تَكُونَ مَوْضُوعِيًّا وَمَقْدَرَتِكَ عَلَى

التَّصَرُّفِ بِدُونِ تَرَدُّدٍ. بِكَلِمَاتٍ أُخْرَى، أَنْتَ لَنْ تَكُونَ وَاثِقًا تَجَاهَ الْحَيْرَةِ الثَّابِتَةَ وَالْمُسْتَمْرَةَ. إِنَّ الْحَقِيقَةَ الْبَارِدَةَ الصَّعْبَةَ لِلْمُتَاجِرَةِ هِيَ أَنْ كُلَّ عَمَلِيَّةٍ مُضَارِبَةٍ تَكُونُ نَتِيجَتُهَا مَجْهُولَةٌ. مَا لَمْ تَتَعَلَّمِ الْقَبُولَ

بِالكَامِلِ لِإِحْتِمَالِيَّةِ الْوَصُولِ لِنَتِيجَةِ مَجْهُولَةٍ، فَأَنْتَ سَتَحَاوِلُ أَمَّا شُعُورِيًّا أَوْ لَا شُعُورِيًّا تَفَادِي أَيِّ إِمْكَانِيَّةٍ لِلْوُقُوعِ فِي أَيِّ شَيْءٍ تُعْرِفُهُ كَمَوْلِمٍ لَكَ. وَفِي خِلَالِ هَذِهِ الْمَحَاوَلَاتِ، سَتُوقِعُ نَفْسَكَ فِي أَيِّ عِدَدٍ مِنْ

الْأَخْطَاءِ الْمُكَلَّفَةِ الَّتِي وُلِدَتْهَا بِنَفْسِكَ.

وَالآنَ، أَنَا لَا أَقْتَرِحُ بِأَنَّنا لَسْنَا بِحَاجَةٍ إِلَى نَوْعٍ مِنَ التَّحْلِيلِ لِلسُّوقِ أَوْ مِنْهَاجٍ عِلْمِيٍّ لِتَعْرِيفِ الْفُرْصِ الْمُنَاحَةِ وَيُمْكِنُنَا مِنْ تَمْيِيزِهَا؛ نَحْنُ بِالتَّأَكِيدِ بِحَاجَةٍ إِلَى ذَلِكَ. عَلَى أَيَّةِ حَالٍ، تَحْلِيلِ السُّوقِ لَيْسَ هُوَ

الطَّرِيقَ إِلَى تَحْقِيقِ النُّتَاجِ الثَّابِتَةِ. فَهُوَ لَنْ يَحْلُلَ مَشَاكِلَ الْمُتَاجِرَةِ الَّتِي خُلِقَتْ وَتَكُونَتْ إِنْ عَدَامِ الثَّقَّةِ، وَقِلَّةِ الْإِنْضِبَاطِ، أَوْ عَدَمِ التَّرْكِيزِ بِشَكْلِ صَحِيحٍ. عِنْدَمَا تَكُونُ تَعْمَلُ بِنَاءً عَلَى الْفَرْضِيَّةِ بِأَنَّ كَلِمَاتٍ قَمَتِ

بِالتَّحْلِيلِ أَكْثَرَ أَوْ أَفْضَلَ سَيَخْلُقُ هَذَا الْإِسْتِمْرَارِيَّةَ وَالْإِتْسَاقَ، فَأَنْتَ سَتَقَادُ إِلَى تَجْمِيعِ قَدْرِ مَا تَسْتَطِيعُ مِنْ مُتَغَيِّرَاتِ السُّوقِ إِلَى تَرْسَاتِنِكَ مِنْ أَدْوَاتِ الْمُتَاجِرَةِ. لَكِنْ مَاذَا يَحْدُثُ حِينَ إِذٍ؟ أَنْتَ مَا زِلْتَ تَشْعُرُ

بِخَبِيَّةٍ وَالغَدْرِ مِنَ السُّوقِ، مَرَارًا وَتَكَرَّرًا، وَهَذَا بِسَبَبِ شَيْءٍ أَنْتَ لَمْ تَرَاهُ أَوْ تَعْطِيهِ الْأَهْمِيَّةَ الْكَافِيَةَ. سَيَنْتَابُكَ الشُّعُورُ أَنَّكَ لَا تَسْتَطِيعُ الثَّقَةَ فِي السُّوقِ؛ وَلَكِنْ الْحَقِيقَةُ هِيَ، أَنَّكَ لَا تَسْتَطِيعُ أَنْ تَتَّقِيَ فِي

نَفْسِكَ.

الثقة والخوف هما حالتان عقليتان متناقضتان وكلاهما ينشآن من إعتقاداتنا ومواقفنا السلوكية. لكي تتحلى بالثقة، أثناء اشتغالك في بيئة حيث يُمكنُ أن تُفقد بسهولة أكثر مما كنت تتوي أن تُخاطرَ

به، يتطلّب ذلك أن تثق في نفسك ثقة مُطلقة. على أية حال، أنت لَنْ تكونَ قادر على إنْ تصلَ لتلك الثقة حتى تكون قد درّبتَ عقلك على تجاؤز ميلك الطبيعي للتفكير بطرق ذات نتائج عكسية لا تسمح

لك لأنْ تكونَ مُتاجر ناجح بثبات وإستمرار. تَعلمُ كيفية تحليل سلوك السوق هو ببساطة ليس التدريب الملائم والأمثل. يوجد لديك إختياران: فأنت يُمكنك أن تُحاول إزالة المُخاطرة عن طريق معرفة

ووضع في الإعتبار أكبر عدد مُحتمل من المُتغيرات التي تؤثر على السوق. (أنا أسمى هذا بالحفرة الكونية المُظلمة للتحليل لأنها الطريق للإحباط الكامل، فهي تبتلع كل شيء.) أو أنت يُمكنك أن تتعلم

كيف تُعيدُ تعريف ممارساتك في المُتاجرة بطريقة تجعلك تتقبّل حقاً المخاطرة، ولتكون بالفعل لم تُعدْ خائفاً.

عندما تكون حقاً توصلت لحالة ذهنية بحيث تقبل المخاطر بالفعل، فلنْ يُصبح عندك الإمكانية لتعريف وتفسير معلومات السوق بطرق قد تُسبب لك مخاوف وآلام نفسية. عندما تستطيع أن تُزيل

وتستبعد إمكانية تعريف معلومات السوق بطرق مُخيفة ومؤلمة نفسياً، فأنت في نفس الوقت تُزيل ميلك أيضاً للتبرير، والتردد، وإستباق الأحداث، والأمل بأن السوق هو الذي سيُعطيك المال، أو

الأمل بأن السوق سيُنقذك من عدم قدرتك على وقف خسائرك.

طالما أنت مُنجذب لأراضي الأخطاء التي نشأت نتيجةً للتبرير، ومُنطقة الأمور، والتردد، والتمني، وإستباق الأحداث، فلن تكون قادر على الثقة بنفسك. إذا لم تكن تستطيع الثقة بأنك تستطيع أن

تكون موضوعي وأنت دائماً ستتصرف وفق أفضل ما يحقق لك مصالحك، فإن تحقيق نتائج مُستمرة بثبات سيكون شبه مستحيل. ستجد أن محاولتك لأن تعمل شيء في ظاهره بسيط جداً لربما وجدته

أيضاً أكثر الأشياء إثارة للأعصاب ومُستفز ومزعج تحاول عمله أبداً. إن السخرية هنا، أنه عندما يكون عندك الموقف السلوكي الملائم، وعندما تكون قد اكتسبت "عقلية مُجهزة كمضارب" وتستطيع

أن تبقى واثق في وجه الحيرة المستمرة، ستكون المُتاجرة سهلة وبسيطة كما كنت تعتقد عندما بدأت هذا الطريق في بداياتك.

لذا، ما الحل؟ أنت ستحتاج لتعلم كيف تعدل مواقفك السلوكية وإعتقاداتك حول المُتاجرة بطريقة بحيث يمكنك أن تتاجر بدون أدنى خوف، ولكن في نفس الوقت إنشاء والحفاظ على إطار عام يتم

تطبيقه بحيث لا يسمح لك بأن تصبح متهور. ذلك بالضبط ما صمم هذا الكتاب لتعليمك إياه.

وكلما تقدمت للأمام، أريدك أن تبقى شيء ما في عقلك. التاجر الناجح الذي تريد أن تصبح عليه هو إنبثاق مستقبلي يعكس صورتك التي يجب أن تصبح عليها وتنمو كالنبات لتكونها. النمو يُعبر عن

ويتضمن التوسع، التعلم، وإبتكار طرق جديدة للتعبير عن نفسك. هذا حقيقي حتى إذا كنت متاجر ناجح بالفعل وتقرأ هذا الكتاب لتصبح أكثر نجاحاً. العديد من الطرق الجديدة والتي ستتعلم عن

طريقها التعبير عن نفسك ستكون متصادمة ومتضاربة مباشرة مع الأفكار والمعتقدات تؤمن بها في الوقت الحاضر حول طبيعة المتاجرة. أنت قد تكون أو قد لا تكون مدركاً للبعض من هذه الإعتقادات

على أي حال من الأحوال، فإن الذي تعتقده حالياً على كونه حقيقياً حول طبيعة المتاجرة سيحاول ويكافح ويقود لك الحجج لإبقاء الأشياء كما هي، هذا بالرغم من إحباطاتك ونتائجك الغير مرضية

.حتى الآن

هذه الحجج والمجادلات الداخلية طبيعية. فالذي أتحدى به في هذا الكتاب هو أن أساعدك على أن تحل هذه الحجج بشكل كفوء وناجز بقدر الإمكان. إستعدادك للأخذ في الإعتبار بوجود إمكانيات

وإحتمالت أخرى — إمكانيات وإحتمالات قد لا تكون مدرك لها أو لربما لم تعطها الإعتبار والإهتمام الكافي — بالتأكيد سيجعل عملية التعلم أسرع وأيسر

===== بفضل ونعمة من الله تم الفصل الأول =====

الفصل الثاني

الإغراء (ومخاطر) المتاجرة

في يناير/كانون الثاني 1994، طُلبت للكلام في مؤتمر للمتاجرة في شيكاغو، كان المؤتمر تحت رعاية مجلة عقود الأسهم المستقبلية. وفي إحدى المرات أثناء الغداء الرسمي تصادف أن كُنْتُ أجلسُ

بجانب أحد المحررين لواحدة من دور النشر الرئيسية للكتب المختصة بالمتاجرة. كُنَّا مُنخرطين بحيوية في مُحادثة حول لماذا قلة قليلة من الناس يُصبحون ناجحين في المتاجرة، حتى الناس

البارعون جداً عادةً في مجالات أخرى لا يستطيعون النجاح في المتاجرة. في مرحلة ما من الحديث، سألتني المحرر هل من الممكن أن يكون التفسير المُحتمل لهذه الظاهرة أن الناس كانوا يدخلون

ويأخذون مراكز مُضاربة للأسباب الخاطئة

الجاذبية

كان لابد أن أتوقف لبرهة للتفكير بشأن ذلك. أنا أوافق بأن العديد من الأسباب التقليدية التي تدفع وتحفز الناس للمُتَاجِرَة تخلق مشاكل ستؤدي في النهاية للإنتقاص من أداء المُتَاجِر ونجاحه الكلي

والبعض وليس الكل من هذه الأسباب — هي الحركة الدووب في هذا العمل، النشوة، الرغبة لأن يكونوا أبطال، لفت إنتباه الآخرين عندما يكون فائزاً وناجحاً، أو رثاء الذات الذي يجيء مع الخسارة.

لكن الجاذبية الخفية الحقيقية للمُتَاجِرَة جوهرية وعالمية وأكثر بكثير مما سبق. المضاربة هي نشاط يُتيح للفرد حرية غير محدودة للتعبير الإبداعي ، حرية تعبير أنكرت على معظمنا لأغلب حياتنا.

بالطبع، المحرر سألني عما أعنيه بذلك. وضحت بأنه في بيئة المُتَاجِرَة، نحن اللذين نضع تقريباً كل القواعد. وهذا يعني أن هناك القليل جداً من القيود أو الحدود على الطريقة التي نختارها للتعبير

عن أنفسنا. بالطبع هناك بعض الشكليات والرسميات مثل ضرورة أن تُصبح عضو في بورصة تبادل لتُكون مُضارب قاعات الأسعار الحية، أو تستطيع أن تُوفّر الحد الأدنى من المتطلبات المالية التي

يستلزمها فتح حساب في شركة سمسرة إذا كُنت من المضاربيين خارج قاعات الأسعار الحية بالبورصة. لكن ما عدا ذلك، عندما تكون في وضع تستطيع منه أن تبدأ بالمُتَاجِرَة، الإمكانيات

والإحتمالات التي ستجدها لكيفية تنفيذ ذلك هي فعلياً بلا حدود.

استمررت في الكلام لأعطيه مثال من حلقة دراسية كنت قد حضرتها قبل بضع سنوات. شخص ما حسب ما يلي، إذا دمجت السندات المستقبلية، وسندات سوق الخيارات، وأسواق سندات النقد

الفوري، فإنه سيكون هناك أكثر من ثمانية مليارات تركيبة مُحتملة لفروق التسعير. والآن نُضيف اعتبارات التوقيت مستنديين على كيفية قراءتنا لحالات السوق السائدة، فستصبح الطرق المُختلفة

والمُتعددة للمُتاجرة بلا حدود عملياً.

توقف المحرر للحظة وسأل، "لكن لماذا عندما تستطيع التواجد في مثل هذا البيئة الغير مُقيدة يُؤدي ذلك إلى الفشل المُستمر؟" أجبت، "لأن الإمكانيات الغير محدودة المُقترنة بالحرية الغير محدودة

لإستغلال تلك الإمكانيات تُواجه الفرد بتحديات نفسية فريدة ومُتخصصة، تحديات قليل جداً من الناس مؤهلين للتعامل بشكل صحيح للتعامل معها، أو حتى أن يكون عندهم أي وعي بوجودها، والناس

"لا يستطيعون التعامل جيداً والتغلب على شيء لا يعرفون حتى أنه مشكلة

إن الحرية شيء عظيم. نبدو جميعنا أننا نسعى إليها بصورة طبيعية، نكافح من أجلها، نشتهيها أيضاً. لكن هذا لا يعني أننا عندنا الإمكانيات النفسية الملائمة للتعامل بشكل سليم عملياً في بيئة فيها

القليل وقد لا يكون فيها على الإطلاق أي حدود أو رادع وحيث تتوفر الإمكانيّة للتسبب بضرر هائل لأنفسنا. يحتاج تقريباً كل شخص لإجراء بعض الموائمات والتعديلات العقلية، بغض النظر عن

خلفيتهم التربوية والتعليمية وذكائهم أو مدى نجاحهم في مساعيهم الأخرى. نوع التعديلات التي أتحدث عنها يجب أن تتعلّق بخلق وإنشاء تركيبة عقلية داخلية والتي تُزوّد المتاجر بأقصى درجات

الموازنة بين الحرية لعمل أي شئ وحقيقة وجود إمكانيّة للتعرّض للضرر المالي والنفسي كنتيجة مباشرة لتلك الحرية.

خلق تركيبة عقلية يمكن أن يكون صعب بما فيه الكفاية خصوصاً إذا كان ما تريد عرسه يتعارض مع معتقداتك وقناعاتك. لكن لهؤلاء منا الذين يريدون أن يكونوا مضاربين يجب أن يعلموا أن

صعوبة خلق التركيب الملائم دائماً تتجمّع من تراكم المقاومة العقلية التي تبدأ بالتطوّر في المراحل الأولية من حياتنا.

كلنا ولدنا في محيط إجتماعي من نوع ما. أي محيط إجتماعي (أو مجتمع)، سواء كان العائلة، المدينة، الولاية، أو البلد، يستلزم وجود تركيب هيكلي. الهياكل الإجتماعية تشمل قواعد، وقواعد،

وحدود، ومجموعة من الإعتقادات والتي أصبحت منهاج للسلوك يُحدّد ويُحد من الطرق التي يمكن والتي لا يمكن للأفراد داخل ذلك الهيكل الإجتماعي أن يعبروا بها عن أنفسهم. علاوة على ذلك، أغلب

القيود في الهيكل الإجتماعي أسست قبل أن نولد. بكلمات أخرى، في الوقت الذي وصل فيه أي منا هنا، يكون أغلب الهيكل الإجتماعي الذي يحكم تعبيرنا عن أنفسنا مطبق ومستحكم. من السهل رؤية

سبب تضارب حاجة المجتمع للتركيب الهيكلي مع حاجة الفرد للتعبير عن النفس. كل شخص يريد إتقان فن المتاجرة يواجه مثل هذا الصراع المبدئي. أريد منك أن تسأل نفسك ما هي الصفة الواحدة

شكل من أشكال التعبير عن النفس) المُشتركة وتوجد عند كل طفل وُلد على هذا الكوكب، بغض النظر عن مكان ولادته، والثقافة السائدة، أو الحالة الاجتماعية التي تحيط بالطفل. الجواب هو

الفضول. كل طفل فضولي. كل طفل متلهف للتعلم. ويمكن وصفهم بماكينات التعلم الصغيرة

أنظر بامعان لطبيعة الفضول. في أعق مستوى بنائي له، هو قوة. بشكل مُحدد أكثر، هو قوة داخلية موجهة، يعني أنه ليس هناك حاجة لتحفيز طفل لتعلم شيء. بتركهم لوحدهم، أطفال بصورة

طبيعية سيسعون لإستكشاف البيئة التي تحيط بهم. وما هو أكثر من ذلك، فهذه القوة الموجهة من الداخل تبدو أيضاً أن لديها جدول أعمالها الخاص؛ بكلمات أخرى، بالرغم من أن كل الأطفال

فضوليون، ليس كل الأطفال طبيعياً فضوليون تجاه نفس الأشياء. هناك شيء داخل كل منا يوجهه وعيننا.

حتى المواليد الرضع يبدو أنهم يعرفون ما يريدون وما لا يريدون. وعندما يرى ويتفاجئ البالغين بهذا التعبير المتميز عن الفرد من قبل رضيع، يبدو الإندهاش عادة. فهم يفترضون بأن الأطفال

الرُّضْع لا يوجد بداخلهم شيء يجعلهم إستثنائياً مَنْ هم عليه. عدا ذلك كيف سيُبدى الأطفال الرُّضْع فرديتهم سَوَى عن طريق ما يجذبهم وما يصدُّهم في بيئتهم المُحيطة؟ أنا أَسْمِي هذا التوجيه

المدفوع والمُقاد داخلياً بقوة الإنجذابات الطبيعية

الإنجذابات الطبيعية ببساطة هي تلك الأشياء التي نَشْعُرُ تجاهها بالإهتمام الطبيعي أو العاطفة قوية. دواتنا عالم كبير ومتنوع ويوفِّرُ لِكُلِّ مَنْنا الكثير لِنَعْلَمَه ونختبره عن هذا العالم. لكن هذا لا يَعْنِي أَنْ

كُلَّ مَنْنا عِنْدَه إهتمام طبيعي أو عاطفي قوي لِمَعْرِفَه ومُعَايشَه كُلِّ ما هو موجود هناك في هذا العالم. "هناك بَعْض الآلية الداخلية التي تَقُودُنَا "للإنتقاء الطبيعي

إذا فَكَّرْت في الموضوع، أنا متأكِّد أنه يُمكنك أَنْ تَضَع قائمة بالعديد مِنْ الأشياء لِنَعْمَلَهَا أو تكونها وليس عِنْدَكَ بالتأكيد أي إهتمام بها. أَعْرِفُ بِأَنِّي يُمكنني كتابة مثل هذه القائمة. ويُمكنك أيضاً أَنْ

تضع قائمة أخرى بالأشياء التي تهتمُّ بها بشكل هامشي. وأخيراً، يُمكنك أَنْ تُدرِّج كُلَّ شيء لَدَيْكَ إهتمام عاطفي ورغبة قوية لِنَعْمَلَه أو تَكُونَه. بالطبع، القوائم تُصَبِّحُ أصغرَ كُلِّما زاد وإرتفع مستوى

الإهتمام. مِنْ أَيْنَ تأتي الرغبة القوية؟ من وجهة نظري الشخصية بأنها تأتي مِنْ أعمق مستوى في وُجُودنا — من مستوى هويتنا الحقيقية وكيونتنا. يأتي مِنْ الجُزء الذي يَحيا فينا بعيداً عن

الخصائص والمزايا الشخصية التي نَكْتسِبُها كنتيجة لتنشأتنا الإجتماعية

=====

المخاطر

في أعمق مستوى في كينونتنا يتواجد الميل للتعارض. إن البناء الإجتماعي الذي وُلدنا فيه قد يكون أو قد لا يكون حسّاس إلى هذه الحاجات والإهتمامات المدفوعة من داخلنا. على سبيل المثال، فأنت

لربّما قد تكون وُلدت في عائلة من الرياضيين لديهم ميل كبير للتنافس والتحدي، ولكنك تشعر بميل عاطفي إلى الموسيقى الكلاسيكية أو الفنّ. حتى أنك قد يكون عندك قدرات وإمكانات رياضية

طبيعية، ولكن ليس لديك أي إهتمام حقيقي للمشاركة في الأحداث الرياضية. هل يوجد أي إمكانية للتعارض هنا؟

في العائلات التقليدية العادية، معظم أفراد العائلة قد يمارسون ضغوط كبيرة عليك لجعلك تسير على خطى إخوتك، وأخواتك، أو أبويك. يفعلون ما في وسعهم لتعليمك طرقهم وكيف تحصل على أكثر

ما تستطيع من قدراتك ومهاراتك الرياضية. لا يشجعونك ويعيقونك عن أن تتابع بجدية أو تسعى لأي هواية أو إهتمام آخر. تُسايير الذي يريدون، لأنك لا تريد أن تُنبذ، لكن في نفس الوقت، أن تعمل

ما يريدونك أن تفعله لا يبدو صحيحاً وغير مرضي، بالرغم من أن كلّ شيء تعلمته وعلمته يؤيد وينحاز لأنك يجب أن تصبح رياضياً. إن المشكلة هي أن هذا لا يعطيك الشعور بمن هو أنت

إنّ النزاعات التي تنشأ من ما علّمونا إياه عن الذي من المفترض علينا أن نكونه والشعور المُنبثق من أعماق كينونتنا ليس بالكامل مُستبعد. أنا أستطيع أن أقول بأنّ الكثير، إن لم يكن أكثر الناس،

يُكبرون في عائلات وبيئات ثقافية تُعطي القليل، هذا إذا أعطت، من الدعم الموضوعي بدون أحكام مُسبقة للطرق الفريدة التي نشعرُ بالإضطرار إليها للتعبير عن أنفسنا. قلة هذا الدعم ليس ببساطة

هو غياب التشجيع. بل يمكن أن يكون بعمق النكران التام لبعض الطرق المعينة والتي نريد أن نُعبّر بها عن أنفسنا. على سبيل المثال، دعنا ننظر إلى موقف شائع: طفل يحب، ويُلاحظ للمرة الأولى

في حياته "هذا الشيء"، الذي نُطلق عليه اسم مزهريّة، موضوعة على المنضدة الصغيرة. هو فضولي، مما يعني أن هناك قوة داخلية تُرغمه وتدفعه لمعاينة هذا الجسم. بمعنى، أنه كما لو أنّ
هذه

القوة تُحدث فراغاً في عقله ويجب أن يُملأ بالشيء الذي يَنصبُ إهتمامه عليه. لذا، يُركّز على المزهريّة، وبالنية المتعمّدة، يزحف عبر الفسحة الواسعة لأرضية غرفة الجلوس وصولاً إلى
المنضدة

الصغيرة. وعندما يصل إلى هناك، يمدُّ نفسه للأعلى ووصولاً بيديه إلى حافة المنضدة لِيَسْحَبَ نفسه وقوفاً على أقدامه. وبيدٍ واحدةٍ مُمسكة بحزم على المنضدة للحفاظ على توازنه، يده الأخرى تمتدُّ

للمس هذا الشيء الذي لم يخبّر مثله قط من قبل. وعند تلك اللحظة، يسمع صياح من عبر الغرفة،
"لا! لا تلمس ذلك"

يُبَاعَتُ الطفل، وَيَسْقُطُ على مقعدته، وَيَبْدَأُ بالبُكاءِ. من الواضح، هذا الموقف شائع الحدوث جداً ومستحيل تجنُّبه. ليس لدى الأطفال مُطلقاً مفهوم أنهم يُمكنُ أَنْ يَجْرَحُوا أنفسهم أو كَمْ هي ثمينة أشياء

مثل المزهريّة يُمكنُ أَنْ تَكُونَ. في الحقيقة، تَعَلُّمُ ما هو الآمنُ والغير آمنُ وقيمة الأشياءِ هي دروسَ مهمةٌ يَجِبُ على الطفلِ أَنْ يَتَعَلَّمَهَا. على أية حال، هناك بَعْضُ الديناميكا النفسية المهمة جداً يَتِمُّ

توظيفها هنا ولها تأثيراً مباشراً على قدرتنا على خَلْقِ نوعِ الإنضباطِ والتركيزِ الضروريين للمُضاربةِ بنجاح لاحقاً في الحياةِ.

ماذا يحدثُ متى حُرِمْنَا الفرصةَ للتعبيرِ عن أنفسنا بالطريقة التي نُريدُ، أو أُجبرنا على التعبيرِ عن أنفسنا بطريقة لا تتوافق وتتجاوب مع عملية الإختيارِ والإنتقاء الطبيعي؟

تَخْلُقُ التجربةُ عدم راحة، والكَلِمَةُ في حد ذاتها تَدُلُّ على عدم التوازن. لكن ما هو بالضبط الغير مُتَّزِن؟ لكي يكون لشيءٍ عدم إتزان، فَيَجِبُ أَنْ يكون له في المقامِ الأولُ إتزان أو نِسَبٌ تكافؤ. ذلك

الشيءُ هو الدرجةُ النسبيةُ للتواصلِ والتواؤم التي توجَدُ بين بيئتنا العقليةِ الداخليةِ والبيئةِ الخارجيةِ حيث نُمَارِسُ حياتنا. بكلماتٍ أخرى، حاجاتنا ورغباتنا تَتَوَلَّدُ في بيئتنا العقليةِ، ويتم التعبير

عنهما في البيئةِ الخارجيةِ. إذا كانت هاتان البيئتان مُتَوَازمتان مع بعضهما البعض، فنحن في حالة من الإِتِزَانِ الداخليِ ونَشْعُرُ بشعور من الرضاءِ أو السعادةِ. وإذا كانت هاتان البيئتان غير

مُتَوَازمتان، فنحن نَشْعُرُ بالإستياءِ، وعدم الرضاءِ، والغضبِ، والإحباطِ، أو ما يُسَمَّى عموماً بالألمِ العاطفيِ.

والآن، لماذا عدم حصولنا على ما نريد أو منْعنا من حُرِيَّةِ التعبير عن أنفسنا بطريقةٍ مُعَيَّنَةٍ يَجْعَلُنَا نتعرَّضُ ونشْعُرُ بألمٍ عاطفيٍّ؟ نظريتي الشخصية هي أنَّ تلك الحاجاتِ والرغباتِ تَخْلُقَانِ فَرَاحَاتٍ

عقليةً. والكون الذي نعيشُ لَدَيْهِ ميلٌ طبيعيٌّ لأن لا يتهاون أو يَسْمَحُ بوجود فراغٍ ويَتَحَرَّكُ لِمُنْه، ("حينما وُجِدَ واحد. (لاحظ الفيلسوف سبينوزا قبل قرون بأن، "الطبيعة تَمَقَّتْ وجودَ فَرَاحٍ

إِمْتَصَّ الهواءَ لِخَارِجِ قَنِينَةِ رُجَاجٍ وَسَيَلْتَصِقُ لِسَانِكَ وَشَفَتَاكَ بِقَمِّ القَنِينَةِ، لأنك خَلَقْتَ عدمَ إِتْرَانٍ (فَرَاحٍ)، والذي يجب أن يُمَلَأَ الآن. ما الديناميكا وراء التعبير "الحاجة أم الإختراع"؟ هي مَعْرِفَةٌ أَنَّ

وُجُودُ الحاجةِ يَخْلُقُ فَرَاحٌ عَقْلِيٌّ سَيَمْلَأُهُ الكَوْنُ بِالأفكارِ المُهِمَةِ (إذا عَقَلْتَ مُتَفَتِحًا). والأفكارِ، بِدَوْرِهَا، يُمَكِّنُ أَنَّ تُلْهَمَ التَحَرُّكُ والتعبيرَ وَيُؤَدِّي ذلك إلى تحقيق تلك الحاجةِ

بهذه الطريقة، أعتقد بأن بيئتنا العقلية تعمل مثل الكون بصورة مُصَغَّرَةٍ. بِمُجَرَّدِ أن نَجِدُ لدينا حاجة أو رغبة، نَتَحَرَّكُ لِمَلْئِ الفَرَاحِ بِتَجْرِبَةٍ فِي البِيئَةِ الخَارِجِيَّةِ. إذا مُنْعْنَا مِنَ الفِرْصَةِ لِمُطَارَدَةِ وَمُلاحَظَةِ

الشئِ المُسَبَّبِ لهذه الحاجةِ أو الرغبةِ، يُعْطِينَا هذا الشُعُورُ بأننا لسنا كاملين بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معاني، أو أننا يَنْقُصُنَا شَيْءٌ ما، مما يَضِغُنَا فِي حَالَةٍ عَدَمِ إِتْرَانٍ أَوْ أَلَمٍ عَاطْفِيٍّ. (هل تَمَقَّتْ

وترفض عُقُولُنَا أيضاً الفَرَاحَ، عندما يُخْلَقُ واحد منها ويتواجد؟) إِنْتَزَعِ لَعِبَةً مِنْ طِفْلِ لَمْ يُنْهِي اللعبَ بِهَا بَعْدَ (بِغَضِ النَظَرِ عَنِ مَنطِقِيَّةِ أَسْبَابِكِ لِفِعْلِكَ ذَلِكَ) وَ سَيَكُونُ رَدُّ الفِعْلِ العَالَمِيِّ لِذَلِكَ هُوَ أَلَمٌ

عاطفي.

عندما نُصَبِحُ بعمر 18 سنةً، نَكُونُ قد قَضَيْنَا على أرضٍ تقريباً 6,570 يومٍ. في المُتَوَسِّطِ، كَمَّ مرّةً
باليوم يَسْمَعُ طفلٌ من الأطفال العاديين جُمْلَ مثل

"لا، لا، أنت لا تَسْتَطِيعُ أن تَعْمَلَ ذلك"

"لا تَعْمَلُ ذلك بِتِلْكَ الطَّرِيقَةِ. بل يَجِبُ أن تَعْمَلَهَا بهذه الطَّرِيقَةِ"

"ليسَ الآن؛ دعني أفكّر حَوْلَ ذلك"

"سأخبرك لاحقاً"

"لا يُمكنُ أن يُعْمَلَ"

"ماذا يَجْعَلُكَ تَعْتَقُدُ بأنّه يُمكنُك أن تَعْمَلَ ذلك؟"

"أنتِ يَجِبُ أن تَعْمَلَهَا. فليسَ لَكَ خِيَارَ آخر"

هذه فقط بضعة من الطرق اللطيفة نسبياً لكي يُنكّر علينا ونُحرم من التعبير الفردي ونحن نُكبرُ.
وحتى إذا سَمِعْنَا مثل هذه العبارات فقط مرّةً أو مرّتين في اليوم، فهذا يُضَافُ لعدّة آلاف من النواهي

التي سمعناها حتى وصولنا لسن الرشد.

أُسمي هذه المساحات الجديدة من الخبرات بـ "الرغبات أو الحاجات المُلحة المكبوتة" للتعلّم —
رغبات إندفاعية تستند على حاجةٍ داخليةٍ، تنشأ من الجزء الأعمق من كينونتنا، من عملية الاختيارِ

الطبيعي.

ماذا يحدث لكلّ هذه الإندفاعات المُلحة التي كُبتت وتُرِكَت بدون أن غير تُرضى؟ هل تختفي ببساطة؟ من المُمكن ذلك، إذا تم تعديلهم أو توفيقهم (المُصالحة معهم، إرضائهم) بطريقةٍ ما: إذا نحن عملنا

شيء، أو شخص آخر عمل شيء ما، لإعادة بينتنا العقلية إلى الإتزان. ماذا يمكن أن يُعيد بينتنا العقلية إلى الإتزان؟ هناك عدد من التقنيات لذلك

التقنية الأكثر طبيعية، بالنسبة للطفل على وجه الخصوص، هو ببساطة أن يبكي. البكاء هو آلية طبيعية (أسلوب الطبيعة) للمصالحة مع هذه الرغبات المُلحة التي حُرِمنا منها ولم يتم إرضائها. وجد

البحث العلمي أن الدموع تتكوّن من أيونات سالبة الشحنة. إذا تركّ العنان للدموع، فسيطرّد البكاء الطاقة المشحونة سلبياً من عقولنا ويُعيدنا إلى حالة الإتزان، بالرغم من أن الإندفاع (الرغبات

.الملحة) الأصلي لم يُرضى أبداً

إن المشكلة هي، أغلب الأحيان، الأحداث لا يُسمح لها أن تأخذ مجراها الطبيعي والرغبات المُلحة (التي حُرِمنا منها لم يتم التصالح والتعويض عنها أبداً (على الأقل، ليسَ بينما ما زلنا أطفال بعد

هناك العديد من الأسباب لعدم حب البالغين للأمر عندما يبكي أطفالهم (خصوصاً الأولاد)، ويعملون كل ما في وسعهم لعدم تشجيع هذا السلوك. وهناك كذلك العديد من الأسباب لِمَاذَا لَن يهتم البالغين

بالتوضيح للأطفال لِمَاذَا هم يُجبرون على عمل شيء هم لا يريدون أن يعملوه. حتى إذا ما حاول البالغين ذلك، ليس هناك ضمانات بأنهم سيُكونون فعالون ومُقتنعون بما فيه الكفاية للتوفيق وللمُصالحة

عدم الإتران. ماذا يحدث إذا لم يتم توفيق ومصالحة هذه الإندفاعات والرغبات الملحة؟

يتجمعون وينتهون عادة بالظهور في أي عدد من الأنماط السلوكية المتكررة المعتادة اللاإرادية. قاعدة عامة: أياً كان ما نعتقد بأننا حرماناً منه ونحن أطفال يمكن أن يصبح بسهولة إدماناً في سن

الرشد. على سبيل المثال، العديد من الناس يدمنون على لفت الإنتباه. أنا أشير هنا إلى الناس الذين لديهم الاستعداد لعمل أي شيء تقريباً للفت الإنتباه إلى أنفسهم. إن السبب الأكثر شيوعاً لهذا بأنهم

يعتقدون بأنهم أمّا لم يسترعوا الإنتباه الكافي عندما كانوا صغاراً أو لم يحصلوا عليه عندما كان مهماً جداً إليهم. في أي حال من الأحوال، يصبح الحرمان طاقة عاطفية عالقة تُرغمهم للتصرف بطرق

سترضي الإدمان. الذي يهمنا هو أن نفهم هذه الإندفاعات المكبوتة الغير مصالحة (التي توجد بداخل كل منا) وكيفية تأثيرهم على قدرتنا على البقاء مركزين وإتخاذ مقاربة منضبطة ثابتة إلى

متاجرتنا.

=====

الوقاية

(إجراءات الأمان)

للإشتغال بنجاح وإنجاز في بيئة المتاجرة، نحتاج لقواعد ولحدود لتوجيه سلوكنا. من الحقائق الأولية في المتاجرة أن إمكانية التسبب لضرر هائل لأنفسنا متواجدة باستمرار — ضرر يمكن أن يكون

أكثر بكثير مما كنا نتخيل. هناك العديد من أنواع المضاربة والتي فيها خطر الخسارة غير محدود

لمنع إمكانية تعريض أنفسنا للضرر، نحتاج لخلق تركيب داخلي في صورة إنضباط عقلي متخصص وخلق منظور أيضاً ليوجهان سلوكنا لكي نتصرف وفق أفضل مصالحنا دائماً. هذا التركيب يجب أن

ينشأ داخل كل منا، لأنه على خلاف عمل المجتمع، فالسوق لا يوفر هذا التركيب لنا. فالأسواق تزود بتركيب على شكل أنماط سلوك تشير إلى وجود فرصة للشراء أو للبيع. ولكن هنا ينتهي هذا

التركيب — بإشارة بسيطة. عدا ذلك، فمن منظور كل فرد، فلا يوجد هناك قواعد جاهزة لتوجيه سلوكك. فليس هناك حتى أي بدايات، منتصفات، أو نهايات كما توجد تقريباً في كل نشاط آخر. نشارك فيه.

هذا تميز هام جداً له نتائج وعوارض نفسية عميقة. إن السوق مثل جدول مياه يتدفق بحركة ثابتة. فهو لا يبدأ، ولا يتوقف، أو ينتظر. حتى عندما تكون الأسواق مغلقة، فالأسعار ما زالت في حركة

ليس هناك قاعدة بأن سعر الإفتتاح في أي يوم يجب أن يكون تماماً مثل سعر إقفال اليوم السابق. لا شيء نعمله في المجتمع يهيننا بشكل صحيح للإداء الجيد في مثل هذه البيئة "التي بلا حدود

حتى ألعاب القمار لها تراكيب داخلية تجعلها مختلفة كثيراً عن المضاربة، وأقل مخاطرة بكثير. على سبيل المثال، إذا قررنا لعب البلاك جاك، فنحن يجب أن نقرر أولاً حجم ما سنراهن به أو نخاطر

به. هذا إختيار نحن مرغمون على تقريره حسب قواعد اللعبة. إذا لم نقم بالإختيار، فلا يُسمح لنا باللعب.

في المضاربة، لا أحد (ماعدا نفسك) سيُجبرك للتحديد مقدماً ما هي نسبة مخاطرتك. في الحقيقة، نحن هنا أمام بيئة بلا حدود، حيث عملياً أي شيء يمكن أن يحدث في أية لحظة فقط للفائزين

باستمرارية ثابتة يُحدّدون نسبة مخاطرتهم مقدماً قبل الدخول في مراكز مضاربة. أما للآخرين جميعاً، فإنّ تحديد نسبة المخاطرة مقدماً يُجبرك على مواجهة الحقيقة بأن كل عملية متاجرة نتيجتها

تكون إحتمال، يعني بأنها يمكن أن تكون خاسرة. الخاسرون بااستمرارية يُحاولون عمل أي شيء تقريباً ليتجنبوا قبول حقيقة أنه، مهما كان شكل مركز المضاربة يبدو جيداً فإنه قد يخسر، هو يمكن أن

يفقد. في غياب تركيب خارجي يُجبر المتاجر التقليدي للتفكير بصورة مختلفة، فهو معرض لأي عدد من التبريرات، والتفسيرات، والمنطق المشوه الذي سيُسمح له بالدخول في متاجرة مُعتقداً بأنها

مُستحيل أن تخسر، مما يجعل تحديد المخاطر مقدماً لا لزوم له.

لكل ألعاب القمار بدايات مُحددة، ومنتصفات، ونهايات، بناءً على سلسلة من الأحداث التي تُحدد نتيجة اللعبة. بمجرد أن تُقرر بأنك ستشارك باللعبة، فأنت لا تستطيع أن تُغيّر رأيك — فأنت تُصبح

في اللعبة حتى نهاية مدتها. ذلك ليس صحيحاً للمتاجرة. في المتاجرة، الأسعار تكون في حركة دائمة، لا شيء يبدأ حتى تُقرر أنت بأنه يجب أن يبدأ، ويدوم للمدة التي تُريد، ولا ينتهي حتى تُريده أن

ينتهي. بغض النظر عما تكون قد خططت له أو أردت أن تعمل، فأني عدد العوامل النفسية يُمكن أن يُعبّ دور، تجعلك أن تُصبح مُشتت، مُتغيّر الرأي، تُصبح خائفاً أو شديد الثقة: بكلمات أخرى،

تجعلك تصرف بطرق عصبية وغير مقصودة.

لأن ألعاب القمار لها نهايات رسمية، فهي تُجبرُ المشارك لأن يكون خاسراً متفاعلاً. فإذا كنت في سلسلة متواصلة من الخسائر، فلا تستطيع الإستمرار في الخسران بدون إتخاذ قرار واعي لعمل ذلك.

فنهاية كل لعبة تقود لبداية لعبة جديدة، وأنت يجب أن تتفاعل وتخضع المزيد من أملاكك للمزيد من المخاطر بمد يدك إلى محفظتك أو بالدفع ببعض الفيشات إلى وسط الطاولة.

المُضاربة ليس لها نهايات رسمية. فالسوق سوف لن يُخرجك من مركز المُضاربة. مالم يكن عندك التركيب العقلي الملائم لإنهاء مركز المُضاربة بطريقة تكون دائماً في مصلحتك، فأنت يُمكن أن

تُصبح خاسر سلبي غير مُتفاعل. هذا يَعْنِي أَنَّهُ، عندما تكون في مركز مُضاربة خاسر، فليْسَ عَلَيْكَ
أَنْ تَعْمَلَ أَيَّ شَيْءٍ لِلإِسْتِمْرَارِ فِي الخِسَارَةِ. أَنْتِ حَتَّى لَا يَجِبُ أَنْ تُرَاقِبِي. أَنْتِ يُمَكِّنُكَ أَنْ فَقط تَتَغَافَلُ

.وتتناسى الموقف، والسوق سَيَأْخُذُ كُلَّ شَيْءٍ تَمْتَلِكُهُ — وأكثر

واحدة مِنْ العَديدِ مِنْ تَنَاقُضَاتِ المُضَارِبَةِ تجارة بَأَنَّهَا تُعْطِي هَدِيَّةً وَلَعْنَةً فِي نفسِ الوَقْتِ. إِنَّ الهَدِيَّةَ
هِيَ، أَنَّهُ رُبَمَا لِلْمَرَّةِ الأُولَى فِي حَيَاتِنَا، نَحْنُ فِي سَيْطَرَةٍ كَامِلَةٍ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ نَحْنُ نَعْمَلُهُ. وَاللَعْنَةُ أَنَّهُ

ليس هناك قواعد خارجية أو حدود لتوجيه أو تنظيم سلوكنا. الخصائص الغير محدودة لبيئة
المُتَاجِرَةِ تَتَطَلَّبُ مِنَّا أَنْ نَتَصَرَّفَ بِدَرَجَةٍ مَا مِنَ التَّقْيُّدِ وَضَبْطِ النَفْسِ، عَلَى الأَقْلِ إِذَا كُنَّا نُرِيدُ تَحْقِيقَ
نوع ما

من النجاح الثابت. التركيب الذي نَحْتَاجُهُ لِتَوْجِيهِ سُلُوكِنَا يَجِبُ أَنْ يَنْشَأَ فِي عَقْلِكَ، كَفَعْلٍ وَاعِيٍّ مِنْ
الإرادة الحرّة. ومن هُنَا تَنْشَأُ العَديدُ مِنَ المَشَاكِلِ

=====

مُشكلة: الإحجام وعدم الرغبة لوضع قواعد

لَمْ أصادفُ حتى الآن شخصٌ مهتمٌ بالمُتاجرة ولم يُقاوم فكرةَ خُلُقِ مجموعة القواعدِ. المقاومة ليستْ علنيةً دائماً. على العكس تماماً، فهي في الغالب غير ملحوظة. فمن ناحية نحن نُقبَلُ بأن القواعد

منطقية ولها معنى، لكننا حقاً لئسَ لدينا النيةَ لعمَل ما هو مُقترح. هذه المقاومة يمكنُ أن تكونَ عميقة، ولها مصدرٌ منطقيّ.

أغلب البُنيان الهيكلي في عقولنا أُعطى إلينا كنتيجة لنشأتنا الإجتماعية ومستنداً على الإختيارات التي إتخذها أناس آخرون. بكلماتٍ أخرى، تمَّ عرّسه في عقولنا، ولكن لم يتكوّن ويبدأ في عقولنا. هذا

فرق مهم جداً. ففي أثناء عملية عرّس التركيب، العديد من حاجاتنا المُلحة الطبيعية للتحرّك، والتعبير، وللتعلّم حول طبيعة وجودنا من خلال تجربتنا الخاصة المباشرة يتم كبتها وإنكارها. العديد من

هذه الدوافع المكبوتة لم إرضائها ومُصالحتها أبداً وما زالت توجد داخل منا كإحباط، غضب، خيبة أمل، ذنب، أو كراهية حتى. تراكم هذه المشاعر السلبية تعملُ كقوة داخل بينتنا العقلية تجعلنا نُقاوم

أيّ شيءٍ يخرمنا من حرية أن نكون ونفعل أيّاً كان ما نُريد، وعندما نُريدُ

بكلمات أخرى، إن السبب ذاته الذي يجعلنا مُنجذبون للمتاجرة في المقام الأول — الحرية الغير محدودة للتعبير المبدع — هو نفس السبب الذي يُشعرنا بالمقاومة الطبيعية لتكوين أنواع القواعد

والحدود التي يُمكن أن تُوجه سلوكنا بشكل ملائم. إنه كما لو أننا وجدنا المدينة الفاضلة (أرض الأحلام) التي فيها حرية كاملة، وبعد ذلك شخص ما يأتي ليُرَبِّت على كتفنا قانلاً، "أنت يا هذا، عَلَيْكَ

"أن تضع القواعد، وليس ذلك فقط، ويَجِبُ عليك أيضاً أن يكون لديك الإنضباط للإلتزام بها

الحاجة للقواعد قد تكون منطقية ومقبولة، لكنّه يُمكن أن يَكُونَ من الصعب توليد الحافز لخلق هذه القواعد في حين نحن نحاولُ الإفلات والتحرُّر منها أغلب حياتنا. في العادة يستلزم الأمر الكثير من

الألم والمعاناة لتخطيط وتفكيك مصدر مقاومتنا إلى تأسيس والإلتزام بنظام مُضاربة يكون مُنظَّم، وثابت ويَعكس إجراءات عقلانية لإدارة المال. الآن، أنا لا أَلْمُحُ إلى أنك يَجِبُ أن تتصالح وتُرَضِّي كُلَّ

إحباطاتك الماضية وخيبات الأمل التي عانيتها لتُصبح مُتاجر ناجح، لأن ليس هذا هو الوضع. وأنت بالتأكيد ليس من الضروري أن تعاني

عملت مع العديد من المُتاجرين الذين أنجزوا أهدافهم من الإتساق الذاتي ولم يعملوا أيّ شئٍ للمُصالحة والتعويض عن دوافعهم المكبوتة المُتراكمة. ولكن على أية حال، أنا أشيرُ ضمناً إلى أنك

تَسْتَطِيعُ أَنْ تَأْخُذَ بِشَكْلِ مُسَلِّمٍ بِهِ كَمُّ الْجُهْدِ وَالتَّرْكِيزِ اللِّدَانِ يَجِبُ أَنْ تَضَعَهُمَا لِبِنَاءِ نَوْعِ التَّرْكِيبِ
العقلي الذي يُعَوِّضُ عَنِ التَّأْثِيرِ السَّلْبِيِّ المُمكنِ لِلدَّوَالِفِ المَكْبُوتَةِ عَلَى قَدْرَتِكَ لِتَأْسِيسِ المَهَارَاتِ الَّتِي
سَتَضْمَنُ نَجَاحَكَ كَمُضَارِبِ

=====

مشكلة: الفشل في تحمّل المسؤولية

المُتَاجِرَةُ هِيَ إِخْتِيَارُ شَخْصِي يَتَمَيَّزُ بِأَنَّهُ صَافِي غَيْرِ مُثَقَّلٍ بِأَعْبَاءٍ وَلَهُ نَتِيجَةٌ فُورِيَّةٌ. تَذَكَّرْ، لَا شَيْءَ
يَحْدُثُ حَتَّى تُقَرَّرَ البَدْءُ؛ وَيَدُومُ طَالَمَا نُرِيدُ؛ وَهُوَ لَا يَنْتَهِي حَتَّى نُقَرَّرَ التَّوَقُّفَ. كُلُّ هَذِهِ البِدَايَاتِ،

والمُنْتَصَفَاتِ، وَالنِّهَايَاتِ هِيَ نَتِيجَةٌ تَفْسِيرِنَا وَفِهْمِنَا لِلْمَعْلُومَاتِ المَتَوَفَّرَةِ وَكَيْفَ نَخْتَارُ أَنْ نَنْصَرِفَ
بِنَاءً عَلَى تَفْسِيرِنَا. الْآنَ، نَحْنُ قَدْ نُرِيدُ الحَرِيَّةَ حَتَّى نَقُومَ بِالإِخْتِيَارَاتِ، لَكِنْ هَذَا لَا يَعْني بِأَنَّنا
مُسْتَعِدُّونَ

وَرَاغِبُونَ فِي أَنْ نَتَحَمَّلَ المَسْئُولِيَّةَ لِلنَّاتِجِ. المُتَاجِرُونَ الَّذِينَ لَيْسُوا مُسْتَعِدِّينَ لِتَحَمُّلِ مَسْئُولِيَّةِ نَتَائِجِ
تَفْسِيرَاتِهِمْ وَأَعْمَالِهِمْ سَيَجِدُونَ أَنفُسَهُمْ أَمَامَ مُعْضَلَةٍ: كَيْفَ يُشَارِكُ الفَرْدُ فِي نَشَاطٍ يَسْمَحُ بِحَرِيَّةِ

الإِخْتِيَارِ الكَامِلَةِ، وَفِي نَفْسِ الوَقْتِ يَتَجَنَّبُ تَحَمُّلَ المَسْئُولِيَّةِ إِذَا مَا كَانَتْ نَتِيجَةُ إِخْتِيَارَاتِهِ غَيْرَ مُتَوَقَّعَةٍ
وَلَا يَمِيلُ لَهَا؟

الحقيقة المرة للمُضاربة هي، إذا كنت تُريدُ خَلْقَ إستمرارية بثبات، أنت يجبُ أن تَبْدَأَ مِنْ المِسلِمةِ بأنَّ مهما كانت النتيجة، فهي مسؤوليتك بالكامل. هذا مستوى من المسؤولية قلة من الناس إرتقوا

إليه قَبْلَ أن يُقرّروا أن يُصبحوا مُضاربين. الطريق لتفادي المسؤولية هو تَبْنِي أسلوبِ مُضاربة، لكل النوايا والأغراض، عشوائي. أنا أُعرِّفُ المُضاربة العشوائية على أنها مراكز المُتاجرة المُحَطَّط

لها بضعف وقلة إهتمام أو التي لَمْ يُحَطَّط لها مطلقاً. هي مُقاربة غير منظمّة والتي تأخذُ في الإعتبار مجموعة غير محدودة مِنْ متغيرات السوق، والتي لا تَسْمُحُ لك لإكتشاف ما الذي يَعْمَلُ وناجح

بصورة مُستمرة ومُتكررة بثبات وما الذي لا يَعْمَلُ

العشوائية هي حرية بلا هيكل بنائي بدون مسؤولية

عندما تُتاجرُ بدون خطِ واضحة المعالم وبمجموعة غير محدودة مِنْ المتغيرات، فمن السهل جداً (نيل الفضل والإستحسان عن المُضاربات التي تميل لصالحنا) لوجود "بعض" الطريقة في عملنا

وفي نفس الوقت، فهو من السهل جداً التَنَصُّلُ من تحمّل المسؤولية عن المُضاربات التي لَمْ تُعطي النتائج المرجوة (لأن هناك دائماً مُتغيرٍ ما لَمْ نَعْرِفْ عَنْهُ ولذا لَمْ تَسْتَطِعْ أن تأخذه في الحُسابان

مقدماً). إذا كان سلوكِ الأسواقِ عشوائي حقاً، إذا سَيَكُونُ مِنْ الصعب جداً إن لم يكن مستحيل خَلْقِ الإستمرارية بثبات. فإذا كان من المستحيل وجود إستمرارية بثبات، إذا فنحن حقاً ليس من

الضروري أن نَتَحَمَّلُ مسؤولية ما يحدث. المشكلة بهذا المنطق هي أن تجربتنا المباشرة للأسواق تُخبرنا بشيءٍ مختلف. فنفس الأشكال النَمَطِيَّة للسلوكِ تَظْهَرُ مراراً وتكراراً. بالرغم من أن نتيجة

كُلّ

نمط فردي تكون عشوائية، فنتيجة سلسلة من الأنماط تكون ثابتة (هذا مَوْثَقٌ بِشكْلِ إحصائي). هذا تناقض، لكن يُمكن أن يُحلَّ بسهولة بالإلتزام والإنضباط والنظام، والتعامل بإستمرارية ثابتة

عملتُ مع عدد لا حصر له من المُضارِبين الذين يَقضونَ الساعاتَ لِعَمَلِ تحليلِ للسوقِ وَيُخَطِّطونَ لِمُضارِبَاتِ اليومِ التّاليِ ثمّ، بدلاً مِنْ أن يَضَعوا المراكزَ التي خَطَّطوا لها، عَمِلوا شيءَ آخَرَ. المراكزَ

التي إتخذوها في السوقِ فِعْلياً كَانَتْ عَادَةً أَفكارَ مِنْ الأصدقاءِ أو نِصائحِ مِنْ السماسرةِ. في الغالبِ ليس من الضروري أن أُخبركَ بأنّ مراكزَ المُضارِبَةِ التي خَطَّطوا لها أصلاً ولكن لَمْ يُقدِّموا عليها،

.عادة كانت من أكبر الفائزين لليوم

هذا مثال تقليدي لكيف أصبحنا مُعَرِّضين للمُضارِبَاتِ العشوائيةِ الغير منظمّةِ وبدون هيكل بنائي — لأننا نُريدُ تَفادي المسؤوليةِ. عندما نتصرّفُ بِشكْلِ إنفرادي بناءً على الأفكارِ الخاصة بنا، فنحنُ

نَضَعُ قدراتنا الإبداعيةَ على المَحَكِّ وَنَحْصِلُ على التقييمِ الفوري لمدى نجاح أفكارنا. من الصعب جداً تَبْرير أيّ نَتائِجِ غير مُرضية. من الناحية الأخرى، عندما نَدْخُلُ مُضارِبَةَ عشوائية غير مخطّطة،

فهو أسهلُ كثيراً إبعاد المسؤوليةِ عن النفس ولؤم الصديقِ أو السمسارِ لأفكارِهِم السيئةِ

هناك شيء آخر حول طبيعة المصاربة يجعل من السهل الهروب من المسؤولية التي تنشأ إذا ما بنينا هيكل مدروس لمركز المصاربة لصالح المصاربة العشوائية: هي حقيقة أن أي مركز مصاربة له

الإمكانية لكي يكون فائزاً، وحتى فائزاً كبيراً. هذا المركز الفائز الكبير يمكن أن يجيب في طريقك سواء كنت محلل عظيم أو رديء؛ سواء كنت تتحمل المسؤولية أو لم تكن. الأمر يأخذ الكثير من

الجهد لخلق نوع الدخول والمقاربة المنضبطة الضرورية لكي تصبح فائزاً باستمرارياً ثابتة. لكن، كما ترى، إنه من السهل جداً تفادي هذا النوع من العمل والمجهود العقلي لصالح المصاربة بصورة عشوائية غير منضبطة.

=====

مشكلة: إدمان الجوائز والعوائد العشوائية

عدّة دراسات عملت على الآثار النفسية للجوائز العشوائية على القرد. على سبيل المثال، إذا درّبت قرد ليعمل مهمة وكافئته بصورة مستمرة بثبات في كل مرة يعمل فيها المهمة، يتعلم القرد بسرعة

أن يربط نتيجة معينة بالمجهود المبذول. إذا توقفت عن مكافئته على عمل المهمة، ففي فترة زمنية قصيرة جداً سيتوقف القرد عن عمل المهمة ببساطة. فهو لن يهدر طاقته في عمل شيء تعلم الآن

بأنه لن يُكافئ عليه. ولكن على أية حال، رد فعل القرد على حرمانه من الجائزة يختلف جداً إذا كنت قد بدأت بجدول مكافآت عشوائي تماماً من البداية، بدلاً من المكافئة المستمرة بشكل ثابت. فعندما

تتوقف عن تقديم الجائزة، فليس هناك طريقة يمكن للقرد أن يعرف بأنه لن يُكافئ ثانية لعمل تلك المهمة. ففي كل مرة هو كوفي في الماضي، جاءت الجائزة كمفاجأة. وكنتيجة لذلك، فمن وجهة نظر

القرد، ليس هناك سبب لتترك عمل المهمة. يبقى القرد على عمل المهمة، حتى بدون أن يُكافئ لعمله. البعض من القروء سيستمرّون في عملهم إلى الأبد

لست متأكد لماذا نحن سريعي التأثر ومعرضون لأن نذمن على الجوائز العشوائية. إذا كان لا بد أن أحرر، كنت سأقول بأنه من المحتمل أنه شيء متعلق بالكيمياء والمسببة للنشوة التي تضخ في

أدمغتنا عندما نتعرض لمفاجئة سارة غير متوقعة. إذا كانت الجائزة عشوائية، فنحن لن نعرف بالتأكيد أبداً إذا كنا سننلقاها من عدمه ولا نعرف متى سيكون ذلك، فإن إنفاق الطاقة والموارد على أمل

تجربة هذا الشعور الرائع للمفاجئة ثانية ليس صعب. في الواقع، للعديد من الناس هذا يمكنه أن يكون إدمان شديد. من الناحية الأخرى، عندما نتوقع نتيجة معينة ولا تحدث، يخيب أملنا ونشعر

بالسوء. وإذا عملنا ثانية وحصلنا على نفس النتيجة المخيبة للآمال، فليس من المحتمل بأننا سنستمر بعمل الشيء الذي نعرف بأنه سيُسبب لنا ألم عاطفي

إنَّ المشكلةَ في أيِّ إدمانٍ بأنه يتركنا في حالةٍ مِنْ "فقدان الإختيار." وللدرجة التي يَتَمَكَّنُ وَيُسَيِّطُرُ فيها الإدمان على حالتنا العقلية، فالى الدرجة نفسها سيكون تركيزنا وجهودنا مُسَخَّرانِ نحو إرضاء

سبب ذلك الإدمان. الإحتمالات الأخرى التي توجدُ في أيِّ لحظةٍ من اللحظات لإرضاء حاجاتٍ أُخرى (مثل الحاجة لأن نثقَ بأنفسنا وأن لا نُخْضِعَ الكثير مِنْ أصولنا للمُخاطرة) فأما تكون أهِمَّتْ أو

صُرِفَتْ. نحنُ نشعرُ بالعجز والضعف للتصرُّف بأيِّ طريقةٍ أُخرى عدا إرضاء الإدمان. إدمان الجوائز العشوائية بالذات مُسبب للمشاكل للمتاجرِين، لأنه مصدرٌ آخرٌ مِنْ المقاومة لخلقِ نوعِ التركيبِ العقلي الذي يُنتجُ الإستمرارية بثبات

=====

مشكلة: السيطرة الخارجية مقارنةً بالسيطرة الداخلية

تنشأتنا برمجتنا للإشتغال في محيط إجتماعي، مما يعني بأننا إكتسبنا بعض إستراتيجيات التفكير لإنجاز إحتياجاتنا وحاجاتنا ورغباتنا المُجهزة نحو التفاعل الإجتماعي. نحنُ لم نتعلمَ فقط أن نَعتمدَ

على بعضنا البعض لإرضاء حاجاتنا، وإحتياجاتنا ورغباتنا التي لا نستطيعُ إرضائها بالكامل لوحدنا، ولكن في أثناء هذه العملية إكتسبنا العديد مِنْ تقنيات السيطرة والتحكُّم لها قواعد إجتماعية للتأكيد

بأنَّ يتصرَّفُ الناسَ الآخرينَ بأسلوبٍ متَّسقٍ ومستمرٍ بثبات مع الذي نُرِيدُهُ

الأسواق قَدْ تَبَدُّوْا مِثْلَ مَسْعَى إِجْتِمَاعِي لِأَنَّ هُنَاكَ الْعَدِيدَ مِنَ النَّاسِ مُتَوَاجِدُونَ فِيهَا، لَكِنَّهَا لَيْسَتْ كَذَلِكَ. فِي مَجْتَمَعِ الْيَوْمِ الْحَدِيثِ، إِذَا تَعَلَّمْنَا الْإِعْتِمَادَ عَلَى بَعْضِ الْبَعْضِ لِإِرْضَاءِ الْحَاجَاتِ الْأَسَاسِيَّةِ، إِذَا

فَبِيئَةُ السُّوقِ (بِالرَّغْمِ مِنْ أَنَّهَا تَوْجَدُ فِي وَسْطِ الْمَجْتَمَعِ الْحَدِيثِ) يُمَكِّنُ أَنْ تُوصَفَ بِالْبَرَارِيِّ وَالْغَابَاتِ النَّفْسِيَّةِ، حَيْثُ أَنَّهَ حَقًّا كُلَّ رَجُلٍ أَوْ امْرَأَةً لَا يَهْتَمُّ سِوَى بِإِنْقَاذِ نَفْسِهِ. لَيْسَ فَقَطْ لَا يُمَكِّنُنَا أَنْ نَعْتَمِدَ

عَلَى السُّوقِ لِعَمَلِ أَيِّ شَيْءٍ لَنَا، لَكِنَّهُ صَعْبٌ جَدًّا، إِنَّ لَمْ يَكُنْ مُسْتَحِيلًا، التَّحَكُّمُ أَوْ السَّيْطَرَةُ عَلَى أَيِّ شَيْءٍ يَفْعَلُهُ السُّوقِ. الْآنَ، إِذَا أَصْبَحْنَا فَعَالِينَ فِي إِرْضَاءِ إِحْتِيَاجَاتِنَا وَحَاجَاتِنَا وَرَغْبَاتِنَا بِنَعْلَمُنَا كَيْفِيَّةَ

السَّيْطَرَةَ وَالتَّحَكُّمَ بَيْنِنَا، وَلَكِنْ فَجَاءَ وَجَدْنَا أَنْفُسَنَا، كَمُضَارِبِينَ، فِي بِيئَةٍ لَا نَعْرِفُ، وَلَا تَهْتَمُّ، أَوْ تَسْتَجِيبُ لِأَيِّ شَيْءٍ هُوَ مُهِمٌّ لَنَا، فَأَيْنَ سَيُضَعُنَا ذَلِكَ؟ سَتَكُونُ عَلَى حَقِّ إِذَا جَاوَبْتَ بِالْقَوْلِ السَّائِدِ فَوْقَ

.الجدول المائي المُندَفَعُ بِدُونِ مَجَادِيفِ

أحد الأسباب الرئيسية والجوهرية لفشل العديد من الناس الناجحين بشكل ذريع في المتاجرة هو أن نجاحهم منسوب جزئياً إلى قدرتهم المتفوقة للتحكم والسيطرة على المحيط الاجتماعي، لكي يستجيب

لما يريدون. إلى حد ما، كلنا تعلمنا أو طورنا التقنيات لجعل البيئة الخارجية تُرضي بينتنا العقلية (الداخلية). إن المشكلة أن قلة من تلك التقنيات تعمل مع السوق. السوق لا يستجيب للسيطرة

والتحكّم (إلا لو كُنْتَ تاجر كبير جداً). على أية حال، نحن يُمكنُ أن نُسيطرَ على فهمنا وتفسيرنا لمعلومات السوق، بالإضافة إلى سلوكنا الخاص. بدلاً من أن نُسيطرَ على مُحيطنا حتى يتوافق مع

فكرتنا عن الطريقة التي يجب أن تكون عليها الأشياء، نحن يُمكنُ أن نتعلّم السيطرة على أنفسنا. بالتالي نحن يُمكنُ أن نُدرك معلوماتٍ من أكثر منظور موضوعي مُحتمل، ونُنظّم بينتنا العقلية لكي

نتصرّف دائماً بالصورة التي تصبُّ في مصلحتنا.

=====

=====

الفصل الثالث

تَحْمُلُ الْمَسْئُولِيَّةِ

بالرغم من أن الكلمات "تَحْمُلُ الْمَسْئُولِيَّةِ" تبدو بسيطة، لكن المفهوم ليس سهل الإدراك ولا سهل التطبيق في مُتَاجِرَتِكَ. لَقَدْ سَمَعْنَا جَمِيعاً هَذِهِ الْكَلِمَاتِ وَتَعَرَّضْنَا لِمَوَاقِفَ ظَهَرَتْ مَعَهَا الْحَاجَةُ لِتَحْمُلِ

الْمَسْئُولِيَّةِ فِي الْعَدِيدِ مِنَ الْأَوْقَاتِ فِي حَيَاتِنَا وَهَذَا يَجْعَلُنَا بِسَهُولَةٍ نَظُنُّ أَنَّهُ أَمْرٌ مُسَلِّمٌ بِهِ أَنَّنَا نَعْرِفُ بِالضَّبْطِ مَا الَّذِي تَعْنِيهِ هَذِهِ الْعِبَارَةُ.

تَحْمُلُ الْمَسْئُولِيَّةِ فِي مُتَاجِرَتِكَ وَتَعَلَّمِ الْمَبَادِي الْمَلَانِمَةَ لِلنَّجَاحِ مُتْرَابِطِينَ بِشَكْلِ مَعْقَدٍ. أَنْتِ يَجِبُ أَنْ تُدْرِكِي، بِكُلِّ ذَرَّةٍ فِي كِيَانِكَ، الْأَوْقَاتِ الَّتِي أَنْتِ مَسْئُولٌ فِيهَا وَالَّتِي أَنْتِ غَيْرُ مَسْئُولٍ فِيهَا عَنِ نَجَاحِكَ

كَمُتَاجِرٍ. عِنْدَ إِذٍ فَقَطْ يُمَكِّنُكَ أَنْ تَتَبَنَّى الْخِصَائِصَ الَّتِي سَتَسْمُحُ لَكَ لِلإِنضِمَامِ إِلَى الْمَجْمُوعَةِ الْمُنْتَقَاةِ لِلْمُضَارِبِينَ النَّاجِحِينَ بِاسْتِمْرَارِيَّةٍ ثَابِتَةٍ فِي الْأَسْوَاقِ.

فِي نَهَايَةِ الْفَصْلِ 1، قَدَّمْتُ فِكْرَةَ الدُّخُولِ إِلَى إِنْعَاسٍ وَإِنْبِثَاقٍ مُسْتَقْبَلِي لِنَفْسِكَ. بِكَلِمَاتٍ أُخْرَى، الْمُضَارِبُ النَّاجِحُ بِاسْتِمْرَارِيَّةٍ ثَابِتَةٍ الَّذِي تُرِيدُ أَنْ تُصْبِحَهُ لَمْ يَوْجَدُ حَتَّى الْآنِ. يَجِبُ عَلَيْكَ أَنْ تَخْلُقَ نَسْخَةً جَدِيدَةً لِنَفْسِكَ، كَمَا يَخْلُقُ النَّحَاتُ مِثَابَهُ لِنَمُودِجِ

=====

تَشكِيل بِيئَتِكَ العَقْلِيَّة

الأدوات التي سَتَسْتَعْمَلُهَا لِحُلُق هذه النسخة الجديدة من نفسك هي إستعدادك ورغبتك للتعلّم، مُستَمِدّاً الطاقَة لذلك من حُبِّكَ الشديد ورغبتك العارمة لأن تكونَ ناجحاً. إذا كانتا إستعدادك للتعلّم والرغبة

فيه هُما أدواتك الأساسية، إذاً فما هما أوْسط أدواتك؟ فنان يصنّع تمثال يُمكن أن يَخْتارَ العَمَل في عدد من الوسائط - طين صلصال، أو رخام، أو معدن، على سبيل المثال - لكن إذا كُنْتَ تُريدُ صنْع

نسخة جديدة من شخصيتك والتي سَتُظْهِرُ نَفْسَها وتُعبِرُ عَنْها كمتاجر ناجح باستمرارية ثابتة، فَعِنْدَكَ فقط إعتقاداتك ومواقفك السلوكية. والوسط لمسعاك الفني سَيَكُونُ بِيئَتِكَ العَقْلِيَّة، حيثُ

برغبتك لتعلّم، أنتَ يُمكنك أن تُعيدَ هيكلة وتُركِبَ الإعتقادات والميول السلوكية الضرورية لتحقيق هدفك النهائي.

أنا أفترض أن هدفك النهائي هو الإستمرارية بثبات. إذا كُنْتَ مثل أكثر المضاربين، فأنت لا تُدرك الإمكانيات القصوى للفرص المتاحة لك. لتُدرك أكثر فأكثر تلك الإمكانية، ولجعلهم أكثر فأكثر واقع في

حياتك، يَجِبُ أَنْ يَكُونَ هَدَفُكَ الْأَسَاسِي هُوَ التَّعَلُّمُ كَيْفَ تُفَكِّرُ مِثْلَ مُضَارِبٍ نَاجِحٍ بِاسْتِمْرَارِيَّةٍ ثَابِتَةٍ. تَدْرِكُ أَنَّ أَفْضَلَ الْمُتَاجِرِينَ يُفَكِّرُونَ بَعْدَ مِنْ الطَّرِيقِ الْفَرِيدَةِ. لَقَدْ اِكْتَسَبُوا تَرْكِيْبَ عَقْلِي يَسْمَحُ لَهُمْ

بِالْمُتَاجَرَةِ بِدُونِ خَوْفٍ، وَفِي نَفْسِ الْوَقْتِ، يَمْنَعُهُمْ مِنْ يُصْبِحُوا مَتَهَوِّرِينَ وَإِرْتِكَابِ أخطاءٍ أَسَاسِيَّهَا الْخَوْفُ. هَذَا الْإِتْجَاهُ الْعَقْلِي لَهُ عِدَدٌ مِنَ الْمَكُونَاتِ، لَكِنْ الْأَهَمُّ هُوَ أَنَّ الْمُضَارِبِينَ النَّاجِحِينَ أزالوا عَمَلِيًّا

تأثيرات الخوف والتهور من متاجرتهم.

هذه الخاصيتين الأساسيتين لشخصيتهن تسمحان لهم تحقيق النتائج المستمرة بصورة ثابتة.

عندما تكتسب هذه العقلية، فستكون أنت أيضاً قادراً على المتاجرة بدون خوف. سوف لن تكون معرضاً للأخطاء المتعددة التي أساسها الخوف وتأتي من العقلانية، وتحريف المعلومات لاشعورياً،

والتردد، وإستباق الأحداث، أو التمني. بمجرد زهاب الخوف، ببساطة لن يكون هناك سبب لإرتكاب هذه الأخطاء، ونتيجةً لذلك، سيختلفون عملياً من متاجرتك.

على أية حال، إزالة الخوف هو فقط نصف المعادلة. إن النصف الآخر هو الحاجة لتطوير قيود. المتاجرون الممتازون تعلموا بأنه ضروري أن يكون عندهم انضباط داخلي أو آلية عقلية لصد

التأثيرات السلبية للنشوة أو الثقة الزائدة عن الحد والتي تأتي بعد سلسلة متواصلة من عمليات المضاربة الفائزة. يكون الفوزُ خطراً جداً على المضارب إذا لم تتعلم كيف تُراقب وتسيطر على نفسك.

