التحليل النفسى لمتداول العملات

طوق النجاة من بحار الخسائر

تأليف: احمد عبدالله

الفهرست

تمهيد	ص4
نظره على الامس القريب	ص5
الجزء الاول: عن التحليل النفسى والخسائر	**ص7**
التحليل النفسى للمتداول	ص7
الخسائر	ص9
الجزء الثانى: عقبات التداول	**ص11**
الفصل الاول: العقبات النفسية	ص12
الفصل الثانى: العقبات الذهنية	ص27
الجزء الثالث: التعافى من الخسارة	**ص32**
الختام	ص37

لمن هذا الكتاب؟؟

هذا الكتاب هو طوق النجاه للذين يبحثون عن وسيله تنتشلهم من الفشل فى تداول العملات.

هذا الكتاب هو أداه لمساعده الذين حققوا النجاح فى التداول ولازالوا يرغبون فى معرفه وسيله للتغلب على العقبات التى تقابلهم من حين الى أخر، وتؤثر على أدائهم ونتائجهم المعتاده.

واخيرا فإن هذا الكتاب هو دليل للمبتدئ الذكى الذى يدرك بفطرته ان السماء لا تمطر ذهبا ولا فضه وأنه عليه ان يتعلم ما هو أكثر من الطرق والإستراتيجيات لكى ينجح كمتداول.

إهداء

الى كل من نهلت من معارفهم وخبرتهم، بدايه من د/ أسامه عادل وأنتهاء ب د/ أندرو ميناكر

تمهيد

بسم الله الرحمن الرحيم

اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ * خَلَقَ الإنسان مِنْ عَلَقٍ * اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ * الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ * عَلَّمَ الإنسان مَا لَمْ يَعْلَمْ*

القراءة والتعلم هما أول الأوامر الإلهية التى نزل بها القرآن الكريم فبدونهما ينقطع العلم ولا يبقى له أثر.

و لكى ينجح الشخص فى التداول يحتاج الى القراءة والتعلم بإستمرار، فنجده يتعلم التعامل مع الحاسب الآلى ومنصات التداول، كما يتعلم قراءة الرسوم البيانية وتحليل البيانات الإقتصادية وبعض إستراتيجيات التداول المعروفة.. الخ.

وبينما نجد أن قراءة الرسوم البيانية (الشارت) هى عادة يومية لدى السواد الاعظم من المتداولين، نجد أن قليل منهم هم من يمتلكون القدرة على قراءة ما يدور بأنفسهم.

ومحور هذا الكتاب هو هذا النوع من القراءة والمقصود به قراءة الأفكار والمشاعر التى يموج بها عقل المتداول ووجدانه، قبل وبعد وأثناء التداول.. **والهدف منه** هو مساعدة المتداول على التخلص من الخسارة المزمنة والتحول الى الربح المستمر بإذن الله، وذلك من خلال الاستعانة ببعض أدوات التحليل النفسى البسيطة ..

ويقينى انه إذا توافرت لدى المتداول الرغبة الكافية فى التغيير، والإرادة اللازمة للنجاح، والقدرة على قراءة السوق وقراءة النفس فإنه بلاشك يستطيع الوصول الى مايصبو اليه.

نظرة على الامس القريب

فى منتصف عام 2015 كنت قد أتممت ستة أعوام من التداول فى سوق العملات، لم اذق فيها طعم الربح إلا وأعقبته خسارة أكبر قدراً وأعظم اثراً. وتراكمت علىَ الخسائر عاما تلو الأخر ولم يكن ذلك نتيجه لافتقارى الى مهارات التداول المعروفة. على العكس، فقد أكسبتنى السنين خبرة لا يستهان بها سواء فى التحليل الفنى او التحليل الاساسى. ولكن كل هذه الخبرات لم تمنعنى من الوقوع فى أخطاء فى منتهى التهور والغرابة. ولا أقصد بذلك فقط تلك الأخطاء الكارثية المعروفة كالتداول بدون وقف خسارة أو بعدد كبير من العقود، ولكنى أقصد نوعا من الأخطاء أكثر غرابة، نوع عجزت فى ذلك الحين أن أتعرف على أسباب وقوعى فيه، كدخولى مثلاً فى صفقات أعلم بخبرتى انها سيئة وترددى عن الدخول فى صفقات أعلم بخبرتى انها ممتازة.!

مما دفعنى الى الإعتقاد بأن ادائى السئ ما هو إلا نتيجة وساوس الشيطان الذى يجرى من الإنسان مجرى الدم، وانه مهما بلغت مهاراتى فى التحليل وقراءة السوق فسيدفعنى اللعين دفعا الى الخسارة!!

لم يعد هناك أمل وأصبح على أن أتخذ القرار الذى لم يخطر ببالى أننى سأتخذه يوماً ما. يجب أن أتوقف عن التداول وأنسى مافات وأوفر وقتى وما تبقى من طاقتى لأشياء أكثر نفعاً من هذا العبث الذى لم أجنى من ورائه إلا خسارة المال والوقت وتعب الأعصاب.

وفى محاولة يائسة منى لإرضاء ضميرى قررت أن أقوم بطرق أخر الأبواب وتعلم المجال الوحيد الذى بالرغم من قدم معرفتى به الا أننى لم اعطه الإهتمام الذى يستحقه.. فقط محاولة اخيرة لن تكلفنى شئ ولأترك التداول بعدها الى غير رجعة.

كنت قد سمعت عن مجال التحليل النفسى للمتداول وقرأت بعض المقالات فى أكثر من موقع من مواقع التداول الشهيرة، بالإضافة الى محاولة قراءة اجزاء من كتب مارك دوجلاس ولكنى لم أعرها الإهتمام الواجب وبالتالى لم أخرج منها بفائدة تذكر.. الأن أصبح الأمر مختلف ويجب على أن أبذل المزيد من الجهد والتركيز.

تنقلت فى دراستى بين العديد من كتب ومحاضرات خبراء التحليل النفسى، والتى فتحت أمامى

افاقاً جديدة، تجاوزت تحليل نفسية المتداول الى الإطلاع على موضوعات علم النفس، والإقتصاد العصبى وإتخاذ القرار.

لم يخيب الله ظنى ، فمن خلال دراسة التحليل النفسى عرفت عيوبى وكيف أتغلب عليها ، وتعلمت الإنضباط والصبر وأصبحت متداول افضل والحمد لله.

كانت خطتى فى البداية هى التخلص من مشاكلى فى التداول والوصول الى مرحلة الإستمراريه فى تحقيق الأرباح حتى أقوم بتعويض خسائرى ثم أكمل حياتى فى هدوء.. ولكنى تذكرت ما كنت أعانيه قديماً فى محاولة التعرف على الوسائل التى يستخدمها الرابحون، وتطلعى الى تقديم يد العون الى المتداولين الأخرين إذا ما هدانى الله الى إحدى هذه الوسائل. وها أنا الأن قد هدانى الله الى الوسيلة التى طالما بحثت عنها ومع بعض الجهد أستطيع أن أبينها للناس.. فتوكلت على الله وقررت أن أبدأ فى نشر ما لدى من علم، ونظراً لما لمسته من صعوبة دراسة كتب علم نفس التداول، فقد قررت أن أصوغ مفاهيم وأفكار هذا المجال المهم بأسلوب يسهل على المتداول العربى تذوقه واستيعابه. ومن هنا جأت فكرة هذا الكتاب.

تمنيت وضع كل ما تعلمته فى كتاب واحد أشرح فيه أسباب الخسارة وعقبات التداول وكذا المدارس والأساليب المختلفة فى علاجها وكيفية إكتساب المهارات والحيل النفسية .. الخ، لكنى عندما بدأت فى الكتابة اكتشفت كم هى عملية صعبة. فالكتابة بالفصحى وترتيب الأفكار والمراجعه والتنسيق تحتاج الى وقت كبير، لذلك قررت أن أضع فى هذا الكتاب أهم أفكار التحليل النفسى التى تساعد المتداول على التعافى من الخسارة المزمنة، وعبور مرحلة التخبط والتيه، على أن أضيف الى المكتبة العربية المزيد كلما يسر الله لى ذلك.

و ختاماً أؤكد أن هذا جهد بشرى مبنى على الدراسة والخبرة والتأمل الذاتى معاً فإن احسنت فالحمد لله وإن قصرت فمن نفسى. والله من وراء القصد،،،

القاهرة- مارس 2018

الجزء الأول

عن التحليل النفسى والخسائر

التحليل النفسى للمتداول

التحليل النفسى للمتداول هو مجال حديث نسبياً. وقد بدأ فى الظهور فى حقبة الثمانينات من القرن العشرين. وحسب معلوماتى فإن " مارك دوجلاس" هو أول من إقتحم هذا المجال معتمداً فقط على خبرته فى مجال التداول، ثم تلاه كوكبة من الخبراء المتخصصين فى فروع علم النفس المختلفة وبالأخص "علم نفس الأداء". والذين إعتادت المؤسسات والصناديق الإستثمارية فى الغرب على الاستعانة بهم لتطوير أداء العاملين بها. وقد أسهم هؤلاء الخبراء ولا زالوا يسهمون فى تطوير مجال التحليل النفسى للمتداول الى يومنا هذا.

التحليل النفسى للمتداول فى العالم العربى

لا يسعنى أن أبدأ كتاباً عن نفسية المتداول بدون أن أشير الى إجتهادات سبقتنى فى هذا المجال، ولا أتحدث هنا عن الموضوعات المعتادة التى يتم نقلها من المواقع الاجنبية. ولكنى أتحدث عن أشخاص بذلوا مجهوداً حقيقياً وأنتجوا عملاً يمكن الحديث عنه**!!**

العمل الاول الذى أود الإشارة اليه هو مجموعة من المقالات لمتداول قديم اسمه "ايمن البارود"، تم تجميعها فى شكل كتاب، وقد حازت على إعجاب مجموعة من المتداولين ذوى الخبرة، وأفاضوا فى مدحها بشكل دفعنى الى قرائتها، وكان ذلك فى عام 2011. ونظراً لكثرة الصور الادبية والبلاغية والتشبيهات التى امتلأت بها تلك المقالات وجدتنى قد تهت بين الغابات والبساتين والوحوش والطيور وللأسف لم أخرج منها بالفائدة المرجوة.

تذكرت هذه المقالات مرة أخرى بعد دراستى لعلم نفس التداول، وأعدت قراءة جزء كبير منها فوجدت أن الكاتب قد تناول العديد من أفكار التحليل النفسى الهامة فى أكثر من موضع من مقالاته وبدا لى بالفعل أنه كان واسع الاطلاع فى هذا المجال ..

وإن كنت قد فاتنى الإنتفاع من هذه المقالات فى الماضى فقد إستفدت منها فى كتابى هذا بطريقة غير مباشرة. حيث تجنبت الأساليب والصور البلاغية ما أستطعت وتناولت الموضوعات المطروحة بأسلوب مباشر، وذلك لسببين، الاول هو إفتقارى الى البلاغة، والثانى هو إيمانى بأن القارئ الذى أتعبه السوق ودمر أعصابه ليس لديه وقت ليستمتع بالجزء الادبى فى الكتابات وانما يريد ان يتخلص من الخسارة بأسرع الطرق.

أما العمل الثانى الذى ذاع صيته فى المنتديات العربية فهو كتاب "التداول فى المنطقة" والكتاب هو الثانى والأخير لعميد كُتَّاب التحليل النفسى الراحل مارك دوجلاس، والذى قام بترجمته الاستاذ "ابو عبدالله" جزاه الله خيراً.

والكتاب لازالت أفكاره منهلاً لخبراء علم نفس التداول خصوصاً فيما يتعلق بعقبة "الخوف". كما ان لهذا الكتاب الفضل فى تنبيه المتداول العربى الى أهمية التحليل النفسى للمتداول خلال الفترة الاخيرة. وبالرغم من الانتشار الذى حققه الكتاب فلازال هناك العديد من المتداولين لا يستوعبون كيفية تغيير الأفكار والمعتقدات للحصول على نتائج أفضل فى التداول.

الخسائر

فى مجال عالى المخاطر مثل سوق العملات تصل نسبة الخاسرين فيه الى أكثر من 90 بالمائة من المتداولين، نجد أن أغلب الكتابات عن الأرباح ولا أحد يأتى على ذكر الخسائر.

بينما فى مجالات أخرى قليلة المخاطر نجد اصحاب الأعمال يحتفظون بسجلات تحتوى على جميع تعاملاتهم الرابحة والخاسرة على حد سواء، ويقومون بدراسة التعاملات الخاسرة جيدا ليعرفوا سببها ويتجنبوا حدوثها فى المستقبل.

ولأن جميع المتداولين يبدأون مسيرتهم مع سوق العملات بالخسائر، فقد رأيت أن أبدأ هذا الكتاب بالحديث عنها. ومن وجهة نظرى المتواضعة أن المتداول لن يتمكن من تحقيق أرباح متواصلة إلا إذا تعلم كيف يتعامل مع الخسائر بالإحترافية الواجبة..

لماذا نخسر؟

بالرغم من أن كل ما يحتاجه المتداول لكى يحقق الربح فى اى صفقة هو تحديد الإتجاه المتوقع ثم اتخاذ قرار بالدخول فى هذا الإتجاه بيعاً أو شراءاً .. فلماذا نجد أكثر من 90 بالمائه من المتداولين يخسرون على المدى المتوسط والطويل؟؟

الواقع أن إجابة هذا السؤال لم تكن أبداً سهلة. فلو كان سبب الخسارة شئ بسيط لعرف المتداولون كيف يجتنبوه ولما احتجت الى كتابة هذا الكتاب.

ولكن دعونا اولاً قبل أن نتعرف على الإجابه فى الصفحات القادمة أن نستعرض رأى الخبير " مارك دوجلاس" فى ثمانينات القرن الماضى حيث أنه يستحق الوقوف عنده قليلاً!!

يرجع مارك دوجلاس فى كتابه الأول "المتداول المنضبط" سبب خسارة أرباب المهن المختلفه كالأطباء والمهندسين والمحاسبين وغيرهم فى اسواق المال بالرغم من نجاحهم فى اعمالهم الاصلية الى وجود بيئتين مختلفتين.

الاولى هى البيئة الخارجيه (بيئة السوق) والثانية هى البيئة العقلية.

والمقصود ببيئة السوق او البيئة الخارجية هو كل ما يحتاج المتداول للتعامل معه فى عملية التداول ، كشركات الوساطة ومنصات الأسعار والمتداولون الأخرون والرسوم البيانية وأدوات التحليل.. الخ.

أما المقصود بالبيئة العقلية للمتداول فهو ما يتواجد بداخل عقل المتداول من أفكار ومشاعر ومعتقدات .. وغيرها من صور الإدراك.

وعلى عكس البيئات الخارجية لأرباب المهن الأخرى والتى تتسم بالثبات النسبى فإن بيئة السوق لا يمكن التحكم بها لكونها مليئة بالمتغيرات، كما إن أرتفاع المخاطر التى تتسم بها مهنه التداول تؤثر على البيئة العقلية للمتداول. وهذا ما يؤدى الى الخسارة ويجعل التداول من اصعب المهن.

وسوف ننطلق من هذا التفسير المبدئى لأسباب الخسارة، ولكننا سنضيف اليه اسباب أكثر عمقاً وتفصيلاً.

الجزء الثانى

عقبات التداول

مع مرور الوقت يبدأ المتداول فى تدارك الأخطاء التى تتعلق بنقص التعلم والمعرفة لكنه يلاحظ ان هناك مجموعة من الصعوبات والعقبات التى تقف حائلا بينه وبين النجاح .. ولكثرة هذه العقبات وتنوعها نجد المتداول يركن الى الاعتقاد بأن المشكله تتلخص فى عدم وجود إستراتيجية جيده اوعدم الإلتزام بإدارة رأسالمال او بالخوف والطمع على اقصى تقدير ، بينما الواقع أكثر تعقيدا من ذلك ..

والواقع ان عدم الإلتزام بالإدارة المالية الرشيدة او بالإستراتيجية ما هى الا أعراض لمجموعة من العقبات التى تحول بين المتداول وبين النجاح. كما ان الخوف والطمع بالرغم من عواقبهما المدمرة ليستا العقبتين الوحيدتين امامه.

وكما يقولون فإن المصائب لا تأتى فرادى فكذلك هذه العقبات غالباً ما تمتزج ببعضها البعض او يتعاقب حدوثها فى جلسة تداول واحده مما يدفع المتداول الى اتخاذ قرارات تكون فى أغلب الأحيان كارثية..

وأنا بعد السنوات التى قضيتها فى الاسواق أستطيع أن أجزم أن هذه العقبات هى السبب الرئيسى فى ان نسبة الخاسرين فى سوق العملات تتعدى 90% من اجمالى المتداولين.

ولأن التغلب على أى صعوبه أو مشكله تواجه الإنسان يبدأ دائماً بالتعرف عليها وفهم أسبابها، فإن هذا الكتاب سيكون عباره عن دليل يجمع أهم العقبات التى يواجهها المتداول وتمنعه من تحقيق النجاح المستمر، وكذلك الخطوات اللازمة للتغلب على تلك العقبات !!

وقد قسمت العقبات فى هذا الكتاب الى عشر عقبات رئيسية. سبعة منها عبارة عن عقبات نفسية يمتزج فيها العقل بالوجدان، وثلاثة عقبات ذهنية تتعلق بالعقل فقط.

والان تعالوا نتعرف سويا على هذه العقبات!!

الفصل الأول: العقبات النفسية

التداول قد يبدو سهلا حيث أنه لا يتطلب الا أن تتخذ أحد قرارين – الأول هو قرار الدخول فى الصفقة (شراءاً او بيعاً) والثانى هو قرار الخروج منها (رابحاً أو غير رابح).
الى الأن لايوجد شئ صعب، فكل ما نحتاج اليه هو ان تكون قراراتنا الجيدة أكثر من قراراتنا السيئة لكى نصبح متداولين ناجحين ..
بالرغم من منطقيه هذا التصور إلا إن الواقع يخبرنا أن التداول هو عمل فى منتهى الصعوبة.

وذلك لأنه على عكس ما يتصور البعض، أن أغلب القرارات التى نتخذها طوال اليوم تعتمد على العقل والمنطق فإن علم النفس يخبرنا أن أغلب قراراتنا اليوميه تعتمد على المشاعر والرغبات..
وحيث ان التداول عمليه عقلية بحتة، وقرارات البيع والشراء تحتاج الى التحليل السليم والدراسه المتأنية، وبما ان المشاعر تستحوذ على المتداول بسرعه بحيث لا يجد فرصة كى يستخدم العقل والمنطق، تصبح بعض هذه المشاعر عقبات امام المتداول يجب عليه ان يتغلب عليها لكى يحقق النجاح المأمول..

" لَوْ كَانَ لِابْنِ آدَمَ وَادِيَانِ مِنْ مَالٍ لَابْتَغَى وَادِيًا ثَالِثًا وَلَا يَمْلَأُ جَوْفَ ابْنِ آدَمَ إِلَّا التُّرَابُ وَيَتُوبُ اللَّهُ عَلَى مَنْ تَابَ "

(صحيح مسلم)

العقبة الاولى : الطمع

الإنسان لديه مجموعة من الرغبات الاساسية التى يحاول اشباعها طوال حياته .. كالرغبة فى الطعام والشراب والرغبة فى الزواج والرغبة فى امتلاك القوة والنفوذ والرغبة فى امتلاك الاشياء ذات القيمة (كالعقارات والمجوهرات والاموال) ...
ورغبة الإنسان فى الحصول على الثروات والاشياء ذات القيمة فيما يزيد عن حاجته بشكل كبير يطلق عليها تعبير " الطمع" ..

يبدأ المتداول رحلته مع الاسواق مدفوعاً بالطمع وممتلئاً بالثقة فى المستقبل ظناً منه انه لديه موهبة فطرية تجعله يستطيع التنبؤ بتحركات الاسواق وتمكنه من جمع الثروات. والطمع بدون أدنى شك هو ما يدفع الشخص للتداول فى اسواق المال، لذا فهو أول عقبة من العقبات النفسية التى يقابلها المتداول.
وقد يخمد الطمع لفترة نتيجة الضربات المتلاحقة التى تهبط على المتداول بسببه ولكنه سرعان ما يراود المتداول مرة اخرى بعد ان تزداد خبرته وتزيد معها ثقته بقدراته كمتداول. ونلاحظ ان طبيعه الاسواق وكميات الاموال التى تتحرك فيها صعوداً وهبوطاً تساعد على إشعال نار الطمع لدى المتداول كلما حاول ان يلتزم بقواعد الإدارة المالية الرشيدة. والطمع قد يكون بمفرده دافعاً لإرتكاب مجموعة من الأخطاء لكنه غالباً ما يكون ممتزجاً ببعض العقبات التى سنتعرف عليها لاحقاً كالثقة المفرطة أو التفكير بالنتائج ..

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الطمع

- فتح حسابات حقيقية بدون تعلم او خبرة او إثبات قدرة على تحقيق الأرباح.
- إهمال إدارة رأس المال والدخول بعقود كثيرة.
- البقاء فى الصفقات الرابحة بعد ان تظهر إشارات إنعكاس لهذه الصفقات وتركها لتنقلب الى الخسارة بغرض الوصول الى مبلغ أكبر او تحقيق نقاط أكثر.

نصائح مبدئية للتغلب على الطمع

- تحديد عدد ثابت من العقود لكل صفقة.
- وضع حد أقصى لعدد الصفقات المفتوحة.

وَما نَيلُ المَطالِبِ بِالتَمَنّي وَلَكِن تُؤخَذُ الدُنيا غِلابا

(أحمد شوقى)

العقبة الثانيه : التمنى

اذا كان الطمع هو أول عقبة يقابلها المتداول عند انضمامه للاسواق، فإن التمنى هى العقبة التالية فى الظهور امامه .

سرعان ما يكتشف المتداول ان موهبته الفطرية وحدها لا تساعده على التنبؤ السليم بإتجاه السعرولكن هذا لا يعنى توقفه عن التداول بعقود كبيرة، اوالبدء فى التداول بخطة جيدة وإدارة مالية رشيدة ، مما يجعل مصير صفقاته دائماً بين يدى الاقدار تذهب بها حيث تشاء.. وهنا يبدأ التمنى.

والتمنى ظاهرة دائماً ما تصاحب إنعكاس الصفقة ذات العقود الكبيرة. حيث يبدأ المتداول فى مراقبة حركة السعر وكله امل ان يعود الى الإتجاه الذى يحقق له الأرباح او حتى يعود الى نقطة دخوله ليتمكن من الخروج من الصفقة بدون خسائر!!

والتمنى هو شعور مخدر للعقل- والتعرف عليه والتخلص منه يساعد المتداول على الإفاقة واتخاذ قرارات مبنية على واقع السوق من تحركات وبيانات اقتصادية وليس على تصورات المتداول وخياله..

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب التمنى

- تحريك وقف الخسارة الى نقطة ابعد من النقطة المحدده سلفاً.
- الغاء وقف الخسارة واستكمال الصفقة بدونه.

نصائح مبدئية للتغلب على التمنى

التمنى على عكس معظم العقبات الاخرى يسهل التغلب على اضراره بخطوة واحدة وهى تثبيت وقف الخسارة والايمان بأنه شئ مقدس.

خُلِقَ الإنسان مِنْ عَجَلٍ ۚ سَأُرِيكُمْ آيَاتِي فَلَا تَسْتَعْجِلُونِ

(سورة الأنبياء)

العقبة الثالثة :استعجال النجاح

هل شاهدت يوما مسابقة فى العدو وإذ بأحد المتسابقين ينطلق قبل إعطاء إشاره البدء؟ أو مسابقة فى السباحة وإذ بأحد المتسابقين يقفز فى الماء ايضا قبل ان يعطى الحكم الإشارة؟ إذا كنت من هواه متابعة الالعاب الاولمبية فبالتأكيد تكررت هذه المشاهد امامك أكثر من مرة.. بالاضافة الى الندم والانتقام واللذان سنتعرض لهما لاحقاً، فإن هذا الحماس المدفوع بالرغبة فى النجاح هو أهم أسباب ما يطلق عليه التداول الإندفاعى Impulsive trading.
واستعجال النجاح سواءً كان هذا النجاح تفوقاً فى الرياضة، او تحقيق أرباح من السوق، او حتى إنجاز أى عمل صغير هو من أقوى الرغبات لدى الإنسان.

وعلى عكس المسابقات الرياضية، ولسوء حظ المتداولين، فإنهم لا يجدون من يعطيهم إشارة البدء عند ظهور صفقة تتحقق فيها الشروط المناسبة. لذلك ستجدهم معرضين للانطلاق المبكر طوال الوقت.

اوقات السيوله والتدفقات النقديه الى الاسواق هى احد العوامل التى تتحكم فى ظهور العقبات النفسية بصفه عامة ولكنها تساعد بقوة على ظهور عقبة استعجال النجاح.

عندما تتدفق السيوله الى الاسواق بقوة يكون من السهل تحقيق الأرباح مما يغرى المتداول بغض الطرف عن شروط دخوله والقفز فى اى صفقة تغريه بها حركة الاسواق .
كذلك عندما تقل السيوله وتندر معها الفرص بناء على شروط الدخول التى يضعها المتداول يبدأ المتداولين فى الشعور بالملل من حركة السوق وتتملكهم الرغبة فى تحقيق الأرباح المعتادة واثبات قدراتهم كمتداولين محترفين فيقفزون الى الصفقات مرة اخرى ظناً منهم انها قد حققت القدر الكافى من شروط الدخول, او حتى التغاضى كليةً عن تلك الشروط.

الفواصل الزمنية ايضا هى احد العوامل التى تعكس رغبة المتداول فى النجاح السريع. لذلك سنجد الكثير من المتداولين يفضلون التداول على الفواصل الزمنية الصغيرة حيث تتحقق شروط الدخول من تقاطع موفينجات او كسر نماذج فنية بصورة أكبر من الفواصل الزمنية الكبيرة حتى لو كانت المحصلة النهائية لتداولهم غير مجدية!

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب استعجال النجاح

- توهم وجود فرص فى السوق أو الدخول فى فرص غير مكتملة.

" إن الثقة الحقيقيه هى ثقة المتداول فى قدراته على مواجهة صعوبات التداول "

(د.اندرو ميناكر)

العقبة الرابعة: الثقة المفرطة

الثقة بالنفس من اهم المشاعر التى تساعد الإنسان على التقدم والانجاز فى الحياة. وتماما كما ان نقص الثقة بالنفس يضر بالإنسان حيث يحجم عن كثير من الافعال والقرارات الجيده كذلك فإن الثقة الزائدة بالنفس قد تدفع الإنسان الى أفعال وقرارات تتسم بالتهور..

قد يكون شعور الثقة نتيجة أن يصادف المتداول النجاح فى أكثر من صفقة متتالية وهذا يجعله يظن انه أصبح لا يقهر..أو يثق فى طريقة تداوله ثقة عمياء.

وقد يصادف ان احد الصفقات تطابق فى شروطها العديد من الصفقات التى ربحت من قبل من حيث مظاهر القوة فنيا وأساسياً، مما يعزز لديه ايضا الثقة المفرطة بطريقته او بتلك الصفقة.

وكثيراً ما تكون الثقة مبنية على ما يطلق عليه الإدراك المتأخر Hindsight، حيث يعتقد المتداول انه كان يعلم إتجاه الصفقة وانه كان يريد الدخول فيها وذلك بعد أن تأخذ الصفقة بالفعل إتجاه معين! ومع تكرار هذا الشعور الزائف تزداد ثقة المتداول بنفسه وتزداد معها جرأته على اتخاذ قرارات غير مدروسة.

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الثقة المفرطة

- الثقة المفرطة قد تدفع الشخص للتهور وعدم اتباع خطته اوإستراتيجيته.
- الثقة بالإستراتيجية او تحليل الصفقة غالباً ما تدفع المتداول الى مضاعفة العقود وتحريك وقف الخسارة او التداول بدونه.

"عن أبي هريرة قال. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف وفي كل خير احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كان كذا وكذا ولكن قل قدر الله وما شاء فعل فإن لو تفتح عمل الشيطان"
(صحيح مسلم)

العقبة الخامسة: الندم والحسرة

شعور الندم والحسرة هو ضيف دائم على المتداول ولا يكاد المتداول يتخلص منه حتى يجده يطل عليه من جديد.

وتتراوح المواقف التى تؤدى بالمتداول الى الندم والحسرة ما بين القيام بتصرف أدى الى الخسارة والعدول عن تصرف كان يمكن ان ينتهى الى مكسب.

اولاً: الندم على شئ فعلته وأدى الى الخسارة. وهذاهو النوع الأكثر ايلاماً كالدخول فى صفقة غير مخطط لها تنتهى الى الخسارة أو الندم على اتباع إدارة مالية سيئة.. الخ.

ثانياً: الندم على شئ لم تفعله وكان سيؤدى الى المكسب. وهذا النوع هو الأكثر تكراراً، فحركه السوق ترسل إشارت عن إتجاه الاسعار طوال الوقت بالإضافه للمعلومات التى يقرأها المتداول يوميا من بيانات إقتصادية وخلافه، ويمتص عقل المتداول هذه المعلومات ويبدأ فى تكوين أفكار تغرى المتداول بالشراء والبيع طبقاً للمعلومات الجديدة وليس طبقا لطريقته فى التداول. وفى حالة عدم استجابة المتداول لهذه الرغبات وبدء الصفقة فى السير بالإتجاه الذى حدده يبدأ معها الشعور بالندم.

نفس الشئ يتكرر عند تخطيط المتداول لدخول صفقة ولكنه لا يتمكن من دخولها لعدم قدرته على متابعه السوق لسبب او لأخر وإذا بالصفقة تذهب الى الهدف كما خطط تماماً.

ملحوظة: ينبغى عند اكتشافنا لهذا الشعور ان نميز بين الندم على التصرف الخطأ وبين الندم على التصرف الصحيح الذى أدى الى الخسارة نتيجة لظروف السوق وتقلباته المفاجئة وهى خسارة طبيعية للغاية.

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الندم والحسرة

- دخول الصفقة فى مرحلة متأخره وقد تبدأ بعدها بالإنعكاس.
- التحفز والإندفاع فى دخول الصفقات حتى يقوم بتعويض الصفقة التى فاتته.

رَماني الدّهرُ بالأرزاءِ حتى فُؤادي في غِشاءٍ مِنْ نِبالِ.
فَصِرْتُ إذا أصابَتْني سِهامٌ تكَسّرَتِ النّصالُ على النّصالِ

" المتنبى "

العقبة السادسة : آلم الخسارة

عزيزى المتداول هل صادفتك يوما رغبة فى تحطيم اى شئ أمامك؟ أو سبق ان صادفك إحساس بالعجز والقهر وعدم القدرة على التفكير او التصرف؟ أو فقدت القدرة على الاستمتاع بالحياة كما تعودت قبل ان تعرف التداول والاسواق؟

يؤسفنى أن أخبرك ان كل هذا ما هو إلا إنعكاس لآلم الخسارة..!

انه ذلك الآلم الذى يلازمك حتى لو ابتعدت عن السوق. وأنا يمكننى ان أقول بكل ثقة ان أكثر العقبات تأثيرا على المتداول هى ذلك آلالم..

آلم الخسارة يبدأ مع المتداول حتى قبل اغلاق الصفقة وضرب الوقف حيث يبدأ بسيطاً ثم يزداد تدريجياً. يحدث هذا عند المتابعة اللحظية لصفقة ذاهبة فى طريقها الى الوقف.

وأحياناً يكون آلم الخسارة مفاجئاً صادماً وذلك عند إنعكاس السعر بقوة وبسرعه وخاصة لو كان التداول بعدد كبير من العقود.

وقد يكون آلم الخسارة نتيجة صفقة واحدة او سلسلة من الصفقات.

وأحياناً يصاحب آلم الخسارة عقبة اخرى وهى (الندم والحسرة) وذلك عندما نجد ان الصفقة الخاسرة ترتد وتذهب الى الهدف بعد ضرب الوقف مباشرة..

على عكس ما يعتقد البعض ان آلم الخسارة يتلاشى تماماً على الحساب الديمو فالحقيقه ان الخسارة (المعنوية) هى أيضاً تورث آلماً حتى ولو لم تكن مصحوبة بخسارة مالية والامثلة على ذلك كثيرة.. ولكننا لا ننكر ان الخسارة المالية يكون أثرها على المتداول أضعاف الخسارة المعنوية.

وآلم الخسارة له تبعات كثيرة، كفقدان القدرة على الاستمتاع بالحياة وضيق الصدر و العصبية الزائدة فى التعامل مع الاخرين.

وأغرب شئ اكتشفته بدراستى لعقبات التداول، هو آلم الخسارة الذى يؤدى الى مزيد من الخسارة. ويتجلى ذلك فى الغضب والإنتقام اللذان يسيطران على المتداول نتيجة لهذا الآلم.

والغضب هو شعور يتملك الإنسان عندما يصبه ضرر مادى او معنوى. والشخص الغاضب يحاول دائماً القيام بتصرفات انتقامية يشفى بها صدره**!!**

اما الانتقام هو رغبة قوية تتملك الإنسان لمبادلة الضرر بضرر مقابل، او إسترداد حق مسلوب.

وعند تراكم الصفقات الخاسرة او التعرض لصفقة خاسرة من النوع الثقيل، يحاول المتداول ان يجد اى وسيلة يعوض بها خسائره ويطفئ بها نيران غضبه، غير منتبه الى انه يزيد الامر سوءاً من حيث لا يدرى.

<u>أخطاء يرتكبها المتداول بسبب آلم الخسارة</u>

- عدم الإلتزام بشروط الدخول والتسرع فى دخول اى صفقة يشعر المتداول انها قد تعوض بعض خسائره.
- إهمال إدارة رأس المال وزياده عدد العقود للتعويض وذلك عند خسارة أكثر من صفقة.
- اللامبالاه بالمبلغ المتبقى فى الحساب حتى ولو كان مبلغ محترم يمكن ان يبدأ به بداية جديدة.

الخوف هو السبب فى 95 بالمائة من أخطاء المتداولين (مارك دوجلاس)

العقبة السابعة : الخـوف

شعور الخوف هو شعور فطرى امدنا به الخالق عز وجل لكى ينبهنا الـى الاخطـار التـى تحيط بنـا فنتخـذ الوسـيلة المناسـبة للتعامـل معهـا، وبـالرغم مـن ان أغلـب خبـراء علـم نفـس التـداول يستخدمون تعبير " القلق " Anxiety " بدلاً من الخوف- وهو التعبير الأكثر دقة- إلا اننـى قررت ان استخدم تعبيرالخوف نظراً لشيوعه وقبوله بين أغلب المتداولين.

وكما نعلم فإن الخوف قد ارتبط فى أدبيات التداول بالطمع حتـى أصـبحوا أشـهر عقبتين قرأ او سمع عنهما المتداولون فى شتى بقاع الارض.

وأول من تكلم بالتفصيل عن عقبة الخوف كان "مارك دوجلاس" حيث بين لنا اربعة انواع من المخـاوف التـى يواجههـا المتداول. وهم الخـوف مـن الخسـارة والخـوف مـن الاعتـراف بالخطـأ والخوف من فوات الفرص والخوف من ترك اموال للسوق، وقد اضفت اليها نوعاً خامساً وهو الخوف من النجاح.. فتعالوا معا نتعرف على هذه الانواع الخمسة!

(1) الخوف من الخسارة

التأثير السلبى للخسارة يفوق التأثير الايجابى للمكسب حيث يخبرنا علم النفس بأن الآلم النفسى الذى تسببه خسارة مبلغ من المال يفوق السعادة التى يسببها ربح نفس المبلغ.. وتقدر الابحاث ان الالم يكون على الاقل ضعف السعادة ..

وكما رأينا كيف أن آلم الخسارة هو من أكثر العقبات تأثيرا على المتداول فإن الخوف من التعرض لهذا الآلم يصبح فى حد ذاته عقبة جديده تقف أمام المتداول، خصوصا اذا لم تمر على المتداول فتره كبيرة منذ ان تعرض لآلم الخسارة.

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الخوف من الخسارة

- التداول بدون وقف خسارة.
- تحريك وقف الخسارة الى نقطه ابعد من النقطة المحدده عند الدخول فى الصفقة.
- الخروج من الصفقة بمجرد تحقيق ربح بسيط.
- الابتعاد عن السوق او التردد فى دخول صفقات جيدة بعد التعرض لسلسلة من الخسائر.
- الدخول المتأخر فى الصفقات.

(2) الخوف من فوات الفرص

الجلوس امام الشاشة لمتابعه حركه الاسواق واقتناص الفرص هو جزء من مهام المتداول وكثيراً ما تحدث بعض الحركات تدفع المتداول الى التسرع بالبيع او بالشراء خوفا من ان تفوته بعض الفرص التى يرى انها فرص رابحة، وبعد ارتداد الصفقة عليه واغلاقها على خسارة يدرك المتداول انه قد وقع فى أخطاء لم يكن عليه ان يقع فيها.

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الخوف فوات الفرص

- الدخول فى فرص غير مكتملة.
- تغيير طريقة التداول.

(3) الخوف من الاعتراف بالخطأ

الاسوأ من الخسارة هو إضطرارك ان تعترف بأنك خاسر

(د. توماس جيلوفتش)

النجاح فى انجاز عمل او مهمه يمد الشخص بنوع من تقدير الذات والاعتزاز بالنفس، والنجاح فى التداول لا يعد فقط انجازا مالياً، ولكنه ايضا يعكس قدرة المتداول على التنبؤ بالمستقبل. مما يزيد من إحساس المتداول بقدراته وقد يصل به أحياناً الى درجة الغرور.. وربط تقدير الذات بمدى النجاح فى التداول وصواب القرارات التى يتخذها المتداول يجعل من الصعب عليه قبول فكرة انه قد أخطأ فى التحليل او أخفق فى تحقيق أرباح ويصيبه بحاله من الإنكار والعناد.

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الخوف من الإعتراف بالخطأ

- تحريك وقف الخسارة كلما اقترب من التفعل.
- الغاء وقف الخسارة والتداول بدونه.
- البقاء فى الصفقة حتى لو ظهرت إشارات قوية لإنعكاسها.

(4) الخوف من ترك الاموال للسوق

فى هذه الحاله نجد أن المتداولين يرفضون الخروج من الصفقات بعد تحقيقهم ربح جيد، حتى عند ظهور اشارت إنعكاس قوية على تلك الصفقات، خشيه ان تكمل الصفقة طريقها بعد خروجهم منها، أيماناً منهم بقوة التحليل أو قوة الإتجاه أو ان السعر يجب ان يصل الى مستوى معين قبل ان يرتد.

أخطاء يرتكبها المتداول بسبب الخوف من ترك الاموال للسوق

- البقاء فى الصفقة حتى تغلق على خسارة أو على ربح قليل.

(5) الخوف من النجاح

هذا النوع من المخاوف هو الاقل تأثيرا بين جميع الأنواع الأخرى، وهو عادة ما يكون بسبب دوافع دينيه حيث، يظن البعض ان التداول يؤدى الى أرباح كبيرة بدون مجهود وهذا ضد تعاليم الاديان والتى تحفز على السعى وبذل الجهد فى طلب الرزق. مما يجعل المتداول يصاب بتأنيب الضمير.

وغالباً ما يؤدى هذا النوع من الخوف الى اللامبالاة فى التداول او الإنصراف عنه كلياً.

الفصل الثانى: العقبات الذهنية

العقل هو منبع القرارات

يميز علماء النفس بين نظامين أساسيين يعتمد عليهما الإنسان فى إتخاذ القرارات. النظام الاول هو نظام التفكير السريع ، والنظام الثانى هو نظام التفكير البطئ.

اولاً: نظام التفكير السريع، يطلق عليه ايضا العقل الباطن أو العقل اللاارادى، حيث انه يعمل بدون توقف، وهو الذى يتخذ الإنسان بواسطته أغلب قراراته اليومية والتى تكون مبنية على الغرائز والمشاعر والإلهام ..الخ.

ثانياً: نظام التفكير البطئ، يطلق عليه ايضا العقل الواعى، وهو المسئول عن القرارات التى تتطلب دراسة وتحليل وحسابات دقيقة، وهو لا يعمل إلا بإرادة الإنسان الكاملة وقتما يحتاج اليه ويقوم بتحفيزه للعمل.

ويخبرنا علماء النفس، أن قراراتنا ان لم نبذل جهدا فى اتخاذها بعقلنا الواعى، فإن العقل الباطن سيقوم باتخاذها تلقائيا عبر آلياته الخاصه.

والتداول هو عمليه ذهنية بحته حيث يحتاج المتداول ان يبنى قراراته على المنطق والحسابات السليمه وليس على المشاعر والاهواء. ولكن نظرا لان المشاعر هى الوسيله الاقوى والاسرع ويمكن القول انها الوسيله التلقائيه او الاوتوماتيكيه فى اتخاذ القرار، يتوجب على المتداول ان يبذل الجهد الكافى ليجعل زمام الامور بيد عقله الواعى.

ومن هنا نجد ان المتداول يقابله دوما نوعين من التحديات.

التحدى الاول يكون عندما تقوى المشاعر وتحاول ان تستحوذ على الشخص ليكون العقل الباطن هو مصدر اتخاذ القرار وهذا ما تناولناه فى الفصل الاول**.**

التحدى الثانى يكون عند ضعف العقل الواعى بحيث يصعب الاستعانة به وتوظيفه عند اتخاذ القرارات التى لايصح اتخاذها الا بواسطته وهنا يتولى العقل الباطن المهمة بكل سرور.

وقد استعرضنا فى الفصل الاول العقبات النفسية الناتجه عن قوة وسرعه العقل الباطن، وفى هذا الفصل سنناقش العقبات الذهنية التى تحول بين المتداول وبين استخدام عقله الواعى.

العقبة الثامنة: ضعف التركيز

سواء كنت متداول يومى او مستثمر طويل الاجل، فلكى تستخدم عقلك الواعى بكفاءه، وتقوم بتطبيق خطتك بدقة، وتتجنب الوقوع فى أخطاء غير مقصودة, فإنك تحتاج الى اكبر قدر من الانتباه والتركيز عند إتخاذك لقرارات التداول.

وضعف التركيز بالاضافه الى انه احد اهم العوامل التى تمهد الطريق امام العقل الباطن ليتسلم زمام الامور ويجعل المشاعر والاهواء هى المسيطره على قرارات المتداول، فإنه ايضا يساعد على الوقوع فى الأخطاء الغير مقصوده مثل الضغط على الزر الخطأ (البيع بدلا من الشراء..) الخ.

و ضعف التركيز له أكثر من سبب. اهمها، قله النوم وسوء التغذية، كما ان المشاعر المفاجأه قد تؤدى ايضا الى ضعف التركيز.
بالاضافه الى ذلك هناك ايضا متطلبات الحياة والاسرة، والمؤثرات الخارجية، والتى تستحوذ على انتباه المتداول وتركيزه طوال الوقت.

العقبة التاسعة: التفكير بالنتائج

عقل الإنسان لا يتوقف ابدا عن العمل، وهو فى حالة دائمة من إنتاج الصور والأفكار. وقد تلاحظ أن ما يقرب من نصف هذه الأفكار مرتبط بالمستقبل.

وفيما يتعلق بالمتداول، فإنه لا يكف عن التفكير بنتائج التداول، وما سيعود به عليه من أرباح وما يمكن تحقيقه بتلك الأرباح.

وأحياناً ينصب تفكيره على نتائج الصفقات المفتوحة وما ستنتهى اليه من ربح او خسارة. وكلما ازدادت الانشطه التى يقوم بها المتداول كلما زاد التفكير بالنتائج. فبعض المتداولين يقومون بإدارة الحسابات، حيث يصبح رضا العملاء أحد دوافع التفكير بالنتائج التى ستؤثر على مستقبلهم كمتداولين محترفين.

وفى بداية مشوار المتداول قد يكون التفكير بالنتائج مبعثاً للبهجة المؤقتة، الا انها تبتعد بالمتداول عن واقع وطبيعة السوق وتجعله سهل الإنقياد، ويصبح مهيأ نفسياً لمتابعة اى شخص او طريقة تعده بالأرباح الخيالية بمجرد ان يعزف اصحاب هذه الطرق على نفس نغمة احلامه وخياله.

والتفكير الدائم بالأرباح يجعل المتداول اقل استعدادا لمواجهة حتى ابسط انواع الخسائر، ناهيك عن التعامل مع الصدمات القوية الناتجة عن الخسائر المتتالية.

العقبة العاشرة: النسيان

وَلَقَدْ عَهِدْنَا إِلَى آدَمَ مِنْ قَبْلُ فَنَسِيَ وَلَمْ نَجِدْ لَهُ عَزْمًا
(سورة طه)

قد يكون لدى المتداول طريقة جيدة وخطة إدارة مالية ممتازة ولكنه عندما يبدأ التداول يجد صعوبه فى تذكر ما حدده سلفا او ينسى جزء مهم من التحليل وهذا شئ طبيعى خصوصا عندما يتقدم السن بالإنسان.

وظاهره النسيان تجعل المتداول معرضاً للدخول فى الصفقات باندفاع، وعدم الثبات على طريقه تداول.

ولذلك يستحسن ان يراجع المتداول طريقته فى التداول وكذا شروط الإدارة المالية على الاقل مرة كل اسبوع قبل بدء التداول.

الجزء الثالث
التعافى من الخسارة

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ
(سورة الرعد)

الان ايها القارئ الكريم بعد التعرف على اهم عقبات التداول، وإزالة الضباب الذى يكتنف عملية الخسارة، فقد قطعت أولى الخطوات فى التعافى من الخسارة المزمنة، فهيا بنا نتعرف على باقى الخطوات..

أساليب التعامل مع عقبات التداول

هناك أكثر من اسلوب للتعامل مع عقبات التداول مثل اسلوب ضبط النفس وهو أقدم الاساليب. وأسلوب الايمان بالإحتمالات وتغيير المعتقدات لمارك دوجلاس، و أسلوب المراقبه الذاتية للراحل آرى كييف وغيرها من الطرق والاساليب..

وخلال رحلتى بين طرق التحليل النفسى للمتداول فقد جربت أغلب الطرق واعتقد ان كل منها له وجاهته وعلى المتداول ان يأخذ منها ما يتناسب معه. ولكنى هنا سوف اعرض عليكم التوليفه التى توصلت اليها واتت معى بنتيجة طيبة.

كيفيه التعامل مع العقبات النفسية

من اهم ما يميز المتداول الخاسر هو تلك الحالة من الإنكار التى يعيشها. والتى لن يمكنه التخلص منها، إلا بالاعتراف بأن الطرق والمحاولاًت التى وصلت به الى الخسارة لن تجلب له الا المزيد من الخسائر، وانه يبالغ فى تقدير امكانياته ، وان العيب يكمن بداخله وليس بالسوق.. عند هذه النقطة الفاصلة من حياة المتداول تبدأ مرحلة اكتشاف العقبات النفسية والتعامل معها. وبالنسبة لى كانت طريقتى للتعامل مع العقبات النفسية بعد إكتشافها مباشرة هى طريقة "الهروب السريع".

بمعنى التوقف عن التداول والتحليل والمتابعة الى اليوم التالى. حيث يحاول المتداول بمجرد ادراكه للتغيرات الجسمانية المصاحبة لتلك العقبات من ارتفاع النبض، او ضيق الصدر وصعوبه الحركة، وتسارع الأفكار.. الخ، ان يهرب من امام الشاشة لباقى اليوم ..!

فى حالة عدم التمكن من القيام من امام الشاشة. هنا يأتى دور احد الادوات المهمة جدا بالنسبة للمتداول الا وهو التنفس العميق .. فالتدرب على التنفس العميق يساعد على التغلب المؤقت على المشاعر .. وأنصح الجميع بالقراءة عن فوائد هذا التمرين واثره على العقل والوجدان. والمصادر كثيرة ومتاحه على شبكه الانترنت**!!**

كيفيه التعامل مع العقبات الذهنية

التداول كما رأينا هو رياضة عقلية تحتاج الى استخدام العقل الواعى .. وقديماً علمونا ان العقل السليم فى الجسم السليم ..وبما ان الكثير ممن ينضمون الى أسواق التداول يكونوا قد جاوزوا السن التى يتمتعون فيها بأداء عقلى مثالى، لذلك ينصح الخبراء ان يبدأ المتداولين فى أخذ الصحة العامة واللياقه الذهنية فى الاعتبار. وذلك عن طريق تناول الاطعمة المفيده للجسم والمخ وشرب الماء بإستمرار والنوم الجيد.

الخطوات العملية للتحول من الخسارة الى الربح المستمر

الخطوة الاولى: التداول على الحساب الديمو

إن من خسر اموالا على الحساب الحقيقى يجد مشقه كبيرة فى التداول على الحساب الديمو. فالرغبة المحمومه التى تتملكه لتعويض الخسارة تجعل المتداول على قناعة انه يجب الا يهدر وقته على الحساب الديمو، وان عليه بالإستمرار فى التداول على الحساب الحقيقى ليستعيد امواله التى خسرها بأسرع وقت. وليس هذا فقط، بل تأتى المقوله الشهيره التى تقول أن " الحساب الديمو مختلف جزرياً عن الحساب الحقيقى" لتزيد الامر سوءاً وتزيد المتداول قناعة واصرارا على التداول على الحساب الحقيقى.

وأنا لا استطيع ان أنكر بالطبع ان هناك اختلافات بين الحسابين. فالطمع يكاد يكون منعدم، وآلم الخسارة الذى يؤدى الى الغضب والانتقام والخوف يكون تأثيره لا يذكر.

ولكننا الان نعرف ان هذه الاختلافات تكمن فى عقل المتداول وطريقه تفكيره وليس فى طبيعه الحسابات نفسها والتى تكاد تكون متطابقه.

وأرى ان افضل طريقه لكى يصبح الحساب الديمو له نفس تأثير الحساب الحقيقى هى كالتالى:

اولاً: على المتداول الانضمام الى احد مواقع إدارة الحسابات والتى تسمح لك بإرسال إشارات التداول عن طريق الحساب الديمو وأن يجعل المتداول هدفه الرئيسى هو تحقيق الربح كمزود توصيات.

وبغض النظر عن نجاحك او فشلك كمزود توصيات فإن هذه الخطوه ستجعلك تتعرض للعديد من عقبات التداول التى ذكرناها، وستؤهلك نفسياً للتعامل مع الحساب الحقيقى فيما بعد.

ثانياً: يجب ان يحدد المتداول فتره لا تقل عن ستة أ شهر للتداول على الحساب الديمو ويكون هدفه فيها اختبار قدراته كمتداول ومدى النجاح الذى يمكن تحقيقه.

الخطوه الثانية: إدارة مالية ثابتة

يجب تحديد نسبة أرباح واقعيه ربع سنويه او نصف سنويه حيث أن محاوله تحقيق أرباح شهريه ثابته ستضع المتداول تحت ضغط نفسى هو غير مؤهل له فى هذه المرحلة، خصوصا أنه لم يتقن التعامل مع عقبات التداول بعد، ولم يكتشف مدى قوة إستراتيجيته وقدرتها على تحقيق أرباح فى ظل غياب تمكنه من التعامل مع تلك العقبات.

يجب تحديد مبلغ ثابت للخسارة فى كل صفقة بحيث يراعى اكبر عدد من الصفقات قبل الوصول الى المارجن كول.

يجب ان يكون الهدف دائماً اكبر من وقف الخسارة.

الخطوه الثالثة: اختيار طرق التداول

الان فقط يمكنك اختيار الإستراتيجية وهنا ينصح الخبراء باستخدام الإستراتيجيات التى جربتها من قبل واعطتك نتائج جيده ، حيث ان اتباع إستراتيجيات جديده لمجرد انها نجحت مع الاخرين لا يعنى انها سوف تنجح معك وانا اقول ذلك بمنتهى الثقة وعن تجربه شخصيه.

الخطوه الرابعة: تسجيل الأخطاء والمشاعر

سجل الأخطاء التى ترتكبها واجعل تجنبها هو احد مكونات طريقتك فى التداول!

سجل المشاعر قبل الدخول فى الصفقات واثناء التداول وبعد الخروج من الصفقات وحاول التعرف عليها وتحديد رد فعلك تجاه هذه المشاعر.
وفى حاله عدم قدرتك على تحديد الشعور الذى ينتابك يمكنك دائماً الرجوع الى الصفحات السابقه فى هذا الكتاب للتعرف على اقرب وصف للشعور الذى لديك.

بعد فتره ستبدأ فى ملاحظه المشاعر ولكنك ستجد نفسك متردداً فى اتخاذ رد فعل سريع حيث ستكون هناك مقاومه بين عقلك الباطن الذى يتحكم فى مشاعرك وبين عقلك الواعى الذى يتحكم فى تصرفاتك المنطقيه .. عندها حاول القيام وترك التداول لباقى اليوم وإن وجدت صعوبه فى القيام وترك الشاشه (وهذا يحدث معى شخصيا)، ابدأ فى التنفس بعمق كلما انتابك احد المشاعر السابقه ولا تتوقف الا اذا شعرت ان تأثير هذه المشاعر قد زال تماماً.
و فى حال أستسلامك لهذه المشاعر وأرتكابك أحد الأخطاء لا تتوقف عن التنفس بعمق الى ان تتوقف عن متابعه السوق.
مع الوقت ستجد ان تعاملك مع المشاعر أصبح أكثر سهوله، وسيقل معدل تكرار الأخطاء وستصبح أكثر وعياً وانتباهاً، وشيئا فشيئا ستجد ان قراراتك أصبحت مطابقه للخطط والإستراتيجيات التى تضعها، ولم تعد مجرد ردود افعال لعواطفك ومشاعرك.

الخطوه الخامسة: التداول على حساب حقيقى

فقط بعد ان تشعر ان أداءك أصبح ثابتا على الحساب الديمو يمكنك فتح حساب حقيقى للتداول.

الختام

عندما بدأت فى أول سطور هذا الكتاب لم أتصور انه سيستغرق خمسة أشهر حتى انتهى منه، فالغوص داخل اعماق النفس البشرية ليس شيئاً سهلاً، وبالرغم من صغر حجم الكتاب إلا اننى اتوقع أن يستغرق المتداول وقتاً لهضم ما فيه والخروج منه بالإستفادة الكاملة.

وأنا لا اتوقع منك أيها القارئ الكريم ان تحفظ عقبات التداول بمجرد قراءاتها، ولكن يكفى ان تكون دائم الانتباه لها والرجوع الي الكتاب أذا لم يمكنك تحديدها الى ان تتقن التصرف معها او تتخلص منها نهائيا.

العقبات العشره التى اوردتها فى هذا الكتاب قلما ينجو منها احد المتداولين، والاختلاف فقط يكون فى تأثيرها على المتداول . ولكن هذا لا يعنى انه قد يكون هناك عقبة قد اغفلتها لها تأثيرها الخاص على المتداول بسبب بيئته او نشأته.

و نصيحتى لك ايها القارئ الكريم ان لا تقلل من شأن أياً من تلك العقبات فقد تكون هى مشكلتك الرئيسية وانت لا تعلم ..فهناك مثلا من يكون" ضعف التركيز والاجهاد "هو أكثر ما يؤثر على أدائه بينما غيره يعانى من عدم القدرة على تحمل "آلم الخسارة" وثالث يتملك منه الخوف والقلق.. الخ..!!

وأنا بعد السنوات التى قضيتها أصارع الخسائر استطيع ان اقول ان النجاح فى التداول يحتاج الى قوة الإرادة، وإدراك الأخطاء واكتشاف العقبات التى تدفعنا الى الوقوع فيها وتجنبها ما امكن. ثم بعد ذلك يأتى دور الإستراتيجية التى يستخدمها المتداول والإدارة المالية والتوفيق بينهما.

واخيراً بعد ان انتهيت من هذا الكتاب فأسأل الله ان ينفع به المتداولين فى مشارق الارض ومغاربها وان يجعله فى ميزان حسناتى.. قولوا آمين!!