المتداول المنضبط

تطوير عقلية الفوز

مارك دوغلاس
MARK DOUGLAS

ترجمة عربية للاستخدام الشخصي

بيانات النشر وحقوق الاستخدام

العنوان الأصلي: The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes

المؤلف: مارك دوغلاس (Mark Douglas)

الناشر الأصلي: New York Institute of Finance

الرقم الدولي: ISBN 0-13-215757-8

© 1990 مارك دوغلاس. جميع حقوق النص الأصلي محفوظة لأصحابها.

أُعدّت هذه الترجمة العربية بناءً على النسخة الإنجليزية التي قدّمها المستخدم، وللاستخدام الشخصي فقط. لا تُعد هذه النسخة ترجمة رسمية منشورة، ولا تمنح حق إعادة النشر أو التوزيع التجاري.

إهداء

إلى باولا ويب، تقديرًا لمحبتها وتفهّمها ووجودها إلى جانبي طوال رحلة كتابة هذا الكتاب.

المحتويات

تقديم 6

تمهيد 7

شكر وتقدير 11

الجزء الأول: مقدمة 12

الفصل الأول: لماذا كتبت هذا الكتاب 13

الفصل الثاني: لماذا نحتاج إلى منهجية تفكير جديدة؟ 21

الجزء الثاني: طبيعة بيئة التداول من منظور نفسي 32

الفصل الثالث: السوق دائمًا على حق 34

الفصل الرابع: إمكانات غير محدودة للربح والخسارة 36

الفصل الخامس: الأسعار في حركة دائمة بلا بداية أو نهاية محددة 37

الفصل السادس: السوق بيئة غير منظمة 42

الفصل السابع: الأسباب لا أهمية لها في بيئة السوق 48

الفصل الثامن: المراحل الثلاث لتصبح متداولًا ناجحًا 52

الجزء الثالث: بناء إطار لفهم ذواتنا 61

الفصل التاسع: فهم طبيعة البيئة الذهنية 64

الفصل العاشر: كيف تدير الذكريات والارتباطات والمعتقدات المعلومات الواردة من البيئة 74

الفصل الحادي عشر: لماذا نحتاج إلى تعلم 88

التكيف
الفصل الثاني عشر: ديناميكيات تحقيق الأهداف 99
الفصل الثالث عشر: إدارة الطاقة الذهنية 110
الفصل الرابع عشر: تقنيات إحداث التغيير 117
الجزء الرابع: كيف تصبح متداولًا منضبطًا 125
الفصل الخامس عشر: سيكولوجية حركة الأسعار 126
الفصل السادس عشر: خطوات النجاح 139
الفصل السابع عشر: كلمة أخيرة 155

تقديم

لقد أتاح لي موقعي الفريد في المجتمع المالي فرصة نادرة للتحدث مع الآلاف من المتداولين والوسطاء ومستشاري التداول واستجوابهم منذ عام 1979. أنا لست وسيطًا أو كاتب رسائل. أنا الرئيس التنفيذي لشركة CompuTrac، وهي الشركة التي تقدم التحليل الفني لتجار الأسهم والعقود الآجلة. أرى أن موقفي محايد، وهو موقف يسمح للناس بالانفتاح والتحدث معي بحرية. لقد بدأت التداول لحسابي الخاص في عام 1960 وسرعان ما أدركت العوائق النفسية الكامنة وراء التداول الجيد وإدارة رأس المال. وقد أكد هذا الإدراك جميع الذين استشاروني.

ونتيجة لذلك، أشعر بصدق أن النجاح في التداول هو 80 في المائة نفسي و 20 في المائة منهجي، سواء كان أساسيًا أو فنيًا. على سبيل المثال، يمكن أن يكون لديك معرفة متواضعة بمعلومات التحليل الأساسي والفني، وإذا كنت متحكمًا نفسيًا، فيمكنك تحقيق الأرباح. على العكس من ذلك، قد يكون لديك نظام رائع، نظام اختبرته وأدى بشكل جيد لفترة طويلة من الزمن، ولكن إذا لم تكن السيطرة النفسية موجودة، فستكون الخاسر.

يعرف المتداول الجيد من خلال خبرته أنه على مدى فترة من الزمن قد ينخرط في صفقات خاسرة أكثر من الصفقات الرابحة. لكن إدارة رأس المال، والفحص الدقيق للمخاطر التي تحميها أوامر إيقاف خسارة واقعية، سوف يبقي المتداول بعيدًا عن المشاكل ويضمن أنه سيحقق أرباحًا في التحركات "الكبيرة". تتكون إدارة رأس المال من عنصرين أساسيين: الإدارة النفسية وإدارة المخاطر. تنبع إدارة المخاطر من العوامل النفسية التي يفهمها المتداول حقًا و"الموجودة" قبل أخذ المخاطر في الاعتبار.

أود أن أحذر بشكل خاص المتداولين الجدد والمشاركين في السوق من أن قراءة دوافعك وتحليلها بشكل سلبي أمر ضروري بالتأكيد، ولكن الاختبار الحاسم يأتي مع التداول النشط تحت الضغط. ابدأ ببطء. راجع كل صفقة. ما الدافع لذلك؟ كيف أُديرت الصفقة؟ هل كانت ناجحة؟ لماذا؟ هل خسرت؟ لماذا؟ قم بتدوين تقييمك والرجوع إلى تعليقاتك قبل القيام بتداولك التالي.

في جميع ندوات CompuTrac الكبرى، أحاول أن أطلب من قائد ورشة العمل أن يخاطب الحضور حول الجوانب النفسية للتداول. إن حاصد الأرواح الذي يقتل "أموالك" ويختفي مع أرباحك ليس "هم" الغامض والموجود في كل مكان، ولكنه "أنت" البسيطة المضللة. قالت ميديا قبل أن تقتل أطفالها مباشرة: "أعلم ما هو الشر الذي سأفعله، لكن نفسي غير العقلانية أقوى من قراري". إذا كان هذا الشعور يعكس طريقة تفكيرك عند التداول، فمن المؤكد أن كتاب "المتداول المنضبط" هو نوع الكتاب الذي يجب أن تقرأه.

يا لها من متعة قراءة هذا الكتاب. لقد كلفني تعليمي الكثير "بالطريقة الصعبة". أستطيع أن أقرأ نفسي في الصفحات - هذا أنا، هذا أنا! لقد صاغ مارك كتابه بعناية في حوار منطقي شامل. يبدو الأمر كما لو كنت إلى جانبه وهو يشرح ذلك كصديق، وهو ما أعلم أنك ستستمتع به. أنت محظوظ لأنك تأخذ الوقت الآن، قبل أن ترتكب خطأً فادحًا، كما آمل، للتعرف على نفسك ودراسة مهنتك. المتداولون الذين يأخذون الوقت الكافي للتفكير والممارسة سيبقون على قيد الحياة وربما يزدهرون.

تي إيموثي إس لاحقًا رئيس شركة CompuTrac Software, Inc.

تمهيد

يعد "المتداول المنضبط" دليلاً شاملاً لفهم سيكولوجية الانضباط الذاتي والتحول الشخصي اللازم لتصبح متداولًا ناجحًا في الأسهم أو العقود الآجلة. سيكون هذا الكتاب بمثابة دليل خطوة بخطوة للتكيف بنجاح مع الخصائص النفسية غير العادية لعالم التداول.

أقول "التكيف" لأن معظم الأشخاص الذين يغامرون بالدخول إلى بيئة التداول لا يدركون أنها مختلفة إلى حد كبير عن البيئة الثقافية التي نشأوا فيها. وبدون إدراك هذه الاختلافات، لن يكون لديهم أي وسيلة لمعرفة أن العديد من المعتقدات التي اكتسبوها لتمكينهم من العمل بفعالية في المجتمع ستكون بمثابة حواجز نفسية في بيئة التداول، مما يجعل تحقيق نجاحهم كمتداولين أمرًا صعبًا للغاية. إن الوصول إلى مستوى النجاح الذي يرغبون فيه كمتداولين سيتطلب منهم إجراء بعض التغييرات على الأقل، إن لم يكن الكثير، في الطرق التي ينظرون بها إلى حركة السوق.

على عكس البيئات الاجتماعية الأخرى، تتمتع ساحة التداول بالعديد من الخصائص التي تتطلب درجة عالية جدًا من ضبط النفس والثقة بالنفس من المتداول الذي ينوي العمل بنجاح داخلها. ومع ذلك، يفتقر الكثير منا إلى ضبط النفس هذا لأننا عندما كنا أطفال تعلمنا العمل في بيئة منظمة حيث يتم التحكم في سلوكنا من قبل شخص أقوى منا، والذي كان هدفه التلاعب بسلوكنا ليتوافق مع توقعات المجتمع.

وهكذا، فقد أجبرتنا قوى خارجية على التصرف بطرق معينة من خلال نظام المكافآت والعقوبات. وكمكافأة، سنمنح الحرية للتعبير عن أنفسنا بالطريقة المرغوبة. وكعقاب، إما أن نمنع من الحصول على ما أردناه، مما يسبب الألم العاطفي، أو نتعرض لأشكال مختلفة من العقاب الجسدي، مما يسبب الألم الجسدي. ونتيجة لذلك، فإن الشكل الوحيد للتحكم في السلوك الذي تعلمناه لأنفسنا عادة كان يعتمد على التهديد بالألم - سواء العاطفي أو الجسدي - من شخص أو شيء كنا نتصور أنه يمتلك قوة أكبر من أنفسنا. وبما أننا اضطررنا للتخلي عن قوتنا الشخصية لأشخاص آخرين، فقد قمنا بطبيعة الحال بتطوير العديد من مواردنا التقليدية لتحقيق النجاح (الطرق المحددة التي تعلمنا بها الحصول على ما نريد) من نفس الإطار العقلي. وبناءً على ذلك، تعلمنا أن اكتساب القدرة على التلاعب وإجبار الأشياء خارجنا على التغيير هو الطريقة الوحيدة للحصول على ما أردناه.

شيء واحد ستتعلمه كمتداول هو أن الموارد العقلية التي تستخدمها للحصول على ما تريده في حياتك اليومية لن تنجح في بيئة التداول. إن القوة والسيطرة الضروريتين للتلاعب بالأسواق (جعلها تفعل ما تريد منهم أن يفعلوه) لا يملكها الجميع إلا حفنة من الأفراد. والقيود الخارجية الموجودة في المجتمع للتحكم في سلوكك غير موجودة في بيئة السوق. ليس للأسواق أي سلطة أو سيطرة عليك على الإطلاق، ولا تتوقع سلوكك، ولا أي اعتبار لرفاهيتك.

إذا، في الواقع، لا يمكنك التحكم في الأسواق أو التلاعب بها، ولم يكن للأسواق أي سلطة أو سيطرة عليك على الإطلاق، فإن المسؤولية عما تدركه وعن سلوكك الناتج تقع على عاتقك وحدك. الشيء الوحيد الذي يمكنك التحكم فيه هو نفسك. كمتداول، لديك القدرة إما على منح نفسك المال أو إعطاء أموالك لمتداولين آخرين. وسيتم تحديد الطرق التي تختارها للقيام بذلك من خلال عدد من العوامل النفسية التي ليس لها علاقة بالأسواق أو لا علاقة لها بها على الإطلاق. وسيظل الأمر كذلك حتى تكتسب بعض المهارات الجديدة وتتعلم أيضًا كيفية تكييف نفسك لتلائم الظروف كما هي موجودة في بيئة السوق.

للعمل بنجاح في هذه البيئة، ستحتاج إلى تعلم كيفية التحكم في نفسك بطرق قد تكون غريبة تمامًا عنك.

سيتعين عليك أيضًا أن تتعلم كيفية منح نفسك الحرية العقلية لتغيير وجهة نظرك لملاحظة الاحتمالات البديلة للحصول على ما تريده في ساحة التداول، بغض النظر عن توقعاتك لكيفية حصولك عليه. لا يوجد سوى عدد قليل من المتداولين الذين أدركوا أنهم وحدهم المسؤولون بشكل كامل عن نتائج أفعالهم. وعدد أقل من ذلك هو أولئك الذين تقبلوا العواقب النفسية المترتبة على هذا الإدراك ويعرفون ما يجب عليهم فعله حيال ذلك.

نادرًا ما ينشأ أي منا وهو يتعلم كيفية العمل في ساحة تسمح بالحرية الكاملة للتعبير الإبداعي، مع عدم وجود هيكل خارجي يقيدها بأي شكل من الأشكال. في بيئة التداول، سيتعين عليك وضع القواعد الخاصة بك ومن ثم التحلي بالانضباط للالتزام بها. المشكلة هي أن حركة الأسعار تتسم بالسيولة، وتتحرك دائمًا، على عكس الأحداث شديدة التنظيم التي اعتاد عليها معظمنا. في بيئة السوق، القرارات التي تواجهك لا نهاية لها مثل تحركات الأسعار التي تنوي الاستفادة منها. لا يتعين عليك فقط أن تقرر المشاركة، بل عليك أيضًا أن تقرر متى تدخل، ومدة البقاء، وتحت أي ظروف تخرج. ليس هناك بداية أو وسط أو نهاية، فقط ما تصنعه في عقلك.

بالإضافة إلى الآثار النفسية السلبية التي تصاحب هذه القرارات، يجب أن تدرك أنه حتى لو قمت بالحد الأدنى من الالتزام المالي لعقد واحد لكل صفقة (كما هو الحال في سوق العقود الآجلة)، فهناك إمكانية غير محدودة للربح بالإضافة إلى إمكانية غير محدودة للخسارة. من الناحية النفسية، هذا يعني أن كل صفقة لديها إمكانية تحقيق أحلامك الجامحة في الاستقلال المالي، وفي الوقت نفسه تعرضك لخطر فقدان كل ما تملكه. إن حركة الأسعار المتغيرة باستمرار تجعل من السهل للغاية عليك تجاهل المخاطر وإغراء نفسك بالاعتقاد بأنه ليس عليك اتباع القواعد الخاصة بك، هذه المرة.

هنا بيئة توفر حرية التعبير الكاملة مقترنة بإمكانيات غير محدودة ومخاطر غير محدودة. إذا وضعت فيه مشاركًا غافلاً عن هذه الظروف النفسية (شخصًا يعمل من إطار عقلي موجه نحو البنية الخارجية والقيود والتوقعات)، فإن ما لديك هو صيغة لكارثة عاطفية ومالية.

من المؤكد أن هذا السيناريو القاتم يفسر سبب قيام عدد قليل جدًا من الأشخاص بتحقيق الأرباح كمتداولين. في الواقع، تقريبًا جميع أولئك الذين يحاولون التداول يقللون تمامًا من حجم الصعوبة وبالتالي يبالغون في تقدير قدرتهم على تحقيق توقعاتهم المتضخمة. ولذلك، فإن معظم، إن لم يكن كل، الأشخاص الذين يتاجرون يتسببون في درجة ما من الضرر النفسي لأنفسهم. أنا أعرّف "الضرر النفسي" بأنه أي إطار عقلي لديه القدرة على توليد الخوف.

ينشأ الخوف من أي اعتقاد بشأن الظروف البيئية التي لديها القدرة على التسبب في ألم جسدي أو عاطفي مثل التوتر أو القلق أو الارتباك أو خيبة الأمل أو الخيانة. الظروف العاطفية المؤلمة هي في الأساس نتيجة للتوقعات التي لم تتحقق. تؤدي التوقعات غير المحققة إلى خلق صراع بين معتقدات الشخص حول الطريقة التي ينبغي أن تكون عليها الأمور والظروف البيئية الفعلية التي لا تتوافق مع تلك المعتقدات. يتم التعبير عن هذا الصراع من خلال عواطفنا في شكل ألم نسميه عمومًا بالتوتر والقلق والارتباك وما إلى ذلك.

يبدو أن الناس يتجنبون الألم بشكل غريزي من خلال بناء دفاعات عقلية ضد اقتحام المعلومات البيئية التي من شأنها أن تؤكد وجود أي صراع. وتتكون هذه الدفاعات من الإنكار والتبرير والمبررات - وكل ذلك سيؤدي إلى تشويه الإدراك الحسي.

يحدث "التشويه الإدراكي" عندما يقوم نظامنا العقلي تلقائيًا بتشويه المعلومات البيئية عن طريق تشكيل معلومات معينة واستبعادها بشكل انتقائي للتعويض عن التعارض بين ما نتوقعه وما تقدمه لنا البيئة. وسيتم ذلك بطريقة تجعلنا نؤمن بوجود حقيقة مشتركة بيننا وبين البيئة الخارجية، وبالتالي تجنب أي ألم. إنني أعرّف "الواقع المشترك" بأنه المراسلات بين معتقدات الفرد حول البيئة والظروف البيئية الفعلية الموجودة.

إذا كنت تقوم بتشويه معلومات السوق، فأنت لا تشارك الأسواق حقيقة واقعة، كما أنك تنغمس في الوهم، إلى الحد الذي تختبئ فيه من احتمالية خيبة الأمل. في هذه المرحلة، ستكون قد أعدت نفسك لما يمكن أن يسمى "الوعي القسري". من الواضح أنه إذا كانت الأسواق تفعل شيئًا آخر غير ما تسمح لنفسك بإدراكه (لأن بعض، إن لم يكن معظم، المعلومات التي تقدمها الأسواق لن تؤكد صحة ما تريده أو تأمله)، فيجب أن يقدم لك شيء ما. ستستمر هذه التشوهات حتى يكون هناك تباين بين عقليتك المكتسبة ومعلومات السوق المتضاربة التي ستنهار الدفاعات العقلية (الأوهام). وهذا عادة ما يخلق حالة من الصدمة، حيث قد تتساءل كيف يمكن أن تسوء الأمور بهذه السرعة.

في مثل هذه الحالة، يجبرك السوق على مواجهة أوهامك حول الواقع المشترك، مما يخلق وعيًا قسريًا مؤلمًا. في مرحلة ما من مسيرتك المهنية في التداول، ستحتاج إلى فهم كيف نحاول جميعًا، بسبب تربيتنا المشتركة، التحكم في أحداث السوق من خلال إدراكنا لما نعتقد أنه سيحدث بعد ذلك ومن ثم التمسك بهذه التوقعات بشكل صارم. هذا هو المكان الذي تحتاج فيه إلى تعلم كيفية اكتساب نوع المرونة العقلية التي تسمح لك بتغيير وجهة نظرك لتكون على دراية بالبدائل والإمكانيات الأخرى. قد لا تتمكن من التحكم في الأسواق، ولكن يمكنك التحكم في تصورك لها من أجل تحقيق درجة أعلى من الموضوعية، مما يؤدي إلى درجة أعلى من الواقع المشترك مع الأسواق.

على الرغم من أن هذه التوعية القسرية قد تكون مؤلمة، فمن غير المرجح أن تمنعك من الانجذاب إلى الفرص التي توفرها الأسواق. إلا أن التأثير النفسي التراكمي عليك سيكون سلبياً جداً. إذا كنت قد عانيت من خلال العديد من الوعي القسري، فإن تصورك لنشاط السوق سيصبح في نهاية المطاف مرجحًا بشكل كبير نحو تجنب الألم بدلاً من البحث عن الفرص. خوفك من خسارة المال، أو الوقوع في الخطأ، أو تفويت الفرصة سيصبح دافعك الأساسي للتصرف أو عدم التصرف.

الآن، هناك العديد من المشاكل الرئيسية التي تنتج عندما يصبح الخوف دافعًا لفعل شيء ما أو عدم القيام به. أولاً، سوف يحد من نطاق الفرص المتصورة لديك عن طريق تضييق نطاق تركيز انتباهك، وإبقائه على الشيء الذي تخاف منه. وهذا يعني أنه من بين جميع معلومات السوق المتاحة، سوف ترى فقط المعلومات التي من شأنها، في الواقع، التحقق من صحة ما تخشاه أكثر. سوف يستبعد خوفك بشكل منهجي من وعيك معلومات السوق التي من شأنها أن تشير إلى وجود بدائل وفرص أخرى.

عندما تبدأ في فهم العلاقة السلبية بين الخوف والإدراك، قد تتفاجأ عندما تعلم أنه في محاولاتك لتجنب الخسائر، فإنك في الواقع تخلقها. سيحد الخوف أيضًا من نطاق استجاباتك لأي موقف معين. يعاني العديد من المتداولين بشكل كبير عندما يعرفون بالضبط ما يريدون القيام به، ولكن عندما تحين لحظة التنفيذ، يجدون أنفسهم مشلولين تمامًا.

قبل أن يتمكن أي شخص من تحقيق النجاح في بيئة ذات طابع غير منظم للبيئة التجارية، يحتاج المرء إلى تطوير شعور أسمى بالثقة بالنفس والثقة بالنفس. إنني أعرّف الثقة بالنفس على أنها غياب الخوف والثقة بالنفس: معرفة ما يجب القيام به في اللحظة التي يجب القيام فيها، ثم القيام بذلك دون تردد. أي تردد لن يؤدي إلا إلى الشك في النفس والخوف. مهما كانت درجة الشك الذاتي كحالة ذهنية، بنفس الدرجة ستشعر بالخوف والقلق والارتباك.

إن التجارب السلبية الناتجة عن التداول في حالة من الخوف والقلق والارتباك، سوف تخلق أو تضيف إلى اعتقاد موجود بالفعل بعدم الكفاءة والعجز. بغض النظر عن مدى صعوبة محاولة أي منا إخفاء ما يجري عن الآخرين، فمن الواضح أننا لا نستطيع إخفاء نتائجنا عن أنفسنا. إذا كان سلوك السوق يبدو غامضًا بالنسبة لك، فذلك لأن سلوكك غامض ولا يمكن التحكم فيه. لا يمكنك حقًا تحديد ما من المحتمل أن يفعله السوق بعد ذلك عندما لا تعرف حتى ما ستفعله بعد ذلك، بغض النظر عما قد تتصوره أو تريده.

إن المتداولين القلائل الناجحين الذين، بطريقة ما، تجاوزوا هذه العقبات النفسية كانوا كرماء بجواهر حكمتهم في التداول المكونة من سطر واحد: "تعلم كيفية تحمل الخسارة"، "اتبع التدفق"، "الاتجاه هو صديقك"، "قلص خسائرك ودع أرباحك تتدفق"، "لكي تعرف الأسواق عليك أن تعرف نفسك"، وما إلى ذلك. يقوم المتداول المنضبط باستكشاف المكونات النفسية لهذه النصيحة وتفكيكها ثم تنظيمها بشكل كامل في عملية تعلم خطوة بخطوة، وهي عملية تأخذك عبر المراحل المختلفة اللازمة لتوجيه نفسك بنجاح إلى بيئة التداول. سيشرح لك هذا الكتاب ما هي المهارات الضرورية، ولماذا تحتاج إلى فهمها، والأهم من ذلك، كيفية البدء في تعلمها.

تم تنظيم هذا الكتاب في أربعة أقسام. يتكون الأول من الفصلين الأولين ويكون بمثابة مقدمة. أما الفصل الثاني فيتكون من الفصول من 3 إلى 8 ويحدد المشاكل أو التحديات التي تواجهك لكي تصبح متداولًا ناجحًا. يتكون القسم الثالث من ستة فصول ستمنحك الرؤية الأساسية التي ستحتاجها لتحديد ما يجب تغييره في بيئتك العقلية وما يمكنك فعله لتغييره. يتكون القسم الرابع من الفصلين 15 و16 اللذين يجمعان كل شيء معًا في إطار موحد لتطوير مهارات محددة في التداول. سوف تتعلم كيفية مراقبة تحركات السوق من رؤية موضوعية، وتحديد المكان الذي تحتاج إلى تقييد نفسك فيه، وتحديد الخطوات التي ستحتاج إلى اتخاذها لتوسيع تلك القيود بطريقة منتجة وصحية نفسيًا.

شكر وتقدير

ربما يدرك معظم الناس جيدًا أن كتابة كتاب هي مهمة صعبة للغاية، وهي مهمة غالبًا ما تتطلب مساعدة ودعم عدد من الأشخاص في حياة المؤلف. هناك عدد من الأشخاص الذين أود أن أشيد بهم باعتبارهم فاعلين في مساعدتي في جعل هذا الكتاب حقيقة، بما في ذلك والدي، جون وهيلين يوسين؛ إخوتي وأختي - كريج ودين وساندي يوسين - على كل حبهم ودعمهم؛ براد جونسون، شريكي في ديناميكيات سلوك التداول، على كل صبره ولطفه؛ جيم ساتون، وبوني مارلو، وجيك بيرنشتاين، وإليزابيث ماكينزي، ومايكل هيدلي، وستيف سوكينيك، وجاك كارل لمساعدتي في البدء؛ وجميع المتداولين الذين عملت معهم على مدى السنوات الست الماضية، وخاصة جيم جريسوولد، وجيري ستالنيكر، وجاك برازويل، وستيف بيانوتشي، ومايك جامبل، وتشاك بيتيت على صداقتهم ودعمهم؛ وتيم سلاتر لمنحي الفرصة للتعبير عن نفسي كمتحدث وكاتب؛ ريتش ميلر لدعمه وكونه صديقًا جيدًا؛ لوري ونيكي مارلو على السعادة التي جلبوها إلى حياتي؛ والأهم من ذلك كله، صديقي وزميلي المؤلف كيرت ليلاند على كل ما علمني إياه وعلى إرشادي إلى الطريق.

الجزء الأول: مقدمة

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب وايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness
https://one.exnessonelink.com/a/sst5buui

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب وايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS
https://my.xs.com/ar/links/go/57

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب وايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets
http://www.icmarkets.com/?camp=26059

الفصل الأول: لماذا كتبت هذا الكتاب

منذ أن بدأت العمل على هذا الكتاب - في صيف عام 1982 - شهد كل أبعاد تداول العقود الآجلة تقريبًا نموًا هائلاً. هناك بورصات جديدة تمامًا، وعقود جديدة، والمزيد من الخدمات الاستشارية والأخبار، ومجموعة متزايدة من الكتب والمنشورات، وأنظمة تداول فنية أكثر تطورًا من أي وقت مضى، معظمها مزود بتطبيقات كمبيوتر لتسهيل تتبع الأسواق. ومع ذلك، حتى مع هذا النمو الهائل في الخدمات المتعلقة بالتداول، تظل هناك حقيقة لا مفر منها: لا تزال هناك مجموعة صغيرة جدًا من المتداولين المتطورين الذين يحصلون على أكبر نسبة من الأرباح من الأسواق، مما يجعل أكثر من 90 بالمائة من جميع المتداولين الآخرين خاسرين صافيًا عامًا بعد عام.

في تداول العقود الآجلة مقابل كل دولار من الأرباح التي يكتسبها أحد المتداولين، يجب أن يكون هناك دولار معادل يخسره متداول آخر. إذا كان عدد قليل من المتداولين يكسبون المال باستمرار على نطاق واسع، فيجب أن تأتي أرباحهم مباشرة من جيوب الآلاف من المتداولين الآخرين الذين يساهمون بإخلاص شديد في مكاسبهم اليومية. بعض هؤلاء المتداولين الناجحين للغاية هم شخصيات عامة، ولكن معظمهم معروفون فقط في مناطق شيكاغو أو نيويورك. وغني عن القول أن الجميع يريد أن يعرف ما يفعلونه وكيف يفعلون ذلك.

يجب أن يكون هناك فرق بين هاتين المجموعتين من المتداولين - الأقلية الصغيرة من الفائزين والأغلبية العظمى من الخاسرين الذين يريدون معرفة ما يعرفه الفائزون. الفرق هو أن المتداولين الذين يمكنهم تحقيق الأرباح باستمرار على أساس أسبوعي وشهري وسنوي يتعاملون مع التداول من منظور الانضباط العقلي. وعندما سئلوا عن أسرار نجاحهم، ذكروا بشكل قاطع أنهم لم يحققوا أي قدر من الاتساق في تجميع الثروة من التداول حتى تعلموا الانضباط الذاتي، والسيطرة على العاطفة، والقدرة على تغيير أفكارهم للتدفق مع الأسواق.

أولاً، أود أن أشير إلى أن الانضباط الذاتي، والتحكم في الانفعالات، وتعلم تغيير الرأي بعد الالتزام، كلها قضايا نفسية لا علاقة لها بالخدمات الإخبارية، أو الخدمات الاستشارية، أو البورصات الجديدة، أو أنظمة التداول الفنية أو الأساسية - سواء كانت محوسبة أم لا.

ثانيًا، من خلال تجاربي في التداول وملاحظاتي وأبحاثي، اكتشفت أن جميع المتداولين - الفائزين والخاسرين على حد سواء - يبدو أنهم يتشاركون في بعض التجارب الشائعة جدًا. سواء في البداية أو في مرحلة مبكرة من حياتهم المهنية في التداول، يعاني جميع المتداولين من الارتباك والإحباط والقلق وألم الفشل. المتداولون القلائل الذين يمرون بهذه المرحلة لتراكم الثروة هم أولئك الذين يواجهون في النهاية بعض المشكلات النفسية الصعبة للغاية ويعملون على حلها حول معنى أن تكون متداولًا، وعادةً ما تستغرق عملية الإدراك والتغيير هذه عدة سنوات، حتى بالنسبة لأفضلهم.

إذا كان الانضباط الذاتي والتحكم العاطفي هما مفتاحا النجاح، فهما ليسا بالضرورة سمات يولد بها أي منا. على العكس من ذلك، فهي خصائص نكتسبها من خلال تعلم مهارات عقلية معينة. غالبًا ما يكون اكتساب هذه المهارات العقلية نتيجة لعملية التعلم بالتجربة والخطأ التي يمكن أن تكون مكلفة للغاية من الناحية المالية وعادة ما تكون مليئة بالألم والمعاناة العاطفية. أكبر مشكلة في أسلوب التجربة والخطأ في التداول هي أن معظم الناس يخسرون كل أموالهم قبل أن يخوضوا العملية. والمتداولون الآخرون الذين لديهم ما يكفي من المال لمواصلة التداول لا يتعافون تمامًا من آثار الصدمة النفسية التي سببوها لأنفسهم حتى يتعلموا كيفية التداول بنجاح على أساس ثابت. وهذا يترك فقط عددًا صغيرًا نسبيًا من الأشخاص الذين ينجحون في ذلك.

جميع المتداولين العظماء، في الماضي والحاضر، وجدوا صعوبة بالغة في شرح ما يفعلونه، وكيف يفعلون ذلك، والأهم من ذلك، تطور الخطوات التي اتخذوها للوصول إلى حيث وصلوا. سيشارك الكثيرون بكل سرور مع الآخرين ما يعرفونه عن السوق وسلوكه ولكن ليس بالضرورة عن سلوكهم كأفراد. ومع ذلك، فإنهم غالبا ما يحذرون أولئك الذين يبحثون عن حكمتهم من فهم أن كل المعرفة بالسوق في العالم لن تفيدهم إلا إذا تعلموا ما يمكن أن نطلق عليه الانضباط الذاتي والسيطرة على المشاعر، دون أن يكونوا بالضرورة قادرين على شرح ماهيتهم.

على سبيل المثال، "قلل خسائرك" هي نصيحة عظيمة يتم تقديمها غالبًا كبديهية لحكمة التداول. ولكن كيف تشرح لشخص ما الخطوات اللازمة لتعلم كيفية القيام بذلك؟ خاصة عندما يتفاعل مع بيئة في حالة حركة دائمة وستوفر له دائمًا إمكانية عودة السوق وتعويضه، إذا كان في صفقة خاسرة. إذا أخذت في الاعتبار أن أمواله واحترامه لذاته على المحك وأن عودة السوق دائمًا هي احتمالية قابلة للتطبيق، بغض النظر عن مدى بعدها، فيمكنك أن ترى مدى صعوبة شرح سبب حاجته إلى "تقليص خسائره". والأصعب من ذلك هو شرح كيف يمكنه القيام بذلك بطريقة تناسب تركيبته النفسية الفريدة.

أسهل طريقة لشرح كيفية تطبيق هذا النوع من الحكمة، دون شرحها فعليًا على الإطلاق، هي أن تقول: "حسنًا، إذا كنت تريد أن تصبح متداولًا ناجحًا، فأنت بحاجة إلى تعلم الانضباط الذاتي والتحكم في العاطفة". لا أعتقد أن هذا النوع من النصائح الغامضة كان مقصودًا، لسببين أساسيين. أولاً، يعد الانضباط الذاتي والتحكم في المشاعر مفاهيم مجردة لا يمكن تفسيرها أو فهمها بسهولة. كلنا نسمع أو نقرأ الكلمات كثيرًا، لكن اطلب من أي شخص تعرفه أن يحدد أيًا من هذين المفهومين، ومن المحتمل أن تحصل على نظرة فارغة.

ثانياً، بدأ المتداولون الناجحون اليوم رحلتهم بدون خرائط أو معالم أو مبادئ توجيهية أو فائدة معرفة المكان الذي كان عليهم أن ينتهي بهم الأمر بالضبط، من منظور نفسي، لجمع ثرواتهم. وكان عليهم أن يستكشفوا عالم التداول من خلال وسيلة للتأمل الذاتي وإعادة التكيف، الأمر الذي كان يتطلب جهدًا كبيرًا ويستغرق وقتًا طويلاً. يمكن للمرء أن يقول إنهم تعثروا بشكل أو بآخر في التعلم من كل خطأ، والعديد منهم صغير وأخر كان مدمرًا ماليًا وعاطفيًا.

في مرحلة ما، ربما أدركوا أن شيئًا ما في أنفسهم قد تغير لأن النوع الطبيعي من نشاط السوق الذي كان له في السابق تأثير عاطفي سلبي للغاية عليهم، مثل الغضب والتوتر والقلق والخوف، لم يعد له نفس التأثير بعد الآن. ويجب أن يكونوا قد اكتسبوا قدرًا من الثقة في أنفسهم للاستجابة بشكل مناسب لجميع ظروف السوق المحتملة لأن هناك علاقة مباشرة بين مستوى ثقة الشخص والمشاعر السلبية المذكورة. الثقة والخوف هما حالتان ذهنيتان متشابهتان في الطبيعة، ولا تفصل بينهما إلا الدرجة. مع زيادة مستوى ثقة الشخص، تتبدد درجة الارتباك والقلق والخوف لديه بشكل متناسب.

ومن الطبيعي أن تتطور هذه الثقة عندما يتعلم الناس أن يثقوا بأنفسهم للقيام بكل ما يلزم القيام به، دون تردد. ونتيجة لهذا النوع من الثقة بالنفس، فلن يعودوا بحاجة إلى الخوف من سلوك الأسواق غير المنتظم الذي يبدو غير متوقع. ومع ذلك، فإن النقطة الرئيسية التي أود توضيحها هنا هي أن عملية التغيير التي حدثت كانت في البيئة الذهنية والتركيب النفسي لكل متداول على حدة؛ الأسواق لم تتغير، والأدوات التي تم استخدامها لم تتغير، بل تغير المتداول.

الآن، عندما يمر المتداولون بمرحلة انتقالية في تطورهم الشخصي ويتعلمون مهارة جديدة على أساس التجربة والخطأ، فمن غير المرجح أن يحتفظوا بسجل مفصل لخطوات عملية التعلم تلك، خاصة إذا كانت تلك العملية تتميز بالألم والقلق والإحباط. من الواضح أنه إذا كان شخص ما لا يعرف بالضبط كيف اكتسب المهارات التي يمتلكها الآن، فمن الطبيعي أن يكون من الصعب للغاية عليه أن يشرح لشخص آخر كيف اكتسبها.

علاوة على ذلك، عندما يتعلق الأمر بالتداول، بمجرد أن يجني شخص ما هذا النوع من المال الذي طالما حلم به، فلن يكون هناك حافز كبير لقضاء الوقت والطاقة اللازمين لتقسيم هذه المهارات المجردة إلى عملية تعليمية فعالة يمكن للآخرين استخلاص بعض الفوائد منها. يتطلب تطوير البرامج التعليمية لشرح كيفية أن تصبح متداولًا ناجحًا مجموعة مختلفة تمامًا من المهارات عن المهارات الضرورية لتكون متداولًا. وكما سيتم شرحه بعد قليل، فإن عملية التعلم ونوع التحول الشخصي الذي كان ضروريًا لتمكيني من كتابة هذا الكتاب كان مختلفًا تمامًا عن نوع عملية التعلم التي مررت بها كتاجر لأدرك سبب الحاجة إلى كتابة كتاب مثل هذا. تم اختيار عملية تعليمية واحدة وتم فرض الأخرى.

ما أعنيه بالإجبار هو أنني اضطررت إلى خسارة منزلي وسيارتي وكل شيء آخر كنت أملكه تقريبًا لتعلم بعض الطرق التي أحتاج من خلالها إلى تغيير وجهة نظري للعمل في بيئة التداول بفعالية. كان فقدان كل ممتلكاتي بمثابة تجربة غيرت حياتي تمامًا، وهي تجربة علمتني الكثير عن طبيعة الخوف وآثاره المنهكة على قدرة الشخص على الصفقة بفعالية.

نوع البصيرة التي اكتسبتها نتيجة لهذه التجربة هو نوع عملية التعلم التي أسميها الوعي القسري. هذا هو المكان الذي كانت فيه طبيعة وخصائص البيئة التي كنت أعمل فيها مختلفة كثيرًا عما اعتقدت أنها كانت، أولاً بسبب الجهل، ولأنني وضعت دفاعات عقلية لمنع إدراكي لمعلومات معينة. في نهاية المطاف، أجبرتني الأسواق على الاعتراف بأشياء كثيرة عن نفسي لم أكن لأفكر فيها لولا ذلك. عندما اختفت جميع الرموز الخارجية التي كانت تمثل جزءًا كبيرًا من هويتي، لم يكن لدي أي خيار آخر واضطررت إلى رؤية نفسي بطرق جديدة ومختلفة.

وقعت هذه الأحداث في مارس/آذار 1982. في ذلك الوقت، كنت أعمل مديراً تنفيذياً للحسابات في شركة ميريل لينش للسلع الأساسية في مكتب مجلس التجارة التابع لها في شيكاغو. قبل أقل من عام، في يونيو 1981، انتقلت من ضواحي ديترويت حيث كنت أستمتع، على الأقل ماليًا، بمهنة ناجحة جدًا في مجال العقارات التجارية والتأمين ضد الحوادث. لقد تركت ميشيغان ونجحت في الانتقال إلى شيكاغو وأصبح تاجرًا. ذهبت للعمل لدى ميريل لينش لأنه لم يكن لدي ما يكفي من المال لشراء مقعد في مجلس التجارة أو بورصة شيكاغو التجارية ولم أكن أعلم أنه يمكنك استئجار مقاعد في ذلك الوقت.

كان لدي شقة باهظة الثمن في الساحل الذهبي لشيكاغو وسيارة بورش؛ كنت أحتفظ بمنزل في إحدى ضواحي ديترويت الثرية التي كانت تعيش فيها صديقتي وابنتاها؛ وكنت أقود سيارتي أو أطير ذهابًا وإيابًا بين المدينتين في نهاية كل أسبوع تقريبًا لزيارتهما. لقد كنت أتعرض لضغوط مالية شديدة لتحقيق النجاح لأن نفقات نمط حياتي كانت تتجاوز بكثير ما أستطيع تحمله. ما لم أحقق نجاحًا كبيرًا كمتداول، سيكون من الصعب جدًا التوفيق بين بعض القرارات التي اتخذتها لوضع نفسي في هذا النوع من المواقف.

بحلول الوقت الذي انتقلت فيه إلى شيكاغو، كنت قد قمت بالفعل بالتداول لأكثر من عامين. مرتين، قبل الانتقال، فقدت كل رأس مال التداول الخاص بي. وبطبيعة الحال، سأوفر المال بسرعة وأبدأ من جديد. كانت فترات نجاحي القصيرة وعدد قليل من الصفقات الرابحة كافية لتبرير استمراري في المحاولة. ذات مرة كنت على وشك تحقيق ما يزيد عن ربع مليون دولار من إحدى الصفقات، لكنني انسحبت منها قبل هذه الخطوة الكبيرة مباشرةً. لقد دمرني هذا الأمر، لكنني أيضًا أصبحت مدمنًا تمامًا على التداول، بل وأكثر إصرارًا على تحقيق النجاح. ومن تلك التجربة قررت شراء جميع الكتب التي أستطيع الحصول عليها وحضور جميع الندوات التي أستطيع تحمل تكلفتها.

هناك شيء مذكور في جميع الكتب التي قرأتها تقريبًا هو أنه من الصعب جدًا تعلم كيفية التداول أو الحفاظ على أي نجاح إذا كان الشخص تحت قدر كبير من الضغوط المالية - مما يعني أنه لا تتوقع أن تصبح متداولًا ناجحًا إذا كان لديك رأس مال تداول محدود أو إذا كنت تتداول بأموال لا يمكنك تحمل خسارتها. من الواضح أنني كنت أنتهك هاتين القاعدتين لأنه لم يكن لدي سوى القليل من رأس مال التداول مقارنة بنمط حياتي الذي لم أستطع تحمل خسارته على الإطلاق. كما كان لدي الكثير من الأدلة الأخرى على أن الاحتمالات لم تكن في صالحي تمامًا.

جئت إلى شيكاغو لأنني اعتقدت أنه إذا تمكنت من الاقتراب من الحدث ومقابلة أشخاص يعرفون كيفية التداول، فيمكنني التعلم منهم. لقد كنت في صحوة وقحة للغاية. كنت أعمل في شركة Merrill Lynch Commodities، ثاني أكبر مكتب للسلع لديها، ويضم 38 مديرًا تنفيذيًا للحسابات. في البداية صدمت عندما اكتشفت أن واحدًا فقط من المديرين التنفيذيين للحساب لديه أي خبرة في تداول أمواله الخاصة. ثم شعرت بصدمة أكبر عندما علمت أنه لم يكن لدى أي من مديري الحسابات هؤلاء أي عملاء يكسبون أي أموال. في الواقع، فقد العميل النموذجي حصته الأصلية في غضون أربعة أشهر في المتوسط.

جاءت خيبة أملي الكبرى التالية عندما بدأت في مقابلة وتكوين صداقات مع أكبر عدد ممكن من متداولي قاعة التداول، معتقدًا أنه إذا كان الرجال في المكاتب لا يعرفون كيفية تحقيق الأرباح، فمن المؤكد أن متداولي قاعة التداول يجب أن يفعلوا ذلك. مرة أخرى، وجدت نفس الظروف التي كانت موجودة في المكاتب. بخلاف حفنة من متداولي قاعة التداول الذين كانوا يتمتعون بسمعة طيبة وغموض بدا أن الجميع يشعرون بالرهبة منهم، لم أتمكن من العثور على شخص واحد كان يتحقيق الأرباح باستمرار، ولم يكن مرتبكًا أو يعرف ما يريد أن يفعله ثم فعل ذلك، دون الحاجة أولاً إلى سؤال الجميع من حوله للتأكد من أنه كان يفعل الشيء الصحيح. أنا لا أعني أنني لم أقابل المتداولين الذين لم يكسبوا المال في وقت ما من اليوم. لم يتمكنوا من الاحتفاظ بها. كنت أعرف العديد من المتداولين الذين يمكنهم ربح 2000 دولار أو 3000 دولار في أول ساعتين من التداول. لكنهم سيفقدونها دائمًا، بالإضافة إلى المزيد، بعد وقت قصير.

يبدو أن الجميع يعانون من نفس النوع من المشاكل والأخطاء التي لم يعترف بها أحد حقًا على أنها مشاكل. من الواضح أن طبيعة الأسواق جعلت من السهل عدم الاضطرار إلى مواجهة أي شيء قد يُنظر إليه على أنه مشكلة، لأن الصفقة التالية كانت دائمًا لديها إمكانية جعل كل شيء آخر في حياة المرء يبدو غير ذي صلة. لماذا تتعامل مع أي شيء إذا كانت الصفقة التالية يمكن أن تجعلك ثريًا؟ جميع المتداولين الذين أعرفهم، بما فيهم أنا، تأثروا بهذا النوع من عقلية "الصفقة الكبيرة". في الواقع، كانت عقلية الصفقة الكبيرة لدي منتشرة للغاية لدرجة أنني كنت أرفض جني أرباح بقيمة 500 أو 750 دولارًا في العديد من الصفقات حتى عندما كنت أعلم أن هذا هو كل ما يمكنني تحقيقه. قد يبدو هذا سخيفاً، ولكنني لن أقبل أرباحاً بمثل هذه المبالغ الصغيرة، لأنني في ذلك الوقت شعرت وكأن السوق تهينني بعرض مثل هذه المبالغ التافهة مقارنة بما كنت أحتاج إليه أو أتوقعه.

ومع تزايد مشاكلي المالية، زاد يأسي أيضًا. وبالتأكيد لم أشعر بالارتياح لأي شيء رأيته يحدث حولي. لكنني مازلت متمسكًا بالاعتقاد بأنني أستطيع الخروج من هذه الصعوبات. وذلك حتى مارس 1982؛ بحلول ذلك الوقت كان كل شيء قد انتهى. بعد ثمانية أشهر فقط من انتقالي إلى شيكاغو لتحقيق أحلامي في الاستقلال المالي، لم يتبق لي سوى وظيفتي، وشقتي، وملابسي، وجهاز تلفزيون، وسرير.

بين عشية وضحاها تقريبًا، اختفت جميع الرموز التي أثبتت هويتي. ما أعنيه هو أن جزءًا كبيرًا من مفهومي الذاتي كان يتكون من ممتلكاتي مثل منزلي وسيارتي، وخاصة رصيدي الائتماني. كان الحفاظ على الائتمان الذي لا تشوبه شائبة أمرًا كنت فخورًا به دائمًا. الآن وجدت نفسي بدون أي من هذه الأشياء. وكما أشرت من قبل، ليس الأمر كما لو أنه لم يكن هناك الكثير من الأدلة التي تشير إلى إمكانية حدوث ذلك، لأنه كان هناك بالفعل. لكن كان هناك جزء مني لا يسمح بالمواجهة المباشرة مع هذا الدليل أو معانيه. لقد كان من السهل جدًا تقديم الأعذار لكل الأشياء التي تحدث من حولي والتي لم تكن منطقية.

إن رفض مواجهة أو النظر في الآثار المترتبة على جميع المعلومات المتضاربة خلق قدرا كبيرا من التوتر. ومما زاد الوضع تعقيدًا، كان لدي خوف شديد من أنني سأفقد كل شيء. ولكن مرة أخرى، بذلت كل ما في وسعي لإخفاء هذا الخوف ووضعه في مكان ما في ذهني حيث لا أستطيع أن أشعر به. ومع ذلك، لا بد أن هناك جزءًا مني أحس بسقوطي الوشيك. وإلا لماذا كنت سأستهلك الخوف؟ ولكن كيف يمكنني أن أواجه أيًا من هذا عندما لم يكن لدي أي وسيلة للتوفيق بين اختلال التوازن الذي قد يخلقه فقدان كل هذه الأشياء؟ ما أعنيه هو عدم التوازن بين ما أعتقده عن نفسي والأشياء التي تؤكد صحة هذه المعتقدات. من سأكون بعد أن تختفي كل هذه الأشياء؟

حسنًا، لم يستغرق الأمر وقتًا طويلاً لمعرفة ذلك. ومع تدهور حالتي المالية إلى مستويات حرجة، بدأت دفاعاتي العقلية أيضًا في الانهيار. وفي نهاية المطاف، قبلت حتمية القيام بما اعتقدت أنه الفعل الفاشل النهائي وتقدمت بطلب لإشهار إفلاسي.

لقد تغيرت أشياء كثيرة بداخلي نتيجة لهذه التجربة. ومثل أي شخص آخر مجبر على التعامل مع التغيرات الكبرى في حياته، تعلمت الكثير عن نفسي. أول ما حدث، والذي كان مفاجئًا للغاية، هو أن التوتر قد تبدد. في الواقع، لقد غمرني شعور كبير بالارتياح مع عدم وجود ما يمكن توقعه أو الخوف منه أو محاولة يائسة الدفاع ضده. كنت أعيش أسوأ مخاوفي ووجدت أنه لا يوجد أي شيء في الموقف لا أستطيع التعامل معه. لم يكن الأمر سيئًا في الواقع كما تخيلت. كنت لا أزال على قيد الحياة وبصحة جيدة، وكنت قادرًا على التفكير والعمل، وبدأت أقدر قدرتي على التفكير باعتبارها أعظم أصولي.

بدأ هذا الشعور بالتقدير ينمو إلى مستوى أعمق من الفهم حول الطبيعة الأساسية لهويتي. في أغلب الأحيان، نشأت معتقدًا أن ما أنا عليه هو الأشياء التي أملكها. كلما زادت الممتلكات التي امتلكتها، كلما جعلتني شخصًا أكثر. ما بدأت أدركه هو أنني كنت أكثر من الأشياء التي راكمتها. عندما تم تجريد الواجهة، سمح لي ذلك بالشعور بهذا البعد الأعمق الذي، حتى هذه اللحظة، لم يكن لدي سوى أدنى فكرة عن هذا الوعي الجديد، بدوره، ساعدني على فهم كيف أن كونك مخطئًا وخسارة شيء ما لا يقلل مني بأي شكل من الأشكال كشخص. لقد بدأت أتعلم أن هناك قدرًا معينًا من الحرية في منح نفسي الإذن بأن أكون مخطئًا، وربما لا يوجد شيء اسمه فشل، إلا إذا لم يتم تعلم شيء إيجابي ومفيد من التجربة.

ومع ذلك، لم أربط هذه التجارب الشخصية لأنني اعتقدت أنها كانت غير عادية بشكل خاص، باستثناء واحدة. يعلم الجميع أن هناك العديد من المتداولين الذين يخسرون كل ما يملكونه، وعلى الرغم من أن بعضهم سيصل إلى نفس النوع من الوعي عن أنفسهم، إلا أنهم لن يكونوا بالضرورة قادرين على القيام بذلك كمتداولين، مع الأخذ في الاعتبار المتطلبات المالية. أنا أيضًا لم أكن في وضع مالي يسمح لي بالاستمرار في التداول، باستثناء أنني كنت لا أزال أحتفظ بوظيفتي في ميريل لينش. في الواقع، كان الأمر بالنسبة لي كالمعتاد، وكأن شيئًا لم يحدث على الإطلاق. من المؤكد أنني لم أكن على وشك أن أعلن لعملائي أو أي شخص في المكتب أنني قدمت للتو طلبًا للإفلاس. كانت وظيفتي كمدير تنفيذي للحسابات واحدة من الأشياء القليلة التي تركتها، وبقدر ما كنت مهتمًا بها، كان الأمر يعتمد على كوني تاجرًا جيدًا.

هذا هو الاختلاف الرئيسي الوحيد بالنسبة لي والذي أدى في النهاية إلى إنشاء هذا الكتاب. لقد كنت محظوظًا بما يكفي لأن أتمكن من الاستمرار في التداول (على الرغم من أنه ليس بأموالي الخاصة) أثناء حدوث هذه التغييرات النفسية الكبرى، مما يضعني في وضع فريد لفحص ودراسة الطرق المختلفة التي أثرت بها حالة بيئتي النفسية الداخلية على ما مررت به في البيئة المادية الخارجية.

هذه العلاقة بين الداخل والخارج ليست دائمًا بهذا الوضوح، لكنها في هذه الحالة كانت لا مفر منها. تعلمت أن الأسواق توفر للمتداول فرصة للاستفادة من حركة الأسعار، وهذه الفرص هي في الأساس في حركة دائمة. إنها بيئة يتمتع فيها الفرد بحرية خلق نتائجه الخاصة، دون أن تعيقه العديد من القيود الموجودة في الحياة الاجتماعية اليومية. هذه الفرص التي لا تنتهي أبدًا تجعل من السوق مرآة مثالية لموقف المتداول. ما يراه المتداول في تلك الحركة وما يمكنه فعله حيال ذلك، ليس للأسواق سيطرة عليه. كل الخيارات وكل القدرة على تحويل هذه الاختيارات إلى خبرة تكمن في ذهن كل متداول.

على سبيل المثال، إذا كنت أنظر إلى السوق باعتباره تهديدًا، خوفًا مما قد يسلبني، لم يكن ذلك بسبب الظروف الخارجية التي كانت تهددني بالفعل بطريقة ما. لقد أصبح واضحًا جدًا بالنسبة لي أن خوفي كان نتيجة لعدم قدرتي على توقع الأحداث أو التصرف بطريقة تخدم مصلحتي بشكل أفضل. لقد كان انعدام الثقة في نفسي لفعل ما يجب القيام به هو ما كنت خائفًا منه حقًا.

علاوة على ذلك، اكتشفت أن إطاري العقلي تم تنظيمه لتجنب الخسائر بأي ثمن وفي محاولاتي اليائسة للقيام بذلك، قمت بالفعل بإنشائه. يمكنك التفكير في الأمر بهذه الطريقة: لا أحد منا لديه القدرة العقلية التي تمكنه من إدراك كل ما يحدث في البيئة في وقت واحد. إن المعلومات البيئية التي نركز عليها اهتمامنا، من بين كل ما هو موجود، ستكون المعلومات ذات الأهمية القصوى بالنسبة لنا. وبينما نخصص المزيد والمزيد من اهتمامنا لأنواع معينة من المعلومات، نظرًا لأهميتها، فإننا في الوقت نفسه نستبعد بشكل منهجي أنواعًا أخرى من المعلومات من وعينا. لقد خلقت خسائري بدلاً من تجنبها لمجرد أنني كنت أحاول تجنبها.

وبدلاً من التركيز بشكل إيجابي على معلومات السوق التي من شأنها أن تشير إلى الفرص المحتملة، كنت أكثر اهتماماً بالمعلومات التي تؤكد صحة ما كنت أخشاه أكثر من غيره. ونتيجة لذلك، فإن قدرًا كبيرًا من معلومات السوق المتعلقة بالإمكانيات والفرص الأخرى التي كانت موجودة في أي لحظة قد غابت عن انتباهي تمامًا، وتجاوزتني. الطريقة الوحيدة التي أمكنني بها إدراك هذه الفرص (بخلاف ما حدث بعد وقوعها) كانت هي التخلي عن كل ما كان يتسبب في صرف انتباهي بعيدًا عما يحدث في السوق "الآن".

لم يكن لدي أي وسيلة لمعرفة ما كنت أفتقده حتى بدأت معتقداتي حول أهمية الخسائر والخطأ في التغير. وبمجرد حدوث هذا التحول في المنظور، بدأت ألاحظ الخصائص السلوكية للسوق والعلاقات بين تلك الخصائص التي كنت غافلاً عنها تمامًا.

في مرحلة ما، أدركت أنه لأنني خسرت كل شيء بالفعل، لم يكن لدي أي شيء أخشاه، ونتيجة لذلك، تعلمت عن غير قصد أحد أهم الدروس لكي أصبح متداولًا ناجحًا: كيفية "قبول" الخسارة دون أي عواقب سلبية. لا ذنب ولا غضب ولا خجل ولا عقاب للنفس.

ومع تبدد خوفي من الخسارة، كنت أرى وأختبر سوقًا مختلفًا لأنني كنت مختلفًا. كان الأمر كما لو أن أحدهم قد أزال غمامة لم أكن أعلم بوجودها من عيني. حتى ذلك الحين، كان تداولي يتأثر دائمًا بمخاوفي. لم يكن لدي أدنى فكرة عما سيكون عليه التداول دون خوف أو أن القيام بذلك كان مجرد احتمال، والأهم من ذلك كله، أنه كان في الواقع ضروريًا لتحقيق النجاح.

وما أصبح واضحًا جدًا بالنسبة لي أيضًا هو المدى الذي منعت فيه كل مخاوفي فعليًا من فهم السبب وراء ضرورة وجود بعض قواعد التداول وإدارة رأس المال المحددة بوضوح والتي يجب اتباعها. لقد بدأ كل شيء منطقيًا. كلما اتبعت قواعدي أكثر، زادت ثقتي بنفسي. كلما زادت ثقتي بنفسي، كلما تمكنت من تركيز انتباهي على العلاقات الدقيقة في سلوك السوق لتعلم أشياء جديدة عن السوق مما يساعدني على أن أصبح متداولًا أفضل. وفي نهاية المطاف، تمكنت من قياس التأثيرات الإيجابية التي أحدثتها هذه المواقف الجديدة على قدرتي على تغيير وجهة نظري والتدفق مع الأسواق. كلما قل اهتمامي بما إذا كنت مخطئًا أم لا، أصبحت الأمور أكثر وضوحًا، مما جعل من الأسهل بكثير التحرك داخل وخارج المراكز، مما أدى إلى تقليل خسائري لأجعل نفسي متاحًا عقليًا لاغتنام الفرصة التالية.

بحلول يونيو 1982، كنت قد بدأت في جني أموال ثابتة لعملائي الذين اعتمدوا علي في صفقاتهم. ليس الكثير من المال وفقًا لمعايير معظم المتداولين، ولكنه ثابت. كنت أحظى بأيام الفوز التي كانت تتحول إلى أسابيع وأشهر فائزة. ثم في وقت ما من أغسطس 1982، فكرت في تأليف كتاب أو على الأقل إنشاء ندوة لأشرح للمتداولين الآخرين ما اكتشفته بنفسي.

وفي مجال التعليم كان هناك فراغ واضح في السوق. لم يكن هناك حقًا أي مادة تتناول علم نفس التداول بمستوى عميق بما يكفي من البصيرة لمساعدة شخص ما بشكل فعال على فهم سبب كون النجاح بعيد المنال. لقد كتبت هذا الكتاب لمعالجة ما أعتقد أنه حاجة ماسة للأشخاص الذين يرغبون في تداول العقود الآجلة في أسواق الأسهم ليكون لديهم نهج منظم ومنهجي وتدريجي لتعلم المهارات العقلية اللازمة لتجميع الثروة كمتداول. سر هذا النهج هو تعلم منهجية تفكير جديدة.

الفصل الثاني: لماذا نحتاج إلى منهجية تفكير جديدة؟

وأعتزم في هذا الفصل أن أبين بوضوح كيف أن التنشئة الاجتماعية النموذجية التي تغرس في الفرد بعض القيم والمعتقدات التي تشكل منهجية التفكير المستخدمة لتحقيق النجاح ليست عملية أو وظيفية ولا تتفق مع الأساليب اللازمة لتحقيق النجاح في بيئة التداول. إن الشخص الذي يحاول العمل في بيئة التداول بجميع الطرق المألوفة التي من شأنها أن تضمن الحصول على ما يريد، من المرجح أن يجد نفسه في حالة مستمرة من الإحباط والقلق والخوف، ويتساءل ما هو الخطأ أو التفكير في أن هناك خطأ ما فيهم.

المفارقة بالطبع هي أن التداول يبدو ظاهريًا بسيطًا للغاية، في حين أن معظم الناس في الواقع سيجدونه أصعب مسعى يقومون به على الإطلاق. سيبدو النجاح دائمًا قريبًا جدًا، ولكنه دائمًا بعيد المنال. وسيستمر هذا الإحباط حتى يتكيف المتداول مع الظروف الموجودة في بيئة التداول من خلال تعلم منهجية تفكير جديدة، تلك التي تعمل بأكبر قدر من الفعالية في تلك البيئة وليس ما يعتقد أنه سيعمل بناءً على تربيته الثقافية والاجتماعية.

ربما سمع الكثير منكم الذين قرأوا هذا الكتاب عن ندوة يتم تقديمها حيث يمكنك تعلم كيفية المشي حافي القدمين على سرير طوله 20 قدمًا من الفحم الأحمر الساخن. إن الأشخاص الذين طوروا الطريقة لجعل ذلك ممكنًا فعلوا ذلك على افتراض أن إنجازات الأشخاص الذين يقومون بالأشياء بشكل جيد جدًا ويتفوقون بما يتجاوز ما قد يعتبره الأعضاء الآخرون من نفس ثقافة المجتمع ممكنًا، يفعلون ذلك نتيجة لطريقة معينة يفكرون بها - وهي منهجية تختلف فيها معتقداتهم بطريقة ما عن معتقدات أي شخص آخر. يمكن تقسيم هذه المنهجية إلى نظام يمكن تعلمه ومن ثم تدريسه للآخرين. والفرق الوحيد بين أولئك المتفوقين وأولئك ذوي الإنجاز المتوسط هو أن إحدى المجموعات تعلمت منهجية تفكير لم تخطر على بال المجموعة الأخرى.

من خلال هذه الفرضية، أفهم أن الأشخاص الذين طوروا البرنامج ذهبوا إلى جنوب المحيط الهادئ وبحثوا عن أولئك الذين أظهروا القدرة على المشي على الفحم الساخن بأقدامهم العارية - دون أي ضرر جسدي على الإطلاق. عند العثور على عدد قليل من هؤلاء "السائرين على النار" في جنوب المحيط الهادئ، شرع مطورو البرنامج في تحليل معتقداتهم ومواقفهم من أجل التوصل إلى منهجية تفكير يمكنهم تدريسها في الولايات المتحدة.

أنا متأكد من أنني لست مضطرًا للإشارة إلى الآثار الجسدية والعاطفية لمحاولة المشي فوق طبقة من الفحم الملتهب بأقدامك العارية. عادة ما يكون الخوف الناتج عن مجرد التفكير في القيام بذلك أمرًا ساحقًا. إن الضرر الجسدي المحتمل لقدميك - مع إمكانية إصابتك بالشلل لبقية حياتك - أمر حقيقي تمامًا. ومع ذلك، وكما قدمت العديد من المؤسسات الإخبارية، سواء التلفزيونية أو المطبوعة، فإن الأشخاص من جميع مناحي الحياة الذين شاركوا في الندوة أنجزوا ما نتفق عليه عالميًا على أنه إنجاز هائل. لقد تغلبوا على خوفهم وساروا مسافة 20 قدمًا فوق سرير من الجمر الساخن.

الآن، لن أجعلك تمشي في حفرة المستقبل، لكن عادات التفكير لا تموت بسهولة. ولإفساح المجال لمنهجية التفكير الجديدة التي أقدمها كوسيلة للتميز كمتداول، سيتعين عليك التشكيك في بعض معتقداتك والتحقق من المفاهيم العميقة الجذور حول ما هو ممكن. في بعض الأحيان، يمكن أن يساعدك "التنظيف الذهني الشامل" فقط في التخلص من الفشل لإفساح المجال للنجاح. وتعريض نفسك للمعلومات التي قد تجعلك تسأل نفسك "ماذا لو كانت صحيحة" هو الخطوة الأولى لأي عملية تطهير عقلي.

لأسباب عديدة، والتي سيتم استكشافها بمزيد من التعمق في الجزء الثاني، نادرًا ما يخطر ببال المتداول المبتدئ أن الأسواق تواجهه ببيئة مختلفة تمامًا عن أي شيء اعتاد عليه أو تدرب على التعامل معه بفعالية من قبل المجتمع. على سبيل المثال، يمكن النظر إلى الأسواق على أنها حدث لا ينتهي أبدًا، يتغير دائمًا، تقريبًا بدون هيكل، في حركة دائمة، مع إمكانية غير محدودة للربح بالإضافة إلى الخسارة في كل صفقة.

إن التأثير النفسي على الفرد الذي يتفاعل مع مثل هذه البيئة هائل - خاصة عندما تفكر في الطرق العديدة التي نتبعها جميعًا عادةً لتنظيم حياتنا بحدود وحدود وقواعد محددة للغاية، بحيث تظل الأمور كما هي في الأساس. بالنسبة لمعظم الناس، تعد البيئة الثابتة عنصرًا أساسيًا في شعورهم بالأمان والرفاهية.

فالأسواق لا تستطيع فقط أن تدمر إحساس الشخص بالأمان من خلال إرغام المتداول على مواجهة عدم قبوله للتغيير، بين لحظة وأخرى، ولكنها تنتج أيضاً بيئة عاطفية تتسم بقدر كبير من التنافسية والضغوط. هناك الحاجة القهرية لكسب الملايين، مع الخوف المتزامن من الدمار المالي. تثير الأسواق المتداول إمكانية حقيقية للغاية لتحقيق أعظم أحلامه في الاستقلال المالي، وفي الوقت نفسه تقف على أهبة الاستعداد وراغبة في الاستيلاء على كل ما يملكه - وأكثر من ذلك.

علاوة على ذلك، فإن مبادئ الوقت والجهد والمكافأة المرتبطة بمعظم مواقف العمل لا تنطبق ببساطة على الأسواق. على سبيل المثال، تقدم العديد من الوظائف مكافأة ثابتة، بغض النظر عن الجهد المبذول، بسبب الأجر بالساعة أو الرواتب السنوية. بالنسبة للمتداول، يمكن أن يكون الجهد غير ذي صلة، وليس هناك أي علاقة بين الوقت والمكافأة. يمكن أن يتفاجأ المتداول بربح غير متوقع في غضون ثوانٍ لاتخاذ قرار واحد بسيط، وكانت الطاقة الوحيدة التي ينفقها هي العقلية.

في البداية، قد تفكر في ما قد يكون خطأ في كسب الكثير من المال في دقائق أو ثواني. كثيراً! سواء كنت على علم بذلك أم لا، فإن معظمنا، إن لم يكن جميعنا، ينشأ مع أنظمة معتقدات منظمة للغاية حول الظروف التي بموجبها نستحق تلقي المال. في الواقع، يعتقد الكثير من الناس، بسبب ظروف طفولتهم وتدريبهم الديني، أنهم لا يستحقون أي أموال لم يعملوا من أجلها.

من المؤكد أن كسب الكثير من المال في فترة زمنية قصيرة جدًا دون بذل أي جهد لا يندرج ضمن التعريف الذي وضعه معظم الناس حول العمل من أجل أموالهم. إذًا كيف يمكن لشخص ما التوفيق بين الأرباح المفاجئة ومعتقدات العمل المنظمة هذه، خاصة عندما لا يكون على علم بها أو لن يأخذها في الاعتبار إذا كان كذلك؟ عادةً ما يتم التوفيق بين هذا النوع من الصراع العقلي من خلال إيجاد المتداول لطريقة ذكية أو بارعة أو عادية لإعادة أمواله إلى الأسواق.

إن عدم التكيف مع الاختلافات بين الالبيئة الثقافية وبيئة التداول أو مجرد عدم إدراك وجود الاختلافات يمكن أن يفسر بالتأكيد العديد من أخطاء التداول التي يرتكبها غالبية المتداولين. ومع ذلك، فإن منهجية التفكير لا يمكنها فقط إعادة تعريف سلوك السوق بعبارات مفهومة لتجنب مثل هذه الأخطاء، بل يمكنها أيضًا إدارة معظم، إن لم يكن كل، ردود الفعل العاطفية النموذجية غير المنضبطة تجاه هذا السلوك.

السلوك المكتسب ثقافيًا الذي يقود إلى تجربة تداول غير ناجحة

في المواقف المشحونة عاطفيًا والتي تتطلب اتخاذ قرارات في جزء من الثانية (مما قد يؤدي إلى فشل من نوع ما)، لا يوجد سوى القليل من الوقت لمقارنة الحدث الحالي بتجارب السوق السابقة. ربما لن تلاحظ حتى ما إذا كنت قد تصرفت بشكل مماثل في الماضي وعانيت من نفس العواقب الوخيمة. نظرًا لأن الموقف الحالي فوري جدًا، فقد لا يكون لديك أي فكرة عن مدى نموذجية سلوكك أو حتى طيشه.

في الواقع، قد يكون من الجديد بالنسبة لك أنه لا يوجد سوى عدد محدود من ردود الفعل النموذجية التي تؤدي إلى الفشل. إن القدرة على التعرف عليها يمكن أن تمنعك من تكرار أخطاء الماضي دون إضاعة أي من ذلك الوقت اللازم لاتخاذ قرارات في أجزاء من الثانية.

أخطاء التداول النموذجية التالية لها سبب محدد متأصل في منهجية التفكير التي يمكن تغييرها.

1. رفض تعريف الخسارة.
2. عدم تصفية صفقة خاسرة، حتى بعد إدراكك أن فرص نجاحها قد تراجعت كثيرًا.
3. التمسك برأي أو اعتقاد محدد حول اتجاه السوق. ومن المنظور النفسي، يعادل ذلك محاولة إخضاع السوق لتوقعاتك عمّا سيفعله: «أنا على صواب والسوق مخطئ».
4. التركيز على السعر والقيمة النقدية للصفقة، بدلًا من التركيز على قدرة السوق على التحرك وفقًا لسلوكه وبنيته.
5. التداول بدافع الانتقام، وكأنك تحاول الثأر من السوق بسبب ما سلبه منك.
6. عدم عكس مركزك حتى عندما تستشعر بوضوح تغيرًا في اتجاه السوق.
7. عدم اتباع قواعد نظام التداول.
8. التخطيط لحركة سعرية أو الشعور بأنها تتشكل، ثم تجد نفسك عاجزًا عن تنفيذ الصفقة، فتحرم نفسك من فرصة تحقيق الربح.
9. عدم التصرف بناءً على غرائزك أو حدسك.
10. بناء نمط ثابت من النجاح في التداول خلال فترة زمنية، ثم إعادة أرباحك إلى السوق في صفقة أو صفقتين وبدء الدورة من جديد.

المهارات التي يجب اكتسابها

للتفوق في أي نشاط - سواء كان عقليًا مثل الصفقة، أو جسديًا مثل السباحة - نحتاج إلى تعلم مهارات متخصصة. تمنحنا هذه المهارات المتطلبات اللازمة للنظر إلى الأحداث والتفكير فيها والتصرف تجاهها بطريقة مختلفة عما قد اعتدنا عليه أو ما تعلمناه.

ومع ذلك، وراء آليات النشاط - التي يمكن لأي شخص إتقانها - تكمن منهجية أو استراتيجية تفكير معينة تؤدي إلى التميز. على الرغم من أن القليل من الناس يمتلكونها، إلا أنه من الممكن تعلم منهجية التفكير هذه.

تتطلب أي منهجية تفكير سلسلة من الأساليب لتحقيق الأهداف والمشكلات. قد يكون من الأفضل وصف هذه الأساليب بأنها تقنيات عقلية، أو حتى مهارات تطبيق الفكر. على سبيل المثال، قد تكون إحدى هذه المهارات هي القدرة على تحديد تلك الظروف التي تساعد على ارتكاب خطأ شائع في التداول قبل حدوثه بالفعل. تشمل التقنيات أو المهارات الأخرى ما يلي:

1. تعلُّم ديناميكيات تحقيق الأهداف، حتى تحافظ على تركيز إيجابي فيما تريده، لا فيما تخشاه.
2. تعلُّم تحديد المهارات التي تحتاج إليها للتقدم كمتداول، ثم مواصلة التركيز على تطويرها بدلًا من المال، فهو مجرد حصيلة طبيعية لمهاراتك.
3. تعلُّم التكيف بسرعة أكبر مع التغيرات الجوهرية في ظروف السوق.
4. تحديد مقدار المخاطرة الذي ترتاح إليه، أي «مستوى تقبلك للمخاطر»، ثم تعلُّم توسيعه بما يتناسب مع قدرتك على الحفاظ على رؤية موضوعية لنشاط السوق.
5. تعلُّم تنفيذ صفقاتك فور إدراك الفرصة.
6. تعلُّم ترك السوق يحدد لك مقدار الربح الكافي، بدلًا من تقييم الفرصة وفق تصورك الشخصي لما يُعد كافيًا.
7. تعلُّم بناء معتقداتك بما يضبط إدراكك لحركة السوق.
8. تعلم كيفية تحقيق حالة الموضوعية والحفاظ عليها.
9. تعلُّم تمييز المعلومات الحدسية الحقيقية، ثم التصرف بناءً عليها باستمرار.

ما الفرق بين ذلك ونظام التداول؟

تمنحنا أنظمة التداول طريقة لتحديد سلوك السوق وقياسه وتصنيفه. وبما أن الأسواق تقدم للمتداولين مجموعة لا حصر لها من السلوكيات، مع كل ما يقابلها من فرص ومخاطر، فمن السهل أن نفهم كيف يمكن لعقولنا أن تصاب بالإرهاق. تحد أنظمة التداول من نطاق سلوك السوق، وبالتالي تجعل إدارة هذا النشاط أسهل قليلاً على عقولنا. كما أنها توفر لنا التوجيهات والاقتراحات حول ما يجب القيام به في حالة سوق معينة. وبدونها يمكن للمتداولين أن يشعروا بسهولة كما لو أنهم يطفوون بلا هدف في بحر لا نهاية له من الإمكانيات والفرص مع عدم وجود أرض في الأفق.

وبما أن أنظمة التداول تحدد الفرص وتقدم الاقتراحات، فإن اتباع هذه الاقتراحات يمكن أن يؤدي إلى تطوير المهارات، على الرغم من أنها مجرد اقتراحات تشير إلى الطريق لتوجيه وعيك. إن المهارة الحقيقية لا تشير إلى الطريق فحسب، بل تبدأ تلقائيًا تقريبًا في توجيه الوعي أيضًا. وتتحكم منهجية التفكير في اختيار المهارات التي يجب استخدامها ومتى.

أنا لا أقدم نظام التداول في هذا الكتاب. إنها وسيلة لربط نظام التداول بالبنية النفسية للعقل. إذا كان نظام التداول يوفر الوعي بإشارات السوق، ويقترح سلوكيات مناسبة لأي حالة معينة في السوق، فإن منهجية التفكير التي سأشاركها معك تعلم مهارات وعمليات تطبيق المهارات.

إن امتلاك المهارات اللازمة للتلاعب بالبيئة النفسية للفرد أمر ضروري للمتداول الذي يدرك مدى عدم فعالية نظام التداول الذي يمكن أن يصبح فجأة عندما يتطلب الموقف المتوتر قرارًا في جزء من الثانية.

معظم من يقرأ كتابًا من هذا النوع يعتبر نفسه ناجحًا بدرجة أو بأخرى، إما من خلال التجربة والخطأ، أو التطبيق الصارم لبعض الصيغ المثبتة، والتي من خلالها تعلم كل شخص - عن قصد أو بغير قصد - مهارات أو منهجيات الفكر لتحقيق هذا النجاح.

على أية حال، لدينا جميعًا ميل طبيعي ليس فقط للرغبة في تحقيق النجاح في شيء ما، ولكن أيضًا لتطبيق مبادئ النجاح التي تعمل بشكل جيد جدًا في موقف ما على كل شيء آخر تقريبًا. لا يخطر ببالنا غالبًا أن بعض البيئات قد تتطلب موارد نفسية مختلفة تمامًا لتحقيق النجاح.

لنفترض، على سبيل المثال، أنك حاولت بشكل تعسفي تطبيق نظام فكري معين للنجاح على تداول العقود الآجلة أو الأسهم دون التحقق أولاً من مدى فائدة أو صلاحية هذا النظام فيما يتعلق بالظروف الفعلية كما هي موجودة في الأسواق. على الأرجح، سيكون محكوم عليك بالفشل حتى قبل أن تبدأ.

من الواضح أن الناس لا يبدأون التداول بشكل واعي معتقدين أنهم لا يملكون الموارد المناسبة أو أنهم سوف يفشلون. في الواقع، هو العكس تماما. نظرًا لأن معظم المتداولين يأتون من أو ما زالوا يتمتعون بمهن ناجحة جدًا خارج التداول، فإن لديهم قدرًا كبيرًا من الثقة في قدرتهم على توسيع هذا النجاح في بيئة التداول. هذه الثقة التي لا أساس لها، إلى جانب الطريقة التي تشوه بها الأسواق مفهوم المكافأة لدى الشخص فيما يتعلق بالوقت والجهد المبذولين، سوف تجعل المتداول يشكل بعض التوقعات غير الواقعية للغاية حول نوع النتائج التي يجب أن يحققها.

الاعتقاد بأن التداول سهل هو سبب التوقعات غير الواقعية. وربما تكون هذه هي السبب الأكبر الذي يجعل معظم المتداولين لا يتجاوزون المستويات الأولية للتطوير قبل أن يخسروا كل أموالهم.

البدء بالاعتقاد بأن التداول سهل هو فخ نفسي يغري جميع المتداولين تقريبًا. ولكن ليس من الصعب أن نفهم السبب، عندما تدرس ديناميكيات عملية كيفية وضع معيار الأداء لأنفسنا الذي يمكن من خلاله قياس تقدمنا. هناك أربعة مكونات أساسية تشكل مستوى أداء الشخص أو توقعاته للنتائج.

الأول هو مفهومنا الأساسي للوقت؛ يعتقد معظم الناس أنها محدودة، وتمر دون توقف، وسوف تنفد في النهاية. الثاني هو مفهومنا للجهد - مخزوننا من الطاقة الشخصية لا ينضب؛ ينفد، ونتعب، وقد نصاب بالمرض إذا لم نستريح بشكل صحيح. والثالث هو مفهومنا للخبرة - عدد المهارات التي تعلمناها ودرجة كفاءتنا في استخدام هذه المهارات؛ عادةً ما يستغرق الأمر قدرًا كبيرًا من الوقت والطاقة لاكتساب الخبرة.

الآن إحدى الطرق الأساسية التي نتعلم بها تقدير أنفسنا تعتمد على إيماننا بحجم العمل الذي نقوم به ومقدار الوقت الذي نستغرقه للقيام بذلك. وهو ما يقودنا إلى العنصر الرابع في المعادلة؛ جائزة. لتحديد مقدار المكافأة التي يجب أن نحصل عليها، سنقوم بإجراء تقييم حول مدى صعوبة أو سهولة الوظيفة من خلال تحديد مقدار الجهد (الطاقة الشخصية) الذي سنحتاج إلى إنفاقه وتقييم المدة التي ستستغرقها الوظيفة (استخدام وقتنا المحدود)، حتى نتمكن بعد ذلك من تحديد المبلغ الذي يجب أن نعوضه. إنها مثل صيغة العرض والطلب الشخصية الخاصة بنا لوقتنا وطاقتنا.

الآن سأقوم بتجميع كل هذا معًا لتوضيح كيف يشوه التداول كل هذه المكونات بطريقة تسمح لأي شخص بالاعتقاد بأن التداول سهل. أولا، يتطلب العمل في بيئة السوق القليل جدا من الجهد البدني، إن وجد، وخاصة بالنسبة للمتداولين خارج القاعة. ثانيًا، الوقت ليس عاملاً ذا صلة لأن المتداول يمكن أن يفاجأ بأرباح بآلاف الدولارات في غضون لحظات. من الممكن أن تقوم بالتداول، ولا تجعل السوق يتعارض مع مركزك أبدًا، وستحصل على مكافأة بمستويات تتجاوز توقعاتك بكثير لما هو ممكن. لا يمكن لأي شخص إلا أن يربط بين السرعة التي يمكن أن يحدث بها شيء كهذا ومدى سهولة حدوثه لأنه لم يكن هناك حاجة إلى مجهود بدني.

لا يضطر معظم الناس إلى تجربة ذلك شخصيًا للاعتقاد الخاطئ بأن التداول سهل. سوف يفعلون ذلك بشكل طبيعي في المرة الأولى التي يختبرون فيها حركة السوق. سوف يفترضون أنهم كانوا سيشترون عند نقطة منخفضة وسيحتفظون بتصفية الصفقة لتحقيق الربح. حتى لو كان الأمر يتعلق فقط ببضع نقاط، فسوف يقومون دائمًا بمضاعفة تلك العلامات بعدة عقود للحصول على هذه الأرباح الذهنية المفاجئة لأنفسهم. يمكن أن تمثل هذه الأرباح رحلة غريبة، أو سيارة أحلام، أو أفكارًا للاستقلال المالي. ثم يقومون بمقارنة المدة التي يتعين عليهم العمل فيها ومدى صعوبة العمل للحصول على نفس المبلغ من المال، وما سينتج هو نتيجة خاطئة تمامًا مفادها أن التداول سهل.

تكمن المشكلة في أنه يكاد يكون من المستحيل على المتداول المبتدئ إجراء تقييم معقول لمستوى الخبرة المطلوبة للعمل في بيئة التداول، مثل تعلم تقييد نفسه في بيئة غير محدودة، في حين أنه ربما للمرة الأولى في حياة المتداول لديه الحرية في التعبير عن نفسه بشكل إبداعي دون أي قيود اجتماعية، أو مقدار الوقت المستغرق لاكتساب هذه الخبرة، خاصة عندما يبدو كما لو أن الأرباح يجب أن تتدفق بسهولة وبسرعة كبيرة. هذه الأنواع من الافتراضات سوف تعمي المتداول عن الطبيعة الحقيقية للمسعى. من المؤكد أن الوقت هو عامل في تعلم إدراك الفرص أو تعلم كيفية تنفيذ صفقاتك بشكل لا تشوبه شائبة. يمكن أن تستغرق هاتان المهارتان وقتًا طويلاً للتعلم. ومع ذلك، لا الوقت ولا الجهد يشكلان عاملاً في العلاقة مع إمكانية الحصول على المكافأة.

إذن ماذا يحدث عندما لا نرقى إلى مستوى توقعاتنا؟ - خاصة عندما يبدأ معظم الأشخاص حياتهم المهنية في التداول معتقدين أن الأمر سهل للغاية وأنهم على بعد لحظات فقط من تحقيق أحلامهم المالية؟ وبغض النظر عن المدة التي قد يستغرقها أي فرد للاعتراف بأنه لم ينجح، فإن التجربة مؤلمة وتولد دائمًا مشاعر عدم الكفاءة، والذنب، وحتى العار. عندما يفشل شخص ما، خاصة عندما تكون توقعات النجاح مرتفعة للغاية، فسوف يخلق ذلك ثلاث عقبات نفسية رئيسية يجب التغلب عليها قبل تحقيق أي مقياس للنجاح.

أولاً، سوف تحتاج إلى تعلم كيفية تحرير نفسك من أي مشاعر عدم الكفاءة، أو الذنب، أو العار. ثانيًا، ستحتاج إلى تعلم كيفية تحديد وإصلاح الضرر النفسي المتبقي الناجم عن التجارب المؤلمة عاطفيًا لأن التجارب المؤلمة لديها القدرة على توليد الخوف. وأخيرًا، ستحتاج إلى التراجع عن أي عادات تداول غير مناسبة وتعلم المهارات المناسبة التي ستساعدك في نهاية المطاف على تجميع الثروة التي ترغب بها من التداول.

بالنسبة للكثيرين، قد يبدو ما حددته بمثابة مهمة شاقة، ولن أقلل من أهميتها على الإطلاق. حتى لو لم تتعرض بعد لأي صدمة عاطفية، فإن مجرد تعلم المهارات المناسبة لن يكون مهمة سهلة. ومع ذلك، يجب أن تضع في اعتبارك أن المكافآت يمكن أن تكون فلكية. هل سيكون من السهل القيام بأي مسعى آخر يتمتع بإمكانات غير محدودة للتداول في العقود الآجلة أو الأسهم؟

أثناء تقدمك في هذا الكتاب، من المهم جدًا أن تضع في اعتبارك أنه لا أستطيع أنا ولا أي شخص آخر أن ينكر ما تعتبره بنية الواقع - على الرغم من أن ما أعتبره صحيحًا وما تعتقد أنه صحيح قد يختلف بفارق كبير. القوة أو العنف أو حتى التعذيب لن تجعلك أو أي شخص آخر يتخلى عن معتقداتك إذا كنت لا ترغب في ذلك. ومع ذلك، إذا كان ما أقدمه سيؤدي إلى النتيجة التي تريدها، فقد تكون على استعداد تام لتعليق ما تعتقد أنه صحيح، على الأقل مؤقتًا، ومعرفة ما إذا كان ما يناسبني سيعمل أيضًا بالنسبة لك.

لقد أظهر السائرون على النار الذين ذكرتهم سابقًا كيف يمكن لمنهجية التفكير أن تعطل اعتقادهم بأن المشي على سطح من الجمر الساخن من شأنه أن يلحق أضرارًا بالغة بأقدامهم - على الرغم من أنهم تعلموا في وقت مبكر من حياتهم مخاطر وآلام الحرارة الشديدة. وربما يمكنك أنت أيضًا تعليق بعض معتقداتك حول ما يجعل التداول ناجحًا. يمكنك أن تكتشف كيف أن تدريبك المبكر - قبل أن تفكر في أن تصبح تاجرًا - قد أنتج مواقف ومعتقدات متناقضة تلغي كل النوايا الحسنة والتداول المتفائل، وبالتالي تؤدي إلى الفشل.

ومن المفهوم أنه قبل أن تفكر في إمكانية تغيير بعض معتقداتك العميقة، فإنك بالتأكيد تريد أن تعرف ليس فقط كيفية عمل عملية تغيير المعتقدات ولكن أيضًا الفوائد التي ستعود عليك كمتداول.

مثل جميع المتداولين، ربما تكون قد قرأت مرارًا وتكرارًا ما يلزمك لتكون ناجحًا في التداول: "تداول وفقًا للاتجاه"، و"قلص خسائرك ودع أرباحك تتدفق"، و"إدارة رأس المال هي المفتاح"، وما إلى ذلك. على الرغم من صحة هذه الأمثال، إلا أنها غامضة جدًا بحيث لا تمنحك صلة واضحة ومفهومة بين تطبيق هذه المبادئ وفوائدها: تجربة تداول إيجابية وناجحة. إذا كنت تتذكر، فقد أدرجت مقاومة قبول الخسارة ضمن أخطاء التداول الأكثر شيوعًا. إذا سبق لك أن واجهت مثل هذه المقاومة، فمن المحتمل أنك واجهت أيضًا الفكرة التالية: "كيف أتقبل الخسائر الصغيرة عندما يكون ما أريد فعله هو تحقيق الأرباح، وأشعر بالفشل في كل مرة أخسر فيها".

إن عجزك في مثل هذا الموقف والعواقب الوخيمة على أموالك هي جوهر هذه المناقشة. على سبيل المثال، إذا تمكنت من تغيير ما تعنيه الخسائر بالنسبة لك وكيف تمثلها عقليًا، فبأي درجة يمكنك تحقيق ذلك، ستحرر نفسك من التوتر والقلق الذي تشعر به عندما يتعين عليك الاعتراف بأن أي تداول معين خاسر واتخاذ الإجراء المناسب.

لقد تعلم الأفراد القلائل الذين حققوا نجاحًا فلكيًا في التداول في مرحلة ما التوقف عن محاولة غزو الأسواق أو جعلها تتوافق مع توقعاتهم أو قيودهم العقلية. وفي مرحلة ما من حياتهم المهنية في مجال الصفقة، أدركوا العواقب النفسية المترتبة على حدث لا ينتهي أبدا، والذي يبدأ فقط عندما يقرر المرء المشاركة فيه، وينتهي فقط عندما يكون الشخص قد اكتفى، ويتصرف دون أدنى اعتبار لبقاء الفرد على قيد الحياة. في نهاية المطاف، تكيفوا مع هذه الظروف النفسية غير العادية والمتطلبة من خلال تغيير وجهة نظرهم، على الرغم من أنه، كما أشرت بالفعل من خلال تجاربي، فإن عملية التغيير ليست عادة نتيجة لاتخاذ خيار واعٍ لاتخاذ نهج خطوة بخطوة، كما تم تصميم هذا الكتاب ليعطيك.

في حياتنا اليومية، من الأسهل بكثير التحكم في البيئة الخارجية لإشباع رغباتنا. ما أعنيه هو أنه إذا كان هناك شيء يجب أن يتغير للحصول على ما نريد، فسنجد أنه من الأسهل بكثير تغيير الظروف الخارجية لتناسب احتياجاتنا قبل أن نحاول تغيير منظورنا العقلي. قد يبدو تغيير أنفسنا بمثابة الملاذ الأخير المطلق كحل لأي مشكلة. فلماذا تقوم بوعي بمهمة تعلم كيفية تغيير نفسك من الداخل؟ لدي ثلاثة أسباب لك.

أولاً، لأنك قررت تعلم مهارات أو طرق جديدة للتعبير عن نفسك. ثانيًا، لأنه قد يكون لديك أي عدد من المعتقدات التي تعمل كمقاومة لاكتساب المهارات الجديدة التي تحاول تعلمها. والثالث سأصل إليه في لحظة.

الآن أريد أن أعطيكم مثالاً لتوضيح هاتين النقطتين الأوليين. لقد فقد أحد موكلي عمه الذي كان قريبًا جدًا منه عندما كان لا يزال طفلاً. كان عمه بمثابة شخصية الأب بالنسبة له، بينما لم يكن والده كذلك. توفي العم بنوبة قلبية في سن مبكرة أثناء قيامه ببعض التمارين الرياضية الشاقة. وبسبب هذه التجربة، نشأ موكلي وهو يعتقد أنه سيموت أيضًا بسبب نوبة قلبية، إذا مارس التمارين الرياضية بشكل مجهد.

ما كان يمكن أن يكون مجرد خفقان قلب طبيعي، بالنسبة لأي شخص آخر، بعد أن يتعرق، كان يعتبره بداية نوبة قلبية. سيبدأ في فرط التنفس ويتوقف عن فعل كل ما كان يفعله. من الواضح أن إيمانه بالموت كان محدودًا للغاية. ونتيجة لذلك، لم يشارك أبدًا في أي رياضة عندما كان طفلاً أو حتى في حياته البالغة.

حسنًا، عندما أصبح في أواخر الثلاثينيات من عمره، قرر أنه لن يموت مبكرًا بسبب نوبة قلبية مثل عمه. والحقيقة أنه لم يتخذ هذا القرار إلا بعد أن تجاوز السن الذي توفي فيه عمه. (كان عمر عمه وقت وفاته هو العمر الذي اعتقد موكلي أنه سيموت فيه أيضًا). وعندما لم يحدث ذلك، تخلى عن الفكرة بأكملها. بعد أن قرر تعزيز قدرته على التحمل، سألني عن بعض النصائح حول كيفية أن أصبح عداءًا، لأنه كان يعلم أنني أمارس رياضة الجري منذ سنوات. كان الجري، إلى حد ما، مهارة جديدة بالنسبة له وبالتأكيد طريقة جديدة للتعبير عن نفسه. لذلك ذهبنا للركض معًا. وبطبيعة الحال، ما اكتشفه هو أنه لا يستطيع الركض. لا يعني ذلك أنه لا يستطيع اتخاذ الخطوات بطريقة العداء؛ كل ما في الأمر هو أنه في كل مرة يبدأ فيها معدل ضربات قلبه في الارتفاع، فإنه يتوقف عن الحركة، على الرغم من أن نيته كانت الاستمرار. لا تزال معتقداته حول الموت بسبب التمارين الرياضية تتمتع بقدر كبير من القوة في بيئته العقلية. كان هذا الاعتقاد بمثابة مقاومة، حيث عمل ضد نيته الواعية في الهروب. بشكل واعٍ، كان يعطي تعليمات لجسده للاستمرار في العمل؛ لكن اعتقاده المتضارب كان يقول. "مستحيل يا صديقي، ستبقى هنا حتى ينخفض معدل ضربات قلبك." في هذه الحالة، كان من السهل جدًا تحديد أي جزء من نظامه العقلي له تأثير أكبر على سلوكه.

السبب الثالث وراء رغبتك في تعلم التغيير من الداخل بدلاً من إجبار البيئة على التوافق مع تركيبتك النفسية يتعلق بشكل صارم بالتداول. إن الأسواق أكبر من أن يتمكن شخص واحد أو حتى مجموعة من الأفراد من السيطرة عليها لفترة طويلة. أي أنه إذا لم تكن لديك القوة المالية لتحريك الأسعار في اتجاهك، فسيتعين عليك أن تتعلم كيفية التدفق مع الظروف الخارجية والتكيف معها باستمرار.

والخيار هو أنه يمكنك إما التكيف أو الاستمرار في تجربة بعض الدروس المؤلمة للغاية. تلميح سريع: إن شدة الانزعاج العاطفي والألم الذي تشعر به كمتداول هو مؤشر ممتاز على مقدار ما سيتعين عليك تغييره للتداول دون خوف وتحقيق النجاح المستمر.

قد تتساءل: "لماذا ننظر إلى السوق من منظور نفسي على الإطلاق؟ ألا يتصرف السوق كما يتصرف بغض النظر عما يفكر فيه الفرد أو يشعر به حيال ذلك؟"

وإجابتي هي كالتالي: "إن السوق تتصرف على هذا النحو بسبب التفاعلات بين مئات الآلاف من الناس. وبما أن كل هؤلاء الأفراد هم أعضاء في الجنس البشري، بغض النظر عن أصلهم القومي، أو معتقداتهم الدينية، أو أي شيء آخر، فسوف يشتركون جميعاً في شيء واحد: البنية النفسية للعقل البشري". تتصرف هذه البنية النفسية بطرق معينة يمكن التنبؤ بها للغاية عندما تواجه ضغوطًا أو قرارات في أجزاء من الثانية. في السوق، يكون الخوف من خسارة ثروة الشخص قويًا تمامًا مثل الخوف من فقدان حياته نتيجة لهجوم من قبل حيوان بري.

ومع ذلك، على الرغم من أننا جميعا نشارك بشكل جماعي، فإن السوق ليس هو نفسه بالنسبة لنا جميعا. كل حركة يقوم بها السوق لها معنى وتأثير مختلف على كل واحد منا كأفراد. وتجربة كل متداول لهذه الحركة هي نتيجة لعمليته العقلية الفردية لإدخال المعلومات البيئية (الإدراك) وجميع العوامل النفسية الداخلية الفريدة التي تؤثر على سلوكه. لذلك، على الرغم من أن اثنين أو أكثر من المتداولين يمكنهم الاتفاق على السعر الحالي، إلا أنهم لن يتشاركوا نفس التجربة حول كيفية تأثير هذا السعر عليهم شخصيًا.

إن المعنى الذي تضعه على أي تغيير معين في السعر هو نتيجة معتقداتك. كمتداول، يتعين عليك دائمًا تحديد ما هو مرتفع وما هو منخفض بالنسبة لمعتقداتك حول المستقبل. هذه هي الطريقة الوحيدة التي يمكنك من خلالها تحقيق الأرباح: الشراء بسعر منخفض ثم بيعه مرة أخرى بسعر أعلى (في المستقبل) أو بيعه بسعر مرتفع ثم شرائه مرة أخرى بسعر أقل (في المستقبل). وطالما استمرت الأسعار في التحرك، فإن تلك الحركة ستخلق فرصا للشراء بسعر منخفض والبيع بسعر مرتفع أو البيع بسعر مرتفع والشراء بسعر منخفض، وهذه الفرص متاحة لجميع المتداولين. أنت تصنع اللعبة في عقلك بناءً على معتقداتك ونواياك وتصوراتك وقواعدك. إنه منظورك الفريد الخاص بك وليس منظور أي شخص آخر، والسر هو أنه يمكنك اختيار كيفية إدراكك للأحداث. حتى لو لم تكن على دراية بكيفية التحكم في إدراكك وتغييره لإتاحة خيارات أخرى لنفسك، فأنت لا تزال تختار، حتى لو كان ذلك عن طريق الجهل.

وإلى أن تتعلم المهارات المناسبة، فإن نجاحك كمتداول سيتم تحديده من خلال عدد من العوامل النفسية التي غالبًا ما يكون لها علاقة ضئيلة بالأسواق أو لا علاقة لها على الإطلاق.

المتداولون غير الناجحين

هناك العديد من الأسباب وراء عدم نجاح المتداولين. ويمكن تقسيم هذه الأسباب إلى ثلاث فئات واسعة.

الافتقار إلى المهارات

لا يدرك المتداول بشكل عام أن بيئة التداول تختلف عن جميع البيئات الأخرى. يبدو التداول وكأنه شيء ينبغي أن يكون من السهل القيام به إلى جانب إمكانية جني مبالغ هائلة من المال في فترة زمنية قصيرة نسبيًا.

وبالتالي فإن المتداول سيخلق بعض التوقعات المتضخمة للنجاح. إن التمسك بهذه التوقعات المتضخمة دون المهارات المناسبة يساوي خيبة الأمل التي تساوي الألم الذي يساوي الضرر النفسي الذي يساوي الخوف. يقلل الخوف من قدرة المتداول على أن يكون موضوعيًا، أو ينفذ صفقاته، أو يتعرف على الطبيعة الأساسية للأسواق.

وبطبيعة الحال، من الممكن تحقيق الأرباح دون المهارات المناسبة. ومع ذلك، بدون هذه المهارات، سيخسر المتداول دائمًا ما حققه في الأسواق بالإضافة إلى المزيد. والنتيجة هي خيبة الأمل والألم والضرر النفسي والخوف.

لا يعرف الناس عمومًا كيفية إصلاح الضرر النفسي، ونتيجة لذلك لا يعرفون كيفية تحرير أنفسهم من خوفهم. للتعويض، نتعلم بعض الطرق المتطورة جدًا للتغطية على مخاوفنا. في المجتمع، يمكننا أن نتدبر أمرنا، بل وننجح، بواجهة من الثقة، لأن الناس عمومًا سيدعمون أوهام بعضهم البعض حول أنفسهم. ولكن السوق ليس لديه مصلحة في دعم أوهام أي شخص بشأن نفسه. إذا كان المتداول يشعر بالخوف، فيمكنه محاولة التستر على ذلك كما يريد ولكن نتائج التداول الخاصة به سوف تعكس بسهولة مشاعره الحقيقية.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب وايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness
https://one.exnessonelink.com/a/sst5buui

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب وايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS
https://my.xs.com/ar/links/go/57

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب وايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets
http://www.icmarkets.com/?camp=26059

المعتقدات المقيِّدة

معظم الناس لديهم مجموعة كاملة من المعتقدات التي تتعارض مع نجاحهم كمتداولين. بعض هذه المعتقدات قد تكون على علم بها، ومعظمها قد لا تكون على علم بها. على أية حال، لا يمكنك إنكار أهميتها في كيفية تحديد سلوكك كمتداول والتأثير عليه.

سيحاول العديد من المتداولين التحايل على مواجهة هذه المعتقدات المقيدة من خلال أن يصبحوا محللين خبراء للسوق. لا يهم إلى أي مدى أصبحت محللًا جيدًا للسوق؛ إذا لم تحرر نفسك من تأثيرات هذه المعتقدات، فلن تكون ناجحًا إلى الحد الذي تمتلك فيه هذه المعتقدات المقيدة قوة في نظامك العقلي. هناك العديد من خبراء السوق الذين يمكنهم التنبؤ بتحركات السوق بدقة مذهلة ولكن لا يمكنهم تحقيق الأرباح كمتداول. إما أنهم لا يعرفون طبيعة المعتقدات وكيفية تأثيرها وتحديد السلوك، أو أنهم لا يريدون مواجهة القضايا المحيطة بهذه المعتقدات. عليك أن تريد أن تفعل ذلك وإلا فلن يحدث شيء. وإذا اخترت عدم القيام بذلك، فسوف تُخضع نفسك لنفس الدورات المتكررة من التجارب السلبية مرارًا وتكرارًا حتى تقرر إما حل أي مشكلات ضرورية أو خسارة كل أموالك وتضطر إلى التخلي عنها.

الافتقار إلى الانضباط الذاتي

إذا كان هناك نوع من الظروف البيئية التي تتجاوز مستوى مهارتك بحيث يمكنك الاستجابة لها بشكل مناسب (دون الإضرار بنفسك)، فسوف تحتاج إلى وضع بعض القواعد والقيود لتوجيه سلوكك حتى تتعلم كيفية التصرف بما يحقق مصلحتك. عندما كنت طفلاً، لم يسمح لك والديك بعبور الشارع بمفردك لأن عواقب عدم قدرتك على العبور بأمان ربما تمنعك من الحصول على فرصة ثانية. عندما تمكنت من التمييز المناسب حول طبيعة حركة المرور، وثق بك والديك بما يكفي لعبور الشارع بمفردك.

إلى أن وثقوا بك، كانوا دائمًا يخشون احتمالية اصطدامك بسيارة. ونتيجة لخوفهم، قاموا بتقييد حريتك في الحركة، بغض النظر عن الفرص التي قد تكون متاحة لك عبر الشارع. إن تفاعلك مع بيئة التداول يعمل بنفس الطريقة. الفرق هو أنه لا أحد يمنعك من الوقوف في منتصف الشارع (مجازيًا) لتصطدم بشاحنة. أنت الوحيد الذي يستطيع إيقاف نفسك. بعد أن تصاب مرة أو مرتين، قد لا يكون من السهل عبور الشارع، بغض النظر عن مدى جودة الفرص المتاحة على الجانب الآخر.

ما يجعل الأمر أكثر صعوبة (الاستمرار في استعارة حركة المرور) الخروج إلى الشارع هو عندما تدرك أيضًا أن السيارات والشاحنات يمكن أن تقترب منك بطريقة عشوائية على ما يبدو. فجأة تجد نفسك مستلقيًا في الشارع ولا تعرف حتى ما الذي أصابك لأنك اعتقدت أنك كنت حذرًا.

الجزء الثاني: طبيعة بيئة التداول من منظور نفسي

في الفصلين الأول والثاني، أوضحت المواد المقدمة بعض الصعوبات في التداول. في الفصول الستة القادمة، سوف أكون أكثر تحديدًا من خلال شرح خصائص بيئة السوق من المنظور النفسي للمتداول الفردي. ومن هذا المنظور، سيتضح لك مدى اختلاف بيئة السوق كثيرًا عن البيئة الثقافية التي تعلمت العمل فيها. سيواجهك هذا ببعض التحديات النفسية غير العادية.

هدفي الأساسي هو أن تفهم بوضوح لماذا تكون أي درجة من النجاح كمتداول بعيدة المنال، ولا يحققها سوى عدد قليل جدًا، ولماذا قد تحتاج إلى تغيير بعض المواقف والمعتقدات الثقافية المتأصلة بعمق لتعمل بنجاح في بيئة التداول.

الفصل الثالث: السوق دائمًا على حق

إذا توقفت جميع عمليات التداول عند أي سعر معين، فماذا يمثل هذا السعر المعلن الأخير؟ على المستوى الأساسي، فإن هذا السعر الأخير (أو أي سعر حالي) سيمثل الاعتقاد المتفق عليه حول القيمة، بالنسبة للمستقبل، لجميع المتداولين الموجودين في السوق في تلك اللحظة. السعر الحالي هو انعكاس مباشر لمعتقدات جميع المتداولين الذين اختاروا العمل كقوة على الأسعار من خلال التداول. لذلك، عندما يكون هناك تاجران، أحدهما يريد الشراء والآخر يريد البيع بسعر ما، ويفعلان ذلك، فقد قاما بالتداول، وقاما أيضًا بإنشاء سوق.

كل ما هو مطلوب لجعل السوق صحيحًا هو وجود متداولين على استعداد للتداول بسعر ما. بغض النظر عن المعايير التي استخدموها لتحديد القيمة، ومدى عقلانيتها، أو غير عقلانيتها، أو ذات مغزى، أو لا معنى لها من خلال نظام معتقداتك أو أي شخص آخر، إذا كان هناك متداولان على استعداد للتعبير عن إيمانهما بالقيمة المستقبلية من خلال إجراء صفقة، فقد قاما بإنشاء سوق. وما لم يكن من الممكن التراجع عن الصفقة، فيجب أن تكون صحيحة بحكم أنها تمت.

ما أردته، أو فكرت فيه، أو اعتقدته، أو توقعته ليس له أي نتيجة في المخطط العام للأشياء إلا إذا تمكنت من التداول بحجم كافٍ للتحكم في السوق وتحريك الأسعار في الاتجاه الذي تراه صحيحًا. للقيام بذلك، يجب عليك شخصيًا أن تمثل قوة شراء أو بيع قوية بما يكفي لاستيعاب جميع عمليات البيع أو الشراء المتعارضة التي يمثلها المتداولون الذين لم يتفقوا معك، في أي لحظة، مع وجود قوة مالية كافية للمزايدة أو عرض السعر حيث تريد.

بالنسبة لمراقب سلوك السوق، فإن كل تداول يتم إجراؤه ونوع الحركة التي تخلقها في الأسعار يمكن أن يخبرك بشيء عن اتساق السوق وإمكانية الحركة في الاتجاه - إذا كان بإمكانك تمييز المعنى ووضع هذا المعنى ضمن إطار ما يحدد الفرصة. تخلق حركة السعر فرصًا للشراء بسعر منخفض والبيع بسعر مرتفع، أو العكس، إذا كان بإمكانك إدراك ما يحتمل أن يكون مرتفعًا ومنخفضًا بالنسبة إلى نقطة ما في المستقبل. الحركة في أي اتجاه معين تعادل مقدار القوة المطبقة لإنشاء تلك الحركة.

على سبيل المثال، إذا اخترقت الأسعار أدنى مستوياتها على الإطلاق، فإن حقيقة اعتقادك بأنها لن تفعل ذلك لا معنى لها، إلا إذا تمكنت شخصيًا من التداول بحجم كافٍ لتحريك السعر مرة أخرى فوق القاع القديم. عليك أن تأخذ في الاعتبار أنه لكي تخترق الأسعار أدنى مستوياتها على الإطلاق، يجب أن يكون هناك عدد أكبر من المتداولين الذين يعتقدون أن السعر الحالي أعلى مما يعتبرونه ذا قيمة، على الأقل بما يكفي حيث يعتقدون أن أدنى مستوى على الإطلاق يمثل فرصة بيع وإلا فلن يبيعوا. إن متابعة الأسعار والاستمرار في الانخفاض سيشير إلى أن هناك عددًا أكبر من المتداولين المستعدين للتصرف بناءً على اعتقادهم بأن الأسعار مرتفعة ونتيجة لذلك يبيعون أكثر من عدد المتداولين المستعدين للشراء بهذه الأسعار (أدنى مستوياتها على الإطلاق).

ما كنت تؤمن به بشأن القيمة وأسباب اعتقادك بها قد يكون من أعلى مستويات الجودة، ولكن إذا لم يشاركك السوق اعتقادك، فلا يهم حقًا مدى "صواب" اعتقادك بناءً على عملية التفكير المتفوقة أو ما تعتقد أنه جودة معلوماتك، لأن الأسعار ستذهب في اتجاه القوة الأكبر.

النقطة هنا هي أن الصواب والخطأ كما قد تعتقد تقليديًا لا يوجد في بيئة السوق. المؤهلات الأكاديمية، والدرجات العلمية، والسمعة، وحتى معدل الذكاء العالي. لا تجعلك على حق في هذه البيئة كما يفعلون في المجتمع. التجار، الذين يتصرفون بناء على إيمانهم بالمستقبل من خلال التداول، هم القوة الوحيدة التي يمكنها التأثير على الأسعار لجعلها تتحرك. تخلق الحركة فرصة لتحقيق الأرباح، وتحقيق الأرباح هو ما يدور حوله التداول. وينطبق هذا أيضًا على المتاجرة بالتحوط لحماية قيمة أصوله.

سيحدد كل متداول على حدة حالة السوق التي تمثل فرصة كافية لبدء التداول لأي سبب يناسبه. بغض النظر عن مدى اعتقادك بأنه مخطئ، إذا كانت النتيجة الصافية للإجراءات الجماعية لجميع المتداولين المشاركين هي تحريك الأسعار ضد مركزك، فهم على حق وأنت الشخص الذي يخسر المال.

السوق لا يخطئ أبدًا فيما يفعله؛ إنه كذلك. لذلك، يتعين عليك كمتداول فردي يتفاعل مع السوق - أولاً كمراقب لإدراك الفرص، ثم كمشارك في تنفيذ عملية تداول، والمساهمة في سلوك السوق بشكل عام - أن تواجه بيئة لا يمكن لأحد سواك أن يخطئ فيها، وليس العكس أبدًا. كمتداول، عليك أن تقرر ما هو الأكثر أهمية - أن تكون على حق أم أن تتحقيق الأرباح - لأن الاثنين ليسا دائمًا متوافقين أو متسقين مع بعضهما البعض.

الفصل الرابع: إمكانات غير محدودة للربح والخسارة

الطريقة الأكثر فعالية لتوضيح "اللامحدودية" لبيئة السوق هي مقارنتها بالمقامرة. في أي لعبة قمار، ستعرف دائمًا مقدار المبلغ الذي يمكنك الفوز به أو الخسارة في كل مرة تلعب فيها. أنت تقرر بالضبط المبلغ الذي تريد المراهنة به، وتعرف بالضبط مقدار ما يمكنك الفوز به وكذلك مقدار الخسارة، وربما تعرف حتى الاحتمالات الرياضية لأي من الاحتمالين.

هذا ليس هو الحال في بيئة السوق. في أي صفقة معينة، لن تعرف أبدًا إلى أي مدى ستنتقل الأسعار من أي نقطة معينة. إذا كنت لا تعرف حقًا أين يمكن أن يتوقف السوق، فمن السهل جدًا الاعتقاد بأنه لا توجد حدود للمبلغ الذي يمكنك تحقيقه في أي تداول معين.

من وجهة نظر نفسية، ستسمح لك هذه الخاصية بالانغماس في الوهم بأن كل صفقة لديها القدرة على تحقيق حلمك الجامح بالاستقلال المالي. استنادًا إلى اتساق المشاركين في السوق (النسبة بين المشترين والبائعين) وقدرتهم على العمل كقوة كبيرة بما يكفي لتحريك الأسعار في اتجاهك، فإن إمكانية تحقيق أحلامك قد لا تكون موجودة حتى ولو عن بعد. ومع ذلك، إذا كنت تعتقد ذلك، فسوف يكون لديك ميل لجمع فقط نوع معلومات السوق التي ستؤكد وتعزز اعتقادك، بينما تنكر المعلومات الحيوية التي قد تخبرك بأن أفضل فرصة هي في الاتجاه المعاكس.

إذا كنت في صفقة خاسرة، فمن الممكن أن يتحرك السوق أبعد وأبعد عن نقطة الدخول الخاصة بك، مما يزيد من خسارتك المحتملة في تلك اللحظة. ومع ذلك، أثناء حدوث ذلك، قد لا تتمكن إلا من تخيل عودته لصالحك، بدلاً من مواجهة احتمال استمرار السوق ضد مركزك. سيستمر هذا النوع من عملية التفكير حتى يغمرك حجم الخسارة الهائل، ويصبح احتمال زيادة الخسارة فجأة أكثر أهمية من احتمال عودة السوق. لقد خرجت أخيرًا من التداول ولم تكن تنوي أو تتخيل أبدًا أنه كان من الممكن أن تسمح لنفسك بتحمل مثل هذه الخسارة الكبيرة.

من وجهة نظر نفسية، فإن إمكانية تحقيق أرباح غير محدودة، وسعادة، وقوة، وما إلى ذلك، أيًا كان ما يعنيه لك عندما تتخيل الحصول على كل الأموال التي أردت جنيها، يمكن أن تكون خطيرة للغاية. قد يكون هذا الاحتمال موجودًا في الواقع، ولكن مدى واقعية هذا الاحتمال في أي صفقة معينة هو أمر آخر.

هناك العديد من العوامل النفسية التي تساعد على التقييم الدقيق لإمكانية تحرك السوق في أي اتجاه محدد. أحدها هو تحرير نفسك من فكرة أن كل صفقة لديها القدرة على تحقيق جميع أحلامك. على أقل تقدير، سيكون هذا الوهم عائقًا كبيرًا يمنعك من تعلم كيفية إدراك حركة السوق من رؤية موضوعية. بخلاف ذلك، إذا قمت بتصفية معلومات السوق باستمرار بطريقة تؤكد هذا الاعتقاد، فإن تعلم أن تكون موضوعيًا لن يكون مصدر قلق لأنه ربما لن يكون لديك أي أموال متبقية للتداول بها.

الفصل الخامس: الأسعار في حركة دائمة بلا بداية أو نهاية محددة

الأسواق تتحرك دائمًا. لا يتوقفون أبدًا، بل يتوقفون فقط. طالما أن هناك متداولين، لأي سبب من الأسباب، على استعداد للشراء بسعر أعلى من السعر الأخير، ونتيجة لذلك، يعرضون السعر للأعلى، أو متداولين يرغبون في البيع بأقل من السعر الأخير ويعرضون سعرًا أقل، فستظل الأسعار في حركة دائمة. حتى عندما تكون الأسواق مغلقة، فإن الأسعار تتحرك من الناحية النظرية. على سبيل المثال، السعر الذي قد يكون المتداولون على استعداد للشراء أو البيع به عند الافتتاح في اليوم التالي لا يجب أن يكون عند مستوى السعر الذي أغلقه السوق في اليوم السابق.

ما يُنظر إليه عادة على أنه ثلاثة قرارات بسيطة للدخول في صفقة أو تعليقها أو تصفيتها، يصبح عملية دائمة لتحديد المبلغ الكافي من منظور الربح والخسارة. إذا كنت في صفقة رابحة، فهل هناك ما يكفي؟ ينبع الجشع من الاعتقاد بأنه لا يوجد ما يكفي أو لن يكون هناك ما يكفي. في بيئة غير محدودة وفي حركة دائمة، أليس هناك دائما إمكانية الحصول على المزيد؟ إن شهوة الجشع الحقيقي لا يمكن إشباعها أبدًا؛ سوف يترك الجشعين دائمًا يشعرون بالنقص بغض النظر عن مقدار ما اكتسبوه. إذا كنت في صفقة خاسرة، فلن ترغب في وجودها لأنها تمثل الفشل، لذا يمكنك التصرف كما لو أنها غير موجودة، من خلال إقناع نفسك بأنك في صفقة رابحة لم تصب في صالحك بعد.

يمكن الإجابة على سؤال "كم يكفي" بعدد لا نهائي من الطرق نسبة إلى معتقداتك حول قيمة المال، وما تحتاجه، وما مدى أهميته، وهل يمكنك المخاطرة به حقًا، وما مدى شعورك بالأمان، وما يكفي اليوم قد لا يكون كافيًا غدًا بسبب عوامل أخرى في حياتك - كلها أسئلة نسبية ليس لها إجابات محددة وتتغير مع الظروف البيئية المتغيرة. إن الاضطرار إلى مواجهة هذه المشكلات الشخصية كمتداول لن يؤدي إلا إلى تلويث ملاحظاتك عن حركة السوق لأنها لا علاقة لها باتجاه السوق وإمكانية أو عدم وجود إمكانية لأي حركة معينة في السوق. ولهذا السبب أكد المتداولون الناجحون دائمًا بشكل قاطع، "لا تتداول إلا بالأموال التي يمكنك تحمل خسارتها"، أي الأموال التي ليس لها قيمة تذكر أو لا قيمة لها في حياتك. كلما قل معنى المال، قلت احتمالية أن تلوث مشكلاتك الشخصية "كم هو كافٍ" تصورك لحركة السوق.

وبالتالي، إذا سمحت بذلك، يمكن للسوق دائمًا أن يغريك إلى التفكير في أنه قد يكون هناك المزيد مما يمكن الحصول عليه في الصفقة الرابحة ويعطيك دائمًا شيئًا تتمسك به من أجل تبرير أملك في أن يعود ذلك ويعافيك، إذا كنت في صفقة خاسرة. إن الاستسلام لأي من هذه الإغراءات يعرضك لاحتمال حدوث بعض العواقب السلبية والمؤلمة للغاية.

كما أن بيئة السوق غير منظمة على نحو يجعل من وجهة النظر النفسية ليس هناك بداية ولا نهاية. ما أعنيه بهذه العبارة (قبل أن تعتقد أن هذا غير صحيح، يفتح السوق ويغلق في وقت محدد كل يوم) هو أنه من وجهة نظر المتداول الفردي، تبدأ اللعبة فقط عندما تقرر الدخول وتنتهي فقط عندما تقرر الخروج بغض النظر عن افتتاح السوق وإغلاقه.

لديك الحرية في تنظيم اللعبة داخل عقلك بأي طريقة معينة تريدها. يمكنك الدخول وقتما تشاء لأي سبب كان كافيًا لتبرير أفعالك. يمكنك الخروج وقتما تشاء. في الواقع، تنتهي اللعبة فقط عندما تقرر أنك قد اكتفيت وتتخذ الإجراء المناسب لإنهائها. إن الآثار النفسية المترتبة على الفرد الذي يواجه هذه الظروف مذهلة.

إن الدخول في الصفقة سيتضمن كل معتقداتك حول الفرصة وعلاقتها بالمخاطرة، وتفويت الفرصة، والحاجة إلى شيء أكيد، وعدم الوقوع في الخطأ. إن الخروج من الصفقة سوف يتضمن كل معتقداتك حول الخسارة، والجشع، والفشل، والسيطرة.

وبالنظر إلى الإمكانات غير المحدودة للربح، فإن دخول السوق سيكون أسهل بكثير بالنسبة لمعظم المتداولين من الخروج منه. وذلك لأن الخروج من الصفقة سيتطلب منك مواجهة معتقداتك حول الجشع والخسارة والفشل فيما يتعلق بالإغراء المستمر لإمكانية تحقيق أرباح غير محدودة.

هذه القضايا النفسية الفردية مستقلة تمامًا عن إجراءات السوق الموضوعية. والأهم من ذلك، كما سأشرح في الجزء الثالث، أن معتقداتك حول الخسارة والخطأ والفشل والسيطرة ستعمل بشكل مستقل عن نيتك الواعية. على سبيل المثال، فكر في المرة الأخيرة التي شعرت فيها بوجود فرصة لتحقيق الربح والخوف من أن تكون مخطئًا، أو الخسارة، وما إلى ذلك، مما أدى إلى شل حركتك، ومنعك من الدخول في التداول.

وبقدر ما توجد هذه المشكلات كأحد مكونات بيئتك العقلية، فإنها ستحدد تأثيرها على إدراكك لنشاط السوق، والقرارات التي تتخذها، وقدرتك على التصرف بناءً على ما تقرره.

ومع ذلك، فإن أحد العوامل الأكثر أهمية والمحتملة الضرر المتعلقة بهذه السمة التي لا بداية لها ولا نهاية لبيئة السوق هو أنها تسمح لك بأن تكون خاسرًا سلبيًا. أفضل طريقة لتوضيح هذا المفهوم هي مقارنة الأسواق بأي شكل من أشكال ألعاب المقامرة. على سبيل المثال، في لعبة البلاك جاك أو سباق الخيل أو لعبة الكرابس، يتعين على اللاعب أن يتخذ خيارًا واعيًا للعب وأن يقرر قبل الحدث المبلغ الذي سيراهن عليه بالضبط. يبدأ الحدث وينتهي وفقًا لقواعد اللعبة، ويقتصر خطر الخسارة على حجم الرهان.

كل حدث جديد هو بداية جديدة، حيث يمكن تحديد احتمالات الفوز من خلال الاحتمالات الرياضية وقواعد اللعبة تخرج اللاعب تلقائيًا بعد كل حدث. عندما تنتهي اللعبة، يعرف اللاعب النتيجة بالضبط ومن ثم يجب عليه اتخاذ قرار واعي بالمشاركة مرة أخرى. لذلك، فإن هيكل اللعبة يجبر اللاعب على أن يكون خاسرًا نشطًا. إن تعريض نفسه لاحتمال خسارة أموال أكثر مما فقده بالفعل يتطلب أن يراهن بمبلغ محدد. عليه أن يشارك بنشاط في الخسارة ولا يفعل شيئًا لوقف الخسارة. من الواضح أنه إذا لم يفعل اللاعب شيئًا، فلن يعرض أصوله لاحتمال الخسارة.

إذا كان اللاعب يخسر باستمرار، فسوف يحتاج إلى مواجهة معتقداته حول الخسارة والفشل في ترك اللعب تمامًا. قد يكون هذا صعبًا لأنه يمكنه دائمًا تبرير أنه، بناءً على الاحتمالات، لا بد أن يفوز في النهاية وأنه يمكنه دائمًا الانسحاب بعد المباراة التالية. لكنه لا يحتاج إلى بنيته العقلية الخاصة لإنهاء أي لعبة معينة لأنها تلقائية.

وهذا يختلف كثيرًا عن بيئة السوق حيث يمكن أن تكون خاسرًا سلبيًا. بمجرد قيامك بالتداول، يجب عليك المشاركة بنشاط لإنهاء خسائرك. لا يتعين عليك القيام بأي شيء لمواصلة الخسارة، وقد يتحرك السوق ضد مركزك إلى أجل غير مسمى. إذا اخترت عدم التصرف أو لم تتمكن من التصرف لأي سبب من الأسباب، فقد تفقد كل ما تملكه وأكثر. اعتمادًا على حجم مركزك وتقلبات السوق، يمكن أن يحدث هذا بسرعة كبيرة. المخرج الوحيد هو مواجهة مشكلاتك الشخصية المتعلقة بالجشع والخسارة والفشل. ما هي القضايا المحددة أو مجموعة منها التي تلعب دورًا في كل صفقة ستعتمد على ما إذا كنت في مركز رابح أو خاسر.

نظرًا لأننا جميعًا نتجنب بشكل غريزي مواجهة أي مشكلة يمكن أن تسبب الألم، مثل الخروج من صفقة رابحة في وقت مبكر جدًا أو الاضطرار إلى الاعتراف بأننا كنا مخطئين للخروج من صفقة خاسرة، فإن أسهل طريقة للخروج من موقف مثل هذا هو إقناع أنفسنا (إدخال أنفسنا في الوهم) بأننا في صفقة رابحة لن تنتهي أبدًا أو نجمع كل الأدلة الممكنة التي تشير إلى أننا لسنا في صفقة خاسرة حقًا. لذلك، في كلتا الحالتين لن يكون لدينا أي سبب لمواجهة القوى الموجودة بداخلنا والتي تمنعنا من الإدراك الموضوعي لما يخبرنا به السوق حول إمكانيات وإمكانات الربح في أي لحظة.

تجعل الأسواق من السهل جدًا عليك ألا تضطر إلى مواجهة هذه المشكلات النفسية الصعبة للغاية. على سبيل المثال، إذا ركزت انتباهك على حركة السعر على مستوى تيكًا تلو الآخر، فيمكن للسوق أن يعرض بيانيًا مليارات من مجموعات خصائص السلوك وأنماط الأسعار للانتقال من نقطة إلى أخرى. من السهل جدًا استخدام هذا النوع من المعلومات لدعم أي اعتقاد، أو تبرير، أو تبرير، أو تشويه، أو وهم تحتاج إلى معرفة ما ستؤول إليه الأمور في المستقبل.

سيحاول معظم المتداولين تبسيط حركة السعر من خلال التفكير في أن السعر يمكنه القيام بثلاثة أشياء فقط. اصعد أو انزل أو ابق على حاله. قد يحمل بعض المتداولين هذا المنطق المشوه إلى النقطة التي يعتقدون فيها أن هناك احتمالًا بنسبة 50/50 للنجاح في أي صفقة تداول. وهذا بالطبع لا يمكن أن يكون أبعد عن الحقيقة. على سبيل المثال، لنفترض أن الأسعار ظلت ضمن نطاق تداول مكون من 10 نقاط لجلسة تداول كاملة، إذا أخذت في الاعتبار كل تيك، ما عدد أنماط الأسعار التي يمكن للسوق عرضها بدءًا من أعلى النطاق إلى أسفله ثم العودة مرة أخرى؟ أنا لست إحصائيا، لكني متأكد من أنهم على الأقل الملايين. لتوضيح ذلك أكثر قليلاً، إذا كانت النقطة A هي أسفل النطاق، كان من الممكن أن تتغير الأسعار لأعلى تيك واحد، لأسفل اثنين، أعلى واحد، أسفل ثلاثة، أعلى اثنين، أسفل واحد، أعلى واحد، أسفل اثنين، أعلى ثلاثة، أسفل واحد، أعلى اثنين، أسفل واحد، أعلى واحد، أسفل واحد، أعلى اثنين، أسفل واحد، أعلى ثلاثة، أسفل واحد، أعلى اثنين، أسفل واحد، أعلى ثلاثة، أسفل واحد، أعلى واحد، أسفل واحد، أعلى اثنين، أسفل واحد، أعلى ثلاثة إلى النقطة B، عشرة علامات صعودًا من النقطة A. هذا واضح نسخة مختصرة جدًا من الطريقة التي تتحرك بها الأسعار عادةً، ولكنها تمثل نمطًا واحدًا من بين ملايين مجموعات الأنماط المحتملة، وكل نمط تحدده يمكن أن يكرر نفسه في مرحلة ما في المستقبل.

إذا كنت مشتريًا عند النقطة أ، ما هي احتمالات بقاء السعر فوق نقطة الدخول؟ ما هي احتمالات أن يكون السعر أعلى أو أعلى بكثير من نقطة الدخول الخاصة بك غدًا أو في اليوم التالي دون أن ينخفض إلى ما دون نقطة الدخول أولاً، بمقدار علامتين، أو خمس علامات، أو عشر علامات، قبل أن يرتفع مرة أخرى فوق نقطة الدخول الخاصة بك؟ بمجرد أن تنخفض الأسعار عن نقطة الدخول الخاصة بك، ما هي احتمالات عدم تجاوزها أبدًا لنقطة الدخول الخاصة بك؟ ما هي احتمالات عدم النزول إلى الأسفل أبدًا؟ للإجابة على هذه الأسئلة، عليك أن تعرف الكثير عن اتساق السوق وقدرته على التصرف بطرق معينة. على أية حال، بالنسبة إلى التصرف العاطفي لمعظم المتداولين للتعامل مع هذا النوع من الحركة وضمن السياق الذي يعتقده معظم الناس على أنه احتمالات 50/50، فإنه بالتأكيد لا ينطبق في الأسواق.

لتوضيح نقطة أخرى، إذا حصلت على مسافة قصيرة في منتصف المسافة بين النقطتين A وB، ما هي العلامات التي ستميل إلى إعطاء وزن أكبر لها من حيث معلومات السوق؟ القراد لأسفل بشكل طبيعي. إنها تؤكد ما تؤمن به، أما المؤشرات الصعودية فلا تؤكد ذلك. ومع ذلك، يمكن لكل منها، فيما يتعلق ببعضها البعض، أن يخبرك شيئًا عن اتساق السوق وقدرته على التحرك في أي اتجاه محدد. كيف يمكنك البدء في تقييم تلك الإمكانية بدقة إذا أعطيت أهمية أكبر على وجه التحديد للمعلومات التي تؤكد ما تريد أو تؤمن به؟ في الواقع، فإنك ستستخدم المعلومات بما يتناسب مع آمالك وأحلامك وأمنياتك ورغباتك بدلاً من إدراكها بطريقة لتقييم الإمكانات الفعلية للسوق للقيام بأي مما سبق.

وبالتالي، فإن ما لديك في بيئة السوق هو مزيج قاتل من السوق يجبرك على مواجهة القضايا الشخصية الصعبة من أجل البقاء، وهو حدث ينتج معلومات في مجموعة واسعة من الأشكال التي يمكن استخدامها لدعم أي وهم أو تشويه أو توقع، وبالتالي، مما يجعل من السهل تجنب مواجهة هذه القضايا التي يحتمل أن تكون مؤلمة. علاوة على ذلك، يستمر الحدث حتى تتصالح مع ما بداخلك لإنهائه. ما لم تقم شركة الوساطة الخاصة بك بتصفية مركزك، فأنت الشخص الوحيد الذي يمكنه إيقافه.

من بين العديد من العوامل الأخرى، لكي تصبح متداولًا ناجحًا باستمرار، يجب أن يكون هدفك هو تعلم كيفية السماح للسوق بإخبارك بما قد يفعله بعد ذلك وما هو المبلغ الكافي. يعد هذا أمرًا صعبًا للغاية عندما تفكر في عدم وجود أي علاقة على الإطلاق بين ما قد يفعله السوق بعد ذلك ونظام معتقداتك الشخصية حول ما يعنيه الخسارة، وما يعنيه أن تكون مخطئًا، والجشع (الخوف المبني على الاعتقاد بأنه لن يكون هناك ما يكفي أبدًا)، والانتقام.

أستطيع أن أتوقع أن يقول الكثير من القراء لأنفسهم "أستطيع أن أفهم الخسارة، والخطأ، وقضايا الجشع، ولكن أين يأتي الانتقام في هذا؟" يمكن توضيح ذلك بشكل أفضل من خلال العودة إلى مثال لعبة المقامرة. في لعبة المقامرة، لن تخسر إلا ما قررت المخاطرة به. أنت تراهن بالمال ومن الصعب عدم قبول المسؤولية عن أي خسائر. ومع ذلك، باعتبارك متداولًا، من الممكن أن تخسر بسهولة أكثر بكثير مما كنت تنوي المخاطرة به، استنادًا إلى عدم قدرتك على إدراك ما هو محتمل أو عدم قدرتك على تنفيذ صفقة للخروج من مركزك، أو مزيج من الاثنين معًا.

ربما كنت على استعداد لتحمل المسؤولية عما كنت تنوي في الأصل المخاطرة به في التداول (على الرغم من أن معظم المتداولين ليسوا على استعداد لتحمل هذه المسؤولية، وهو ما سأوضحه بمزيد من التفصيل)؛ ومع ذلك، قد لا يكون من السهل تحمل مسؤولية خسارة أكثر مما كنت تنوي المخاطرة به. وهنا يأتي دور عامل الانتقام. إذا لم تتحمل مسؤولية ما فقدته، فمن أو على ماذا يمكنك إلقاء اللوم - الأسواق بالطبع. أخذت الأسواق أموالك. إذا أخذت منك الأسواق أكثر مما كنت تنوي المخاطرة به في الأصل، فمن المحتمل أن تشعر أنك مضطر لاستعادته.

على سبيل المثال، هل ربح 10 نقاط كافٍ في التداول الذي تتداول فيه حاليًا إذا خسرت 20 نقطة في التداول الأخير؟ قد يعطي السوق للمراقب الموضوعي إشارة واضحة جدًا إلى أن السعر الحالي هو كل ما تبقى في الحركة وأن أعلى احتمال للنجاح هو جني الأرباح الآن. إذا خسرت 20 تيك في آخر صفقة وكنت تنوي المخاطرة بـ 5 نقاط فقط والسوق يعرض عليك الآن 10 نقاط، فهل ستتقبلها؟ إذا كنت تؤمن بـ "العودة"، فلن تكون 10 كافية بغض النظر عما يفعله السوق أو يخبرك به. سوف تحتاج إلى ما لا يقل عن 15 ويفضل 20 حتى تصبح كاملاً.

من الواضح أن تداولك الأخير لا علاقة له بالإمكانات الموجودة في السوق في أي لحظة. عندما تشعر بأنك مجبر على العودة، فإن ذلك يضعك في علاقة عدائية مع السوق. يصبح السوق خصمك، أنت ضده، بدلاً من أن تكون متناغماً معه. لا يمكن للسوق أن يأخذ منك أي شيء لا تسمح به؛ إذا خسرت أموالاً أو خسرت أكثر مما كنت تنوي المخاطرة به، فقد أعطيت أموالك لمتداولين آخرين. لكن في النهاية، يخلق الانتقام علاقة عدائية مع نفسك. إذا كنت أنت من يعطي أموالك للسوق، فأنت أيضًا من تعطي لنفسك أموالًا خارج السوق. إذا كنت غاضبًا من نفسك لأنك تركت الصفقة الأخيرة تخرج عن نطاق السيطرة، فإن أيًا كان ما يقدمه لك السوق "الآن" من حيث الفرصة فلن يكون كافيًا. من الناحية النفسية، لن تغتنم الفرصة لتحقيق ربح أو غير ذلك لأنك لم تقبل الصفقة الأخيرة على أنها على ما يرام. في الواقع، سوف تحرم نفسك من الفرصة الحالية أو التالية لمعاقبة نفسك على خطأ الماضي. في الواقع، لا يمكنك العودة إلى السوق، والإيمان بالانتقام يسمح لك فقط بالعودة إلى نفسك.

هناك علاقة مباشرة بين قدرتك على السماح للسوق بإخبارك بما من المحتمل أن يفعله بعد ذلك، والدرجة التي تحرر بها نفسك من الآثار السلبية لأي معتقدات حول الخسارة، أو الخطأ، أو الانتقام من الأسواق. نظرًا لعدم إدراكهم لهذه العلاقة، سيستمر معظم المتداولين في مراقبة السوق من منظور ملوث حتى يقوموا إما بإنشاء الارتباط من خلال التجربة والخطأ أو يدركون هذه العلاقة من خلال كتاب مثل هذا. على أية حال، بحلول الوقت الذي يكتشف فيه هؤلاء الأمر ذلك، يكونون قد أخضعوا أنفسهم عادة لقدر كبير من الضرر النفسي الذي يضيف بعداً أكثر صعوبة إلى عملية تحقيق النجاح.

هذا هو السبب الرئيسي الذي جعل هذا الكتاب يتناول مجالات التحول الشخصي بهذا العمق: أنت بحاجة إلى معرفة ما إذا كان هناك أي ضرر، وكيفية التعرف عليه، والأهم من ذلك، كيفية تحرير نفسك منه.

الفصل السادس: السوق بيئة غير منظمة

على عكس الأنشطة الاجتماعية المنظمة التي حددت البدايات والنهايات وقواعد صارمة لتوجيه سلوكك، فإن بيئة السوق أشبه بنهر يتدفق باستمرار، بدون بداية أو نهاية بدون هيكل تقريبًا. بمجرد القفز في النهر، يمكنه تغيير الاتجاهات في أي لحظة. ربما كان يتدفق شمالًا عندما قفزت فيه؛ ومع ذلك، دون أي إشعار، يمكن أن يبدأ بالتدفق جنوبًا. إنها غير منظمة إلى الحد الذي تضع فيه جميع القواعد الخاصة بك للعب وفقًا لها، مع قدر كبير من الحرية للقيام بذلك.

سيتعين عليك أن تقرر ما إذا كنت ستقفز ومتى ستقفز وبأي قوة. إذا كنت مشتركًا بالفعل، فلديك خيار زيادة القوة التي تطبقها في أي وقت أو تقليلها. لا توجد قواعد تمنعك من القفز في أي لحظة لتغيير اتجاهك المقصود للتدفق مع السوق، أو يمكنك القفز والبقاء خارجًا، وسيستمر السوق في التدفق.

في بيئة غير منظمة وغير محدودة، من الضروري أن تضع قواعد لتوجيه سلوكك. سوف تحتاج إلى إنشاء تعريف وإعطاء التوجيه لنفسك. خلاف ذلك، سوف تشعر بالإرهاق مع الكثير من الاحتمالات. بدون هذه القواعد، أحد الاحتمالات الأكثر ترجيحًا هو أنك ستتسبب في خسائر فادحة لنفسك. المشكلة النفسية الكبيرة هنا هي أنه إذا قمت بالتعويض واضطررت إلى اللعب وفقًا لقواعدك الخاصة، فيجب عليك أيضًا تحمل المسؤولية الكاملة والكاملة عن أفعالك وكذلك نتائج أفعالك. إن الدرجة التي تتحمل بها المسؤولية هي نفس الدرجة التي لا يمكنك بها نقلها إلى السوق وتكون ضحية لها.

سيفعل المتداول النموذجي أي شيء تقريبًا لتجنب إنشاء تعريفات وقواعد لأنه لا يريد تحمل مسؤولية نتائج تداوله. فإذا كان يعرف بالضبط ما سيفعله وتحت أي ظروف، فسيكون لديه ما يقيس به أدائه، وبالتالي يجعل نفسه مسؤولاً أمام نفسه. وهذا هو بالضبط ما لا يريد معظم المتداولين القيام به، ويفضلون بدلاً من ذلك الحفاظ على علاقتهم بالسوق غامضة إلى حد ما.

وهذا يخلق مفارقة نفسية حقيقية للمتداولين، لأن نطاق. الطريقة الوحيدة لتعلم كيفية التداول بفعالية هي أن يصبح الشخص مسؤولاً عن طريق إنشاء هيكل؛ ولكن مع المساءلة تأتي المسؤولية. يرغب المتداول النموذجي بشدة في تحقيق الأرباح، ولكن يتعين عليه أن يفعل ذلك بطريقة لا توجد فيها صلة مباشرة بين ما يفعله والنتيجة التي ينتجها، وبالتالي يتجنب المسؤولية إذا لم تسر الأمور على نحو مرض.

لتطوير خطة، عليك أن تتوقع الأحداث إلى حد ما بالنسبة إلى عمق خطتك. عندما تخطط لصفقاتك مسبقًا، فإنك تضع رؤيتك للمستقبل وقدراتك الإبداعية على المحك، إذا جاز التعبير، وتجعل نفسك مسؤولاً أمام نفسك. خطتك إما أن تنجح أو لا تنجح؛ إما أن يكون لديك القدرة على تنفيذ خطتك أو لا تفعل ذلك. على أية حال، إنها خطتك وقدرتك على متابعتها، وبالتالي، من الصعب تحويل المسؤولية وإلقاء اللوم على مكان آخر إذا لم تسير الأمور على ما يرام.

الآن، عندما لا يفهم المتداول سلوك السوق جيدًا بما يكفي لمعرفة ما سيفعله وتحت أي ظروف في السوق سيفعل ذلك - ولكن إذا كان في الوقت نفسه، ينجذب بشدة إلى الإجراء والفرص التي يعرفها وإذا كان أيضًا غير صبور مع عملية التعلم - فإن نفاد صبره وانجذابه سيجعله يشعر بأنه مضطر لفعل شيء ما، حتى لو كان لا يعرف ما يجب عليه فعله. كيف تعتقد أن المتداول النموذجي سيحل هذه المعضلة؟ سيلعب دور اتباع القائد، مبرّرًا أن كل شخص آخر يفعل شيئًا ما، علاوة على ذلك، كل هؤلاء الأشخاص الذين يلوحون بأيديهم ويصرخون لا يمكن أن يكونوا خائفين وغير مدركين مثله، لذلك يجب أن يعرفوا ما يفعلونه أو على الأقل يعرفون أكثر منه. إذا فعل ما يفعلونه، أو الأفضل من ذلك، حدد المتداول الأكثر نجاحًا وفعل ما يفعله هذا المتداول، فيمكنه أيضًا تحقيق الأرباح.

هذا النوع من المنطق يخلق عقلية القطيع (سائدة للغاية في البورصة)، حيث يبحث معظم الجميع عن الاتجاه، على افتراض أن كل شخص آخر يجب أن يعرف شيئًا لا يعرفه، وإلا فلماذا يفعلون أي شيء. في المجموعة، تكون هذه العقلية الجماعية متقلبة للغاية، حيث يمكن لأحد المتداولين الرئيسيين أن يبدأ سلسلة لا نهاية لها من ردود الفعل المتسلسلة حيث يعكس الجميع الجميع، كل ذلك على افتراض أن الشخص الآخر يجب أن يكون لديه سبب منطقي لفعل ما يفعله.

في الواقع، لا أستطيع حتى أن أصف ما يحدث في قاعة التداول بأنه متابعة للقائد. من الأفضل وصفها في الواقع بأنها "اتبع التابع"، لأن معظم المتداولين لا يعرفون ما يفعله القائد أو من قد يكون القائد في أي لحظة. لذلك، فإن سلوك المجموعة يشبه هذه الموجات التي لا نهاية لها من الحركة ذهابًا وإيابًا، حيث سيكون للمتداولين الأقرب إلى القادة (القادة هم أولئك الذين يعرفون بالضبط ما يريدون القيام به ولماذا يريدون القيام به) الفرصة الأولى للانضمام إلى العربة بأفضل الأسعار، أما أولئك الأقربون فإنهم تضاءلت فرصهم وهكذا على طول الخط حتى تصل إلى المتداول الأقل مهارة، والذي ليس لديه الكثير من الفرص على الإطلاق. عندما لا تكون هناك قيادة في السوق، عادة ما تتحرك الأسعار ذهابًا وإيابًا في نطاق صغير حتى يأتي شخص يعرف ما يفعله إلى السوق.

إذا قامت الأسعار بأي تحرك مهم أثناء أو في نهاية يوم التداول، فإن جميع متابعي الحشود يجتمعون معًا للعثور على أي سبب أو مبرر قد يفسر سلوكهم (السوق) ويضعونه في سياق مفهوم. في الأساس، ما توصلوا إليه هو سبب إجماعي لسلوك السوق في ذلك اليوم. ومع ذلك، فإن القادة (هؤلاء المتداولين الذين يتحملون مسؤولية تداولاتهم ويعرفون بالضبط سبب قيامهم بما فعلوه) لا يشعرون بأنهم مجبرون على التحدث إلى أي شخص، وعادةً لا يفعلون ذلك. يشعر المتابع النموذجي للحشد بأنه مجبر على إيجاد أسباب خارج نفسه لأن هذه الأسباب غير موجودة داخل نفسه ولا يريد أن يعتقد أنه غير عقلاني ويتصرف بشكل عشوائي.

بالنسبة لمتابعي الجماهير، فإن التداول بهذه الطريقة يخدم العديد من الوظائف. إنه يبقي علاقته بالسوق غامضة. إذا تحقيق الأرباح، فلا بد أنه فعل شيئًا صحيحًا. إذا خسر المال، فيمكنه إلقاء اللوم على السوق، وهو سلوك مقبول للغاية بين المتداولين، حيث أن الكثير منهم يفعلون ذلك. أما التفسير العقلاني أو المنطقي لدور الفرد في السلوك الجماعي فسيتم تحديده لاحقًا (بعد حدوثه) بإجماع آراء المجموعة. وبهذه الطريقة يمكنه الحفاظ على وهم كونه عقلانيًا ومسؤولًا، وكل ما حدث له حدث أيضًا للعديد من المتداولين الآخرين، لذلك فهو على الأقل يعلم أنه ليس وحيدًا، مما يخلق شعورًا بالرفقة بين المنافسين.

خارج عالم التداول، يعتقد معظم الناس أن المتداولين هم أفراد قاسيون، ويربطونهم بخصائص رجال الأعمال، مثل كونهم حاسمين ومثابرين. قد يصاب أغلب الناس بالصدمة عندما يعلمون أنه باستثناء أقلية صغيرة من المتداولين الناجحين، فإن البقية يندرجون في مجموعة ليس لديهم، في أي لحظة، أي فكرة عما سيفعلونه بعد ذلك أو يعرفون لماذا يفعلون ما يفعلونه. إذا طلبت منهم أن يخبروك على وجه التحديد كيف يكسبون المال أو يخسرونه، فلن يتمكنوا من إخبارك. بالإضافة إلى ذلك، فإن المتداولين كمجموعة (باستثناء القادة) غير حاسمين ونفاد صبرهم إلى أقصى الحدود. ليس من الصعب جدًا تحديد السبب، إذا أخذت في الاعتبار أنه في ظل الظروف العادية، فإن الإطار العقلي للمتداول العادي يكون على بعد درجة واحدة من الرعب غير المقيد. يعد التنظيم وإنشاء الهيكل أحد الحلول الواضحة للعديد من المشكلات النفسية التي يتكدسها المتداول النموذجي على نفسه. لكن هذا من شأنه أيضاً أن يجبره على عبور هذا الخط الحدودي النفسي إلى عالم المساءلة والمسؤولية.

إلى جانب الرفض التام للتخطيط للتداولات، يبذل معظم المتداولين جهودًا كبيرة لوضع أكبر مسافة نفسية ممكنة بين ما يفعلونه ونتائج أفعالهم. أعرف العديد من المتداولين الذين يمكنهم إجراء تحليل جيد للغاية للسوق بمفردهم ولكنهم ما زالوا يبحثون عن آراء المتداولين الآخرين حول ما يجب عليهم فعله ثم يقومون بهذه الصفقات بدلاً من صفقاتهم، وذلك ببساطة لأنهم لا يريدون تحمل المسؤولية إذا لم تنجح الصفقة. وفي أغلب الأحيان، كان التمسك بتحليلاتهم الخاصة سيؤدي إلى نتائج أفضل بكثير.

هناك العديد من متداولي قاعة التداول الذين يتداولون مئات العقود يوميًا، وعلى الرغم من أنه يتعين عليهم تسجيل كل صفقة على بطاقة التداول، إلا أنهم لن يحتفظوا بحساب دقيق لمركز التداول الصافي الخاص بهم، بدعوى أنهم مشغولون للغاية أو أنهم أضافوا خطأ. في نهاية اليوم، يقومون بعد أوراقهم بقلق شديد، آملين أو يصلون لأي قوى غير مرئية أن يكونوا مسطحين (لا يحملون شبكة طويلة أو قصيرة).

من الواضح، إذا كانوا مهتمين إلى هذا الحد، فإن الحل البسيط لمشكلتهم سيكون التداول فقط عند مستوى الحجم حيث يمكنهم دائمًا تتبع مكانهم وإذا فقدوا المسار لوقف التداول حتى يحصلوا على العد الصحيح. لكنهم لا يريدون أن يفعلوا ذلك، لأنهم إذا تابعوا موقفهم، فسيتعين عليهم تحمل مسؤولية ما سينتهي بهم الأمر. ماذا لو انتهى بهم الأمر عن غير قصد إلى وضعية شراء صافية في نهاية اليوم وفتح السوق عدة نقاط أعلى في صباح اليوم التالي؟ وبالتالي، فقد منحت قوى السوق غير المرئية هؤلاء المتداولين مركزًا رابحًا، أو على العكس من ذلك، إذا افتتح السوق على انخفاض، فيمكنهم دائمًا العثور على شخص ما أو شيء ما ليلوموه على حظهم السيئ. ربما تم إرسال ربطة عنقهم المحظوظة إلى المغسلة عن طريق الخطأ أو أنهم اصطدموا بثلاثة أضواء حمراء متتالية في طريقهم إلى البورصة. أي سبب أو عذر لنقل المسؤولية سيفي بالغرض. يمكن أن تتراوح هذه الأسباب من المصطلحات الأكاديمية الأكثر بلاغة إلى أكثر المعتقدات الخرافية، ولكنها في جوهرها تركز اللوم خارج نطاق الذات على النتائج غير المرضية.

في بيئة غير محدودة، كلما قل الهيكل الذي تخلقه لنفسك، قلت مسؤوليتك، وأصبح من السهل أن تجتاحك قوة الأحداث، وتقل سيطرتك على حياتك. ومع ذلك، فإن وجود هيكل أقل له فائدة في تحويل المسؤولية عن الأحداث في حياتك إلى قوى أخرى غير محددة. وهذا هو بالضبط السبب وراء إيمان الكثير من المتداولين بقوة بالخرافات. إذا رفض الشخص إقامة أي صلة بين أفكاره ونواياه ومهاراته ونتائجه، فمن السهل جدًا ربط نجاحه أو فشله بشيء مثل ربطة العنق التي حصل عليها في ذلك اليوم أو القيام ببعض الإيماءات عن غير قصد ثم يجد نفسه في صفقة خاسرة وربط هذه الإيماءة بالخسارة.

لدي قصة شخصية لتوضيح المعتقد الخرافي النموذجي لدى المتداولين. في صباح أحد الأيام ذهبت إلى حمام الرجال في بورصة شيكاغو التجارية، وعندما اقتربت من المبولة الوحيدة غير المستخدمة، أدار متداول في قاعة التداول يستخدم المبولة بجانب المبولة التي كنت على وشك استخدامها، نظر إلي وقال بنبرة حذرة للغاية، "لا تستخدم تلك المبولة، يمكنك الانتظار حتى انتهاء مبولة، سأنتهي في ثانية." نظرت إليه بنظرة حيرة، ثم أشار إلى العملة المعدنية الموجودة في قاع المبولة. أعطيته نظرة أخرى محيرة لأنه لم يكن لدي أدنى فكرة عما كان يحاول إيصاله لي. عندما شرعت في استخدام المبولة مع البنس بداخلها، استدار بتعبير عصبي على وجهه وابتعد عني بأسرع ما يمكن.

في وقت لاحق من ذلك اليوم، أخبرت أحد عملائي من المتداولين عن هذه التجربة وسألته عما إذا كان يعرف ما يجري. وقال بالتأكيد، إنه من المعروف جدًا أن وجود المال في قاع المبولة هو نذير شؤم وبالتأكيد شيء يجب تجنبه. بعد أن فكرت في الأمر للحظة، تساءلت عما سيحدث إذا قمت بعملية التبادل بأكملها ووضعت قرشًا في جميع المبولات.

توضح هذه القصة كيف يقع المتداول النموذجي في فخ نفسي يتمثل في رفض التخطيط وإنشاء هيكل لنشاط التداول الخاص به، حتى يتمكن من تجنب تحمل المسؤولية عن نتائجه. ومن خلال القيام بذلك، فإنه يعرض نفسه للتقلب من قبل أهواء الجمهور، تحت رحمة دوافعه الجامحة، ويجد نفسه في مراكز الفوز والخسارة، ولا يعرف لماذا أو ماذا يفعل بعد ذلك. هذا الفخ سلبي للغاية لأنه يخلق حالة نفسية ضارة محتملة أسميها الفوز العشوائي والخسارة العشوائية. إذا لم تتمكن من تحديد سلوكك وسلوك الأسواق، فلن تتمكن من تعلم كيفية تكرار مكاسبك أو منع خسائرك.

عندما تفوز، يكون الأمر ممتعًا للغاية، ويخلق حاجة إلى تكراره ويجبرك على المحاولة مرة أخرى. عندما تتابع الجماهير (بدلاً من توقع الجماهير، الأمر الذي قد يتطلب تخطيطاً) أو تتبادل الأخبار أو النصائح أو الإشارات المعزولة من الأنظمة الفنية، فإن توقع المحاولة التالية للفوز يؤدي تلقائياً إلى الخوف والقلق.

لماذا؟ لأنه لا يمكنك تحديد ظروف السوق أو عملية اتخاذ القرار التي أنتجت الفوز الأخير، وبالتالي لا يمكنك ضمان الفوز التالي.

إذا كنت لا تعرف ما الذي فعلته للفوز في المرة الأخيرة، فمن الواضح أنك لا تعرف ما يجب عليك فعله لتجنب الخسارة هذه المرة. والنتيجة النهائية هي القلق الشديد والإحباط والارتباك والخوف. تشعر أنك خارج نطاق السيطرة، وتشعر بالعجز بينما تجتاحك الأحداث التي تلت ذلك وتتساءل عما سيفعله السوق بك اليوم.

ضع في اعتبارك أن الأسواق لا تستطيع أن تفعل أي شيء لأي متداول يثق تمامًا في أنه سيتصرف بشكل مناسب، بما يحقق مصلحته، في جميع ظروف السوق. وقبل أن يتمكن الناس من الثقة بأنفسهم بهذه الطريقة، عليهم أولاً تحديد كل تلك الشروط ويكونوا قادرين على التعرف عليها.

من المفهوم أن تحمل المسؤولية أمر صعب للغاية. نحن لا نعيش في مجتمع لديه مفهوم متطور للغاية لعملية النمو، ونتيجة لذلك، نتعلم أن نصبح غير متسامحين مع "الأخطاء". أقول هذا لأننا تعلمنا في الأساس كأطفال، وبالتالي، فإننا بدورنا نعلم أطفالنا من خلال سخريتنا منهم أن الأخطاء هي شيء يقلل من شأن الإنسان كشخص. السخرية لا تعزز استعداد الطفل لقبول المسؤولية، وإذا لم يفعل ذلك، فإن الوالد النموذجي سوف ينتقد الطفل لكونه غير مسؤول.

تحمل المسؤولية هو وظيفة قبول الذات. يمكنك قياس هذه الدرجة من قبول الذات من خلال مدى تفكيرك في نفسك بشكل إيجابي أو سلبي عندما ترتكب ما تعتبره خطأ. كلما فكرت في نفسك بشكل سلبي، كلما زاد ميلك إلى تجنب تحمل المسؤولية، حتى تتمكن من تجنب ألم أفكارك القاسية، وبالتالي يولد الخوف من ارتكاب الأخطاء. ومع ذلك، كلما زادت درجة قبولك لذاتك، أصبحت أفكارك أكثر إيجابية وزادت درجة البصيرة التي ستتمكن من استخلاصها من التجربة، بدلاً من توليد الخوف. كلما زاد قبولك لذاتك، أصبح التعلم أسهل لأنك لا تحاول تجنب معلومات معينة.

لا أعرف أي حق وطني لتعليم الأطفال كيفية قبول أنفسهم على الرغم من "نقائصهم" كما يراها الكبار في حياتهم. إذا كان لدى الناس موقف أكثر تقبلاً لنتائج أفعالهم، فلن يكونوا بحاجة إلى تجنب تحمل المسؤولية.

لكي تكون ناجحًا، يجبرك السوق، كمتداول، على أن تكون مسؤولاً بطرق جديدة تمامًا. على سبيل المثال، لا يمكنك الدخول في صفقة ثم إطلاق مسؤوليتك أمام السوق ليقوم بشيء من أجلك، مثل إعطائك المال. السوق عبارة عن حدث سائل ومتغير باستمرار، حيث قد يقرر بعض المتداولين الآخرين في أي لحظة الدخول بقوة كافية لتغيير توقعات المتداولين الآخرين المشاركين إلى النقطة التي يعكسون فيها مواقفهم، ونتيجة لذلك، ينكرون تمامًا الإمكانية التي كنت تعتقد أنها موجودة منذ لحظة، عندما بدأت تداولك.

في حياتنا اليومية، تكون الأشياء مستقرة للغاية، ولا تتغير الأحداث اليومية في أي مكان بالقرب من المعدل والتكرار الذي تتغير به الظروف في بيئة السوق. بالنسبة لطبيعة بيئة السوق، فإننا جميعًا نعتبر أنه من المسلم به تمامًا أن المباني والأشجار وإشارات المرور والشوارع التي نعرفها جميعًا ثابتة تمامًا وستكون موجودة من لحظة إلى أخرى. لم تخرج من باب منزلك الأمامي هذا الصباح لتكتشف أن الشارع الذي تعيش فيه لا يبدو كما كان في الليلة السابقة عندما دخلت منزلك. إذا كان الوصول إلى المكتب أو مكان عملك يمثل فرصة لتحقيق الأرباح، فسوف تعتبر أنه من المسلم به تمامًا أنه سيكون من الممكن الوصول إلى هناك بطرق مألوفة.

ومع ذلك، كفرصة محتملة لكسب أموال مماثلة لتلك المتوفرة في الأسواق، ماذا لو تغير الموقع على أساس لحظة بلحظة، ماذا لو غيرت الشوارع أيضًا موقعها بالنسبة لبعضها البعض، علاوة على ذلك، ماذا لو لم يهتم أحد إذا وجدت طريقك إلى هناك، مما يجعلك وحدك المسؤول الكامل عن المكان الذي ستنتهي فيه؟

من المنطقي أنه لكي تعمل في بيئة السوق بفعالية، ستحتاج إلى جعل نفسك مسؤولاً. بخلاف ذلك، كيف يمكنك أن تتعلم كيفية التداول، إذا سمحت لنفسك بالانجرار إلى شيء ما أو الخروج منه بواسطة قوى خارجك وداخلك لا يمكنك التعرف عليها ولا تريد ذلك؟ سيبدو سلوك السوق غامضًا لأن سلوكك أنت غامض. سوف تكون في حالة دائمة من الارتباك والقلق والخوف لأنك لا تعرف ما يجب عليك فعله بعد ذلك - وهي الحالة الذهنية التي تولد الخرافات.

إن فهم نفسك هو مرادف لفهم الأسواق لأنك كمتداول أنت جزء من القوة الجماعية التي تحرك الأسعار. كيف يمكنك أن تبدأ في فهم ديناميكيات سلوك المجموعة بشكل جيد بما يكفي لانتزاع الأموال من المجموعة، نتيجة لسلوكهم، إذا كنت لا تفهم القوى الداخلية التي تؤثر على قوتك؟ عندما تفهم القوى الداخلية التي تؤثر على سلوكك وتتحمل مسؤولية ما تفعله وما لا تفعله، وما يمكنك أو لا تستطيع فعله، فسوف تبدأ في إدراك كيف ولماذا يتصرف المتداولون الآخرون الذين يشكلون المجموعة بالطريقة التي يتصرفون بها.

عندما تصل إلى درجة معينة من السيطرة على نفسك، يمكنك بعد ذلك أن ترى كيف أن المتداولين الآخرين لا يتحكمون في ما يحدث لهم، مثل أوراق العشب، التي تنحني جميعها لقوة الرياح السائدة ويتم الدوس عليها باستمرار. لن تكون قادرًا على رؤية ذلك حتى لا تصبح بمثابة قطعة من العشب بنفسك من خلال التطور إلى ما هو أبعد من عقلية المجموعة. ومن ثم يصبح من الأسهل بكثير فهم سلوك المجموعة، وتوقع ما سيفعلونه على الأرجح بعد ذلك، والاستفادة منه بأفضل ما في وسعك. سوف تفهم المجموعة، بالتأكيد، بدرجة لا تزيد عن فهمك لنفسك. إن إنشاء تعريفات وقواعد لجعل نفسك مسؤولاً ما هو إلا خطوة أولى على طريق النجاح الدائم. يمكنك أن تعترف بضرورتها وتثبتها، ولكن بعد ذلك تجد، مما يثير استياءك، أنه من الصعب للغاية الالتزام بها. في الجزء الثالث سوف نقوم بفحص القوى العقلية المتفاعلة التي تجعل من الصعب اتباع القواعد الخاصة بك.

الفصل السابع: الأسباب لا أهمية لها في بيئة السوق

لقد قمت بعنوان هذا الفصل "الأسباب غير ذات صلة ببيئة السوق" تقديرًا للمتداولين الذين يعتقدون أنه إذا تمكنوا من التأكد من الأسباب التي دفعت السوق إلى القيام بما فعله، فإن هذه الأسباب ستساعدهم على تحديد ما سيفعله السوق بعد ذلك. والاعتقاد بهذا يفترض أن المتداولين يعرفون سبب تصرفهم كما فعلوا وأن الأسباب التي يقدمونها لتصرفاتهم ستساعد في تحديد سلوكهم المستقبلي.

الأسباب التي قد يقدمها المتداولون لتصرفاتهم ليست ذات صلة. معظم المتداولين لا يعرفون لماذا فعلوا ما فعلوه لأن معظم المتداولين لا يخططون لصفقاتهم، وبالتالي يلغي أي اتصال بينهم وبين نتائج تداولاتهم. يتصرف معظم المتداولين بشكل عفوي ومندفع ثم يعزوون الأساس المنطقي لسلوكهم بعد وقوع الحدث. معظم هذه الأسباب ما بعد الحقيقة هي إما مبررات لما فعله المتداولون أو أعذار لما لم يفعله المتداولون.

في الأساس يتاجر الناس لتحقيق الأرباح. ولتحقيق الأرباح، يتعين على المتداولين الاحتفاظ بصفقاتهم، والاحتفاظ بها لبعض الوقت، ثم الخروج من صفقاتهم. عندما يدخل المتداولون إلى المراكز ويخرجون منها، فإنهم يعملون كقوة على الأسعار، مما يجعلهم يتحركون. عندما يراقبون السوق، وينتظرون الدخول أو الاحتفاظ بمركز ما، فإن المتداولين يمثلون قوة محتملة يمكنها التأثير على الأسعار في أي لحظة. إذا خطط المتداولون لما سيفعلونه قبل أن يفعلوه، فإن الأسباب التي سيقدمونها لسبب تصرفهم كما يفعلون يمكن أن تساعد بالتأكيد المتداولين الآخرين على توقع كيفية تأثر الأسعار بأفعالهم. وهذا بالطبع يفترض أنهم سيكشفون عن خططهم وأنهم سيقولون الحقيقة. لا يوجد سوى عدد قليل من المتداولين الذين يكسبون المال على أساس ثابت، ونادرا ما يكشفون عن أسبابهم إلا إذا كان ذلك يناسب أغراضهم.

في الواقع، فإن المتداولين الواثقين في قدرتهم ويعرفون أنه يمكن أن يكون لهم تأثير كبير على حركة الأسعار يبذلون جهودًا كبيرة لإبقاء المعلومات حول خططهم بعيدًا عن المتداولين الآخرين لأن ذلك من شأنه أن يقلل من إمكانية تنفيذ هذه الخطط. ومع ذلك، هذا لا يعني أنه بعد أن يتخذوا مراكزهم، فإنهم لن يكشفوا عمدا عما فعلوه لجذب المتداولين الآخرين إلى نفس الموقف، مما يجبرهم على التنافس فيما بينهم لخلق حركة السعر في اتجاههم. من ناحية أخرى، فإن المتداولين غير الواثقين بشأن ما يريدون القيام به سوف يشاركون بكل سرور أفكارهم بشأن التداول مع أي شخص يستمع، على أمل الحصول على نوع من التأكيد بأن ما هم على وشك القيام به سينجح. لذا فإن الأسباب التي يقدمونها بعد وقوع الحادث لتبرير تصرفاتهم على هذا النحو عادة ما تخدم غرض تخفيف الألم الناتج عن ما يعتبرونه أخطائهم، وهي ليست معلومات مفيدة بشكل خاص. ما هو مفيد هو فهم أن المتداولون عادة ما يتصرفون كمجموعة، تشبه إلى حد كبير مدرسة الأسماك أو قطيع الماشية. ينقسم المتداولون الأفراد إلى مجموعات محددة تميل إلى إدراك نفس النوع من ظروف السوق على أنها فرص أو خيبات أمل. ونتيجة لذلك، فإنها ستعمل في انسجام تام على الإخلال بتوازن السوق، مما يؤدي إلى تحرك الأسعار في اتجاه واحد في الغالب. تتخذ المجموعات المختلفة مواقف لأنها تعتقد أن بإمكانها تحقيق الأرباح، وتخرج لأنها إما تخسر المال أو ترى أن إمكانية كسب المزيد من المال تتضاءل فيما يتعلق بالمخاطر المتصورة لخسارة المال. على سبيل المثال، يتمتع السكان المحليون في البورصات بأقل قدر من الصبر، وهم الأكثر اندفاعًا، والأكثر سهولة في خيبة الأمل، وبالتالي لديهم أهداف سعرية أصغر ووجهات نظر أقصر إطار زمني. ونتيجة لذلك، فهم الأكثر نشاطًا وسيحاولون جميعًا القيام بنفس الشيء في نفس الوقت.

إن المتعاملون التجاريون والمتداولون الأفراد خارج قاعة التداول هما مجموعتان أخريان لهما أهداف سعرية مختلفة ووجهات نظر إطار زمني مختلفة عن بعضها البعض. ويميل الأفراد ضمن هذه المجموعات أيضًا إلى العمل في انسجام تام، مما يؤدي إلى الإخلال بالتوازن في السوق من خلال درجة مشاركتهم أو عدم مشاركتهم في أي لحظة. يمكنك تحديد ظروف السوق التي من المرجح أن يشاركوا فيها، وما هي الظروف التي ستؤكد معتقداتهم حول المستقبل، وما الذي سيخيب آمالهم. بمجرد أن تتعلم خصائصها الفريدة، يمكنك توقع كيفية تصرف مجموعة واحدة أو أكثر وتحديد كيفية تأثير نشاطها على توازن السوق وإمكانية حركة الأسعار.

لماذا نتداول؟

في كل لحظة نعيشها، فإننا نتفاعل مع البيئة، ونعبر عن أنفسنا بطريقتنا الفريدة، وبالتالي نخلق حياتنا بالطريقة التي نعيشها بها. كل ما نقوم به في كل لحظة هو شكل من أشكال الطريقة التي نعبر بها عن أنفسنا. نحن نعبر عن أنفسنا لتلبية احتياجاتنا ورغباتنا وأهدافنا. اليوم، يستطيع معظم الأفراد توجيه طاقاتهم لتلبية احتياجات تتجاوز متطلبات الغذاء والمأوى، ولكن القيام بذلك يتطلب المال.

يسمح المال بوجود نظام تبادل حيث يمكننا تداول السلع والخدمات التي ينتجها الأفراد الذين يعبرون عن أنفسهم بطرق متخصصة للغاية. لقد تطور المال ليصبح موضوع احتياجاتنا لأنه يمثل الوسيلة أو المسار الذي يمكننا من خلاله التعبير عن أنفسنا كأفراد. كل السلوك هو شكل من أشكال التعبير عن الذات، وأي طريقة يرغب الفرد في التعبير عن نفسه بها في مجتمعنا تقريبًا تتطلب المال. لذلك، على المستوى الأساسي للوجود الثقافي، يمثل المال حرية التعبير.

الأفراد الذين يعبرون عن أنفسهم بطرق متخصصة يخلقون نظامًا معقدًا للغاية من الاعتماد المتبادل. لتبادل السلع والخدمات، يجب على الأفراد الاتفاق على قيمة تلك السلع والخدمات لإجراء التبادل. أقوم بتعريف "القيمة" على أنها الدرجة النسبية للأهمية أو الإمكانية التي يتمتع بها شيء ما في تلبية الحاجة. سيتم تحديد السعر الفعلي الذي يتم به تبادل السلع والخدمات من خلال القانون الاقتصادي الأساسي للعرض والطلب. ومن الناحية النفسية، فإن قانون العرض والطلب يرتكز على خوف الإنسان وجشعه. سيجبر كل من الخوف والجشع الناس على التصرف أو عدم التصرف اعتمادًا على احتياجاتهم فيما يتعلق بالظروف الخارجية المتصورة. سيتم تحديد سعر السلع والخدمات حسب احتياجات الفرد فيما يتعلق بإيمانه بقدرته على تلبية تلك الاحتياجات. وينطوي هذا الاعتقاد على تصورهم لتوافر السلع والخدمات التي يحتاجون إليها.

يرتكز الجشع على الإيمان بالندرة وانعدام الأمن. كلا المعتقدين يولدان الخوف. إنني أعرّف "الجشع" بأنه الاعتقاد بأنه لن يكون هناك ما يكفي لتحقيق الذات، بالإضافة إلى الاعتقاد بأن المرء يحتاج دائمًا إلى المزيد ليشعر بالأمان أو الرضا. إن تصور وجود هذه الظروف سواء داخليًا أو خارجيًا سيولد خوفًا يجبر الشخص على التصرف أو عدم التصرف، اعتمادًا على من يتحكم في العرض. سيكون السلوك الذي يعرضه شخص ما متسقًا مع ما يعتقد أنه يجب عليه فعله لسد العجز. إذا كان لدى شخصين أو أكثر نفس المخاوف، فسوف يتنافسون فيما بينهم عادةً على العرض الحالي.

فإذا كان عرض شيء ما محدودا بالنسبة للحاجة، فإن المحتاجين سوف يتنافسون على العرض المتاح. سوف يتنافسون من خلال رغبتهم في تبادل المزيد من الموارد (دفع المزيد من المال) مقارنة بشخص آخر قد يكون في حاجة أيضًا. أما إذا كان العرض كبيراً بالنسبة إلى الحاجة (الطلب)، فلن يكون هناك خوف من الندرة؛ وبالتالي، سيحافظ الناس على مواردهم (أموالهم) عن طريق تحويلها إلى احتياجات أخرى أو مجرد انتظار احتمال انخفاض السعر.

إن أي نظام تفاعل يقوم على مخاوف فردية من النقص أو الندرة سيؤدي إلى تقلب أسعار السلع والخدمات فيما يتعلق بالدرجة النسبية للأمن أو عدم الأمان التي تعاني منها الجماهير الجماعية في أي لحظة. تخلق هذه الأسعار المتقلبة مخاطر اقتصادية لجميع أولئك الذين يعتمدون على الآخرين لتلبية حاجة لا يستطيعون تلبيتها بأنفسهم. ما هي المخاطرة؟ الخطر هو احتمال خسارة صافية للموارد الشخصية (الطاقة والمال وما إلى ذلك) في تبادل أو السعي لتحقيق حاجة ما. كما تخلق الأسعار المتقلبة فرصًا لأولئك الذين هم على استعداد لتحمل المخاطر الناجمة عن حركة الأسعار. وطالما أن هناك خلاف بين الأفراد حول قيمة السلع والخدمات، فإن الأسعار سوف تتقلب، مما يخلق فرصا للمتداولين لتحقيق الأرباح إذا تحملوا المخاطر.

تعريف التداول

أعرّف التداول على أنه طرفان يتبادلان شيئًا ذا قيمة لتلبية حاجة أو هدف ما. في سياق أسواق الأسهم أو العقود الآجلة، يتداول المشاركون لغرض وحيد هو تجميع الثروة أو حماية الأصول المادية من تدهور القيمة. في جوهر الأمر، فإن جميع المتداولين في هذه الأسواق، سواء كانوا مضاربين أو متحوطين، يتاجرون من أجل تجميع الثروة؛ إنها مجرد مسألة منظور. بالنسبة للمتحوط، فإن الدافع لحماية قيمة الأصول من المخاطر الاقتصادية لا يزال هو تجميع الثروة.

سوف يتداول المتحوطون للحصول على درجة أعلى من اليقين الاقتصادي عن طريق نقل المخاطر الناجمة عن تغيير الأسعار إلى تاجر آخر راغب. عادة، سيكون المضارب على الجانب الآخر من الصفقة على استعداد لتحمل مخاطر تغيير الأسعار للحصول على فرصة تجميع الثروة من تلك التغييرات. على سبيل المثال، سيبيع أصحاب الأسهم أسهمهم لأنهم يعتقدون أن احتمالات الارتفاع المستقبلي للسهم إما غير موجودة أو ضئيلة فيما يتعلق بتقييمهم للمخاطر التي ينطوي عليها الاحتفاظ بها. ويمكنهم أيضًا البيع حتى مع توقعات الارتفاع المستقبلي إذا كانت هناك حاجة للتصفية لتلبية الاحتياجات الأخرى. يعتقد المشترون (الجانب الآخر من الصفقة) أن قيمة السهم سترتفع. ويمكننا أن نفترض أن المشتري يعتقد ذلك لأن الناس يتاجرون من أجل مراكمة الثروة.

وبما أن هدف المتداول هو تلبية الحاجة إلى تجميع الثروة، فيمكننا أن نفترض أن الناس لن يدخلوا بوعي في الصفقة معتقدين أنهم سيخسرون أو يفشلون في تلبية احتياجاتهم. نظرًا لأن جميع المتداولين لديهم نفس الأهداف (الفوز)، فيمكننا بعد ذلك أن نذكر أنه لا يجوز لمتداولين الدخول في صفقة ما لم تكن لديهما معتقدات متعارضة حول القيمة المستقبلية لأي شيء يتم تداوله. ضع في اعتبارك أن السعر الحالي لأي شيء هو دائمًا انعكاس لما يرغب شخص ما في دفعه وما يرغب شخص ما في البيع مقابله في تلك اللحظة. لذا، على الرغم من أنه يجب أن يكون هناك اتفاق بين طرفين لكي توجد الصفقة بسعر ما، إلا أن هناك خلافًا كاملاً بين المشتري والبائع حول القيمة المستقبلية لما يتداولانه. على سبيل المثال، هل سأكون مخطئًا في القول بأن أي مالك للأسهم لن يبيع أسهمه إذا كان يعتقد أن لديها إمكانية الارتفاع في المستقبل. عندما يبيع فإنه يتخلى بشكل أساسي عن احتمالات الارتفاع في المستقبل. لماذا اشترى المشتري؟ لتخسر المال؟ أن تكون على خطأ؟ لا، بالطبع لا. إن اعتقاد المشتري بالقيمة المستقبلية للسهم يتعارض مع اعتقاد البائع. ويتجلى هذا التفاوت بشكل أكثر وضوحا مع تداول العقود الآجلة.

وما يثير الاهتمام الحقيقي هو اعتقاد المجتمع الأكاديمي بأن الأسواق تتسم بالكفاءة، وهو ما يفترض أن المتداولون لديهم أسباب عقلانية لتصرفاتهم، ويعرفون ماذا يفعلون ولديهم أسباب وجيهة لفعل ذلك. يعتقد الأكاديميون أيضًا أن الأسواق عشوائية في الأساس، وهو ما يبدو متناقضًا تمامًا مع السوق التي من المفترض أن تكون فعالة. ولكن في الواقع، فإن سلوك السوق هو في الغالب غير عقلاني، إذا قمت بتعريف العقلاني على أنه أي إجراء ناتج عن منهجية محددة أو تم التخطيط له مسبقًا وبالتأكيد ليس عشوائيًا لأن السلوك غير العقلاني يمكن التنبؤ به إلى حد كبير. إذا كنت تريد أن تتعلم كيفية التنبؤ بحركة الأسعار، فلن تحتاج إلى الاهتمام بالأسباب. ما عليك القيام به هو تحديد كيفية إدراك غالبية المتداولين للظروف الخارجية فيما يتعلق بخوفهم من الندرة، أو خوفهم من فقدان الفرصة، أو كليهما.

الفصل الثامن: المراحل الثلاث لتصبح متداولًا ناجحًا

قبل أن نغطي المراحل الثلاث لتصبح متداولًا ناجحًا، سيكون من الجيد مراجعة بعض المواد التي تم تناولها بالفعل. في بيئة السوق، يتعين عليك وضع قواعد للعبة ثم التحلي بالانضباط للالتزام بهذه القواعد، على الرغم من أن السوق يتحرك بطرق ستغريك باستمرار إلى الاعتقاد بأنك لست بحاجة إلى اتباع قواعدك هذه المرة. تسمح لك هذه الحركة بالانغماس في أي وهم أو تشويه يناسبك في أي لحظة. من المؤكد أنك لن تختار الشعور بالألم (في مواجهة أوهامك بشأن السوق) إذا كانت هناك أي معلومات معقولة من شأنها أن تدعم إمكانية تحقيق توقعاتك.

في بيئة غير محدودة، إذا لم تتمكن من مواجهة حقيقة الخسارة، فهناك احتمال أن تخسر كل شيء، في كل صفقة. إذا كنت تعتقد أن التداول يشبه المقامرة، فهو ليس كذلك. في أي لعبة قمار، عليك أن تشارك بنشاط حتى تخسر، ولا تفعل شيئًا لوقف الخسارة. في بيئة السوق، عليك أن تشارك بنشاط للدخول في التداول والمشاركة بنشاط لإنهاء خسائرك. إذا لم تفعل شيئًا، فمن المحتمل أن تفقد كل ما تملكه.

عندما تشارك في ألعاب المقامرة، فإنك تعرف بالضبط ما هي المخاطر التي تتعرض لها وينتهي الحدث دائمًا. مع الأسواق، فإنك لا تعرف في النهاية ما هي المخاطر التي تتعرض لها، حتى لو كنت منضبطًا بما يكفي لاستخدام نقاط التوقف، لأن السوق قد يحدث فجوة من خلال نقاط التوقف الخاصة بك. وأيضًا نظرًا لأن الحدث لا ينتهي أبدًا وهو في حركة مستمرة، فهناك دائمًا إمكانية استعادة ما خسرته في أي صفقة. لن تحتاج إلى المشاركة بنشاط لاستعادة ما تخسره؛ كل ما عليك فعله هو البقاء في تجارتك والسماح للسوق بمنحها لك. ونتيجة لذلك، هناك إغراء مستمر بعدم خفض خسائرك وهو أمر يصعب مقاومته. لماذا تختار الألم بدلاً من إمكانية الشفاء، في حين أن كل ما عليك فعله هو تجاهل المخاطر.

أنت من يصنع تجربتك في السوق

يقدم كل توازن (السعر الحالي) لكل متداول فرصة إما الشراء بسعر منخفض أو البيع بسعر مرتفع مقارنة بالتغيير التالي. باستثناء الوقت الذي يستغرقه تنفيذ الصفقة، فهو في الأساس نفس السوق بالنسبة لنا جميعًا. إما أن تكون قادرًا على إدراك أي توازن معين كفرصة لتنفيذ صفقة تداول، أو يمكنك أن تتألم بسبب ما تعتقد أنه فرصة ضائعة من التغيير الأخير في السعر، أو يمكنك الامتناع عن تنفيذ الصفقة بالسعر الحالي - على الرغم من أنك تعتبرها فرصة - لأنك تخشى أن يخطئ السوق. السوق لا يخلق الطرق التي تنظر إليها؛ إنه يعكس فقط ما يجري بداخلك في أي لحظة.

سواء كنت تنظر إلى حالة السوق الحالية كفرصة ولم تتصرف بناءً على تصورك، أو لم تدرك أنها كانت فرصة إلا بعد حدوث الحركة، فهذا، مرة أخرى، انعكاس مباشر لتركيبتك النفسية الفريدة. يمكنك إرفاق المعنى بأي حركة معينة.

من رؤية موضوعية، يمكن وصف العلامة الصعودية التالية بأنها تحرك السعر تيك واحد فقط لأعلى من السعر السابق. هذه حقيقة تتعلق بتغير الأسعار بتيك واحد والتي نتقاسمها جميعًا. ومع ذلك، بالنسبة لأحد المتداولين، قد تكون هذه العلامة الصعودية بمثابة الهزيمة النهائية في مركز بيع كان يحمله. بالنسبة لمتداول آخر، قد يعني ذلك فرصة بيع مثالية لأن السوق لا يمكنه الارتفاع.

بالنسبة للمتداول الثالث، قد يعني ذلك فرصة شراء لأن السوق خرج من منطقة المقاومة، بناءً على الطريقة التي يحدد بها المقاومة.

لا يختار السوق ولا لديه أي طريقة لاختيار المعنى الذي تعلقه على أي تغير معين في السعر أو حالة السوق. على سبيل المثال، يمكنك إدراك فرصة للبيع بسعر مرتفع والتصرف بناءً على هذا التصور عن طريق دخول السوق بمركز بيع. من النقطة التي دخلت فيها، لنفترض أن السوق ذهب لصالحك ثم عكس نفسه بعنف. ومن خلال القيام بذلك، مر بسرعة كبيرة عبر نقطة الدخول الخاصة بك واستمر في الصعود مع فترات راحة قليلة وارتدادات بسيطة.

كان من الممكن أن تكون كل راحة أو ارتداد فرصة للخروج من مركز البيع وعكس اتجاهك. ما الذي يمنعك؟ الجواب بداخلك. إذا تنفست الصعداء في كل مرة يتوقف فيها السوق مؤقتًا أو يتراجع قليلاً، وتختار الاعتقاد بأن الأمر قد انتهى أخيرًا، فإنني أسألك، ما الذي انتهى؟ هل من المحتمل أنك لن تضطر إلى مواجهة نفسك والقول إنني مخطئ؟ وهذا مرة أخرى بداخلك. اخترت (بناءً على تركيبة بيئتك العقلية) أن تعتقد أن فترات التوقف المؤقت كانت نقاط توقف، وتخفيفًا من المواجهة، بدلاً من إمكانية الاستفادة من فرصة للقضاء على المخاطر الخاصة بك واحتمال كبير لتراكم الربح عن طريق عكس نفسك.

إن الطريقة التي يبدو بها السوق بالنسبة لك هي في الواقع الطريقة التي أنشأته بها في عقلك. من بين جميع الخيارات المتاحة والطرق البديلة للنظر في الاحتمالات، تختار طريقة واحدة معينة. إن إطارك العقلي (التحكم في ماهية المعلومات والطرق التي ترى بها المعلومات) قد حبسك في تلك الصفقة الخاسرة. الطريقة الفريدة التي تحدد بها الخسارة (معتقداتك حولها) وما تعنيه بالنسبة لك هي جزء مكون من تركيبتك النفسية. سوف تتفاعل معتقداتك مع تصورك للمعلومات البيئية لتشكل الطريقة المحددة التي تختار بها وتختار أي معلومات تصادف أن تركز انتباهك عليها. لا علاقة للسوق بهذه العملية، على الرغم من أن هذا هو مصدر المعلومات.

في بيئة التداول، تكون نتيجة قراراتك فورية، ولا يمكنك تغيير أي شيء باستثناء عقلك. إن القوة التي تتمتع بها لتحقيق نتائج أكثر إرضاءً من تداولك تكمن في درجة مرونتك العقلية. عليك أن تتعلم كيفية التدفق مع الأسواق؛ أنت إما متناغم معهم أو لا. كلما قل قبولك للأنواع المختلفة من سلوك السوق، كلما بدا أن السوق ينقلب عليك مثل الدكتور جيكل والسيد هايد. في لحظة واحدة يلبي جميع احتياجاتك؛ وفي اليوم التالي يكون الأمر مثل وحش جشع يأخذ كل شيء بعيدًا. هذا الدكتور جيكل / السيد. إن سمة هايد للأسواق لا تمثل سوى عدم مرونتك العقلية في التدفق مع التغييرات وافتقارك إلى الفهم - أي أنك تمنح نفسك بأفضل ما تستطيع ما تحصل عليه في نهاية المطاف، من بين ما هو متاح. وعلى نفس المنوال، ما فقدته، تنازلت عنه.

لا يمكنك تغيير ما يفعله السوق. لا يمكنك تغيير نفسك إلا بطريقة تسمح لك بإدراك ما قد تفعله بعد ذلك بمزيد من الوضوح والموضوعية. كمتداول، تريد أن تعرف ما الذي سيحدث بعد ذلك، ولكن كيف يمكنك أن تبدأ في معرفة ما يمكن أن يحدث بعد ذلك، إذا كنت ترفض الانفتاح عقليًا بطرق تسمح لك بإدراك الاحتمالات الأكثر ترجيحًا؟ إنه تناقض كامل في الفكر أن ترغب في معرفة ما سيحدث بعد ذلك في حدث ليس لديك سيطرة عليه وفي نفس الوقت الحفاظ على بنية عقلية جامدة لا تسمح إلا بعدد محدود للغاية من الاحتمالات.

وهذا التناقض في الفكر هو نتيجة عدم فهم طبيعة المعتقدات وكيف أنها تحد من إدراك الشخص للمعلومات البيئية. عندما تقوم بالتداول، كان عليك أن يكون لديك بعض الإيمان بالمستقبل. ما عليك القيام به هو أن تتعلم كيفية تحرير نفسك من المطالبة بتحقيق توقعاتك بالطريقة التي تتوقعها تمامًا. إن تحرير نفسك من الطلب سيسمح لك بتغيير وجهة نظرك لإدراك أي فرص موجودة في السوق الآن، كما لو لم يكن لديك تداول على الإطلاق.

نحن جميعًا في وضع يتعين علينا فيه انتقاء واختيار المعلومات البيئية لأننا لا نستطيع أن نكون على دراية بكل شيء في وقت واحد. إذا قمت باختيار واختيار معلومات السوق على أساس الحاجة إلى تبرير معتقداتك، فإنك تضع نفسك في وضع غير مؤات للغاية. سوف تستبعد من معلوماتك التوعوية المعلومات التي قد تكون أكثر دلالة على اتساق السوق وقدرته على التحرك في أي اتجاه معين. وسيكون من الصعب للغاية تعلم كيفية تطوير منظور "للصورة الكبيرة" من خلال توسيع منظور الإطار الزمني الخاص بك.

لذلك، على الرغم من أنك لا تستطيع التحكم فعليًا في حركة السوق، إلا أنه يمكنك تعلم كيفية التحكم في إدراكك لحركة السوق بطريقة تتيح لك أقصى قدر من الموضوعية. إن تعلم الإدراك الموضوعي سيزيد من قدرتك على السماح للسوق بإخبارك متى تدخل ومتى تخرج. يمكنك تعلم كيفية التداول حيث لن تستخدم المعلومات لتبرير معتقداتك بل لإدراك الاحتمالات الأكثر ترجيحًا في أي لحظة معينة. أثناء قيامك ببناء أساس متين من البصيرة والفهم لطريقة عمل بيئتك العقلية (والتي سأقدمها في الفصول من 9 إلى 14)، سوف تتعلم كيفية تغيير نفسك بطرق تسمح لك بإدراك الأسواق من رؤية موضوعية وفي نهاية المطاف التداول بشكل حدسي.

ما سأقدمه لك في الجزء المتبقي من الكتاب هو عملية خطوة بخطوة حول كيفية تكييف نفسك لتعمل بشكل أكثر فعالية في بيئة التداول. إنها في الأساس عملية ستمكنك من تحديد معتقداتك ومعالجتها لتكون أكثر اتساقًا مع أهدافك.

هناك موضوعان مهيمنان يشكلان الأساس لهذا النهج. الأول الذي قمنا بتغطيته بإيجاز، هو أنك تقوم بإنشاء السوق الذي تختبره في عقلك بناءً على معتقداتك وتصوراتك ونواياك وقواعدك. وثانياً، ستعتمد نتائج التداول الخاصة بك على درجة المهارات التي تطورها في ثلاثة مجالات رئيسية: الإدراك، أو قدرتك على إدراك الفرصة؛ التنفيذ، أو قدرتك على تنفيذ الصفقة؛ والتراكم، أو قدرتك على السماح لرصيد حسابك بالنمو على مدى فترة زمنية أو سلسلة من الصفقات.

إدراك الفرصة

إن إدراكك للفرصة يعتمد على عمق فهمك لسلوك السوق. إن عمق رؤيتك لسلوك السوق يعادل عدد الفروق التي يمكنك القيام بها وجودة هذه الفروق. إن تصور الفرصة مرادف لتوقعاتك لما سيفعله السوق بعد ذلك. لكي تكون فعالا، سوف تحتاج إلى تعلم كيفية إجراء أنواع من التمييز التي من شأنها أن تزودك بمؤشر على فرصة ذات احتمالية عالية من رؤية موضوعية، وهو ما أسميه إجراء تقييم غير ملتزم به للاحتمالات.

لكي تكون قادرًا على إجراء نوع من التمييز في الجودة والذي سيتطور في النهاية إلى "رؤية" للمنظور الأوسع، سوف تحتاج إلى تعلم كيفية توسيع منظور الإطار الزمني الخاص بك لنشاط السوق. هناك عدة مكونات لهذه العملية، ولكن العنصرين الأكثر أهمية هما (1) إنشاء نهج تداول منضبط تمامًا و (2) تعلم كيفية تحرير نفسك من الطاقة العاطفية السلبية المخزنة في ذكريات أي تجارب تداول سابقة.

سيساعدك النهج المنضبط بطبيعة الحال على تطوير درجة الثقة بالنفس الضرورية للعمل بفعالية في بيئة لا توفر أي قيود خارجية للحد من سلوكك أو التحكم فيه، كما يفعل المجتمع. بدون الانضباط، ستكون تحت رحمة دوافعك غير المقيدة وخرجت عن نطاق السيطرة بشكل أساسي. وبالتالي، بدون الثقة بالنفس التي تتطور من الانضباط الذاتي، سوف تخشى عدم القدرة على التنبؤ بسلوكك. وفي الوقت نفسه، من المحتمل أن تظهر هذا الخوف في الأسواق على أنه غير منتظم ولا يمكن التنبؤ به على ما يبدو، عندما يكون سلوكك هو الذي تخاف منه أكثر من غيره.

سيكون من السخافة أن تعتقد أنك قادر على فهم سلوك السوق إلى درجة أكبر من فهمك لسلوكك أولاً. لفهم الطبيعة الأساسية لسلوكك، سوف تحتاج إلى أن تفهم بشكل كامل جميع تأثيرات الخوف على إدراكك للمعلومات البيئية.

على المستوى الأساسي، سيحد الخوف من وعيك بمعلومات السوق التي يمكن أن تشير بوضوح إلى تلك الاحتمالات التي هي في صالحك وتلك التي ليست في صالحك. كيف يمكن أن يتطور أي مستوى عميق من التبصر في سلوك السوق إذا كنت قلقًا دائمًا بشأن ما قد يفعله السوق بك ولا يمكنك الاستمرار في التركيز على اتساق وهيكل السوق نفسه. لا يمكن للسوق أن يفعل لك أي شيء إذا كنت تثق في أنك ستتصرف بشكل مناسب في ظل أي ظروف في السوق. تعلم هذا هو المفتاح لاكتساب مستوى الثقة الذي يحتاجه كل متداول ليكون ناجحًا.

ومن المنظور الأكبر، فإن الخوف سوف يقلل من احتمالية تطورك إلى درجة إجراء أنواع التمييز في سلوك السوق حيث تكتسب "رؤية" للصورة الكبيرة. عندما تفهم كيف يعمل الخوف في تداولك وتتغلب عليه، سوف تكون قادرًا على رؤية كيف يعمل الخوف في السوق ككل ومن ثم تكون قادرًا على توقع رد فعل المجموعة تجاه أنواع معينة من المعلومات.

إذا لم تبدأ مسيرتك المهنية في التداول بمنظور عقلي مناسب أو بنهج منضبط، فمن المحتمل أنك عانيت من درجة معينة من الضرر النفسي. أعرّف الضرر النفسي بأنه أي حالة عقلية لديها القدرة على توليد الخوف. إن الطاقة السلبية المخزنة في هذه التجارب (التي تخلق وتدعم الاعتقاد حول الطبيعة المهددة للبيئة) سوف تولد الخوف بنفس القدر الذي تولد به درجة الطاقة المخزنة في الذاكرة.

من خلال تعلم تحرير نفسك من الألم، سوف تقلل من الخوف وتفتح نفسك تلقائيًا لوعي جديد حول طبيعة الأسواق. سوف تنفتح على نفسك لأن الخوف لن يتسبب في تضييق نطاق اهتمامك. بدلاً من التركيز على تجنب الألم، يمكنك التركيز على ما تخبرك به الأسواق. إن تعلم كيفية تحرير نفسك من الخوف سيحررك أيضًا من التفكير في طرق إبداعية يمكنك من خلالها الاستجابة للعلاقات الجديدة التي تراها في سلوك السوق. ونتيجة لذلك، ستزيد ثقتك في قدرتك على الاستجابة بشكل مناسب لأي موقف معين في السوق.

تنفيذ صفقاتك

إن قدرتك على تنفيذ صفقاتك تعتمد على مقدار الخوف الذي تولده أو عدم وجوده. الخوف هو دائمًا نتيجة معتقداتك حول الطبيعة المهددة للبيئة. ما الذي يمكن أن يهدد السوق؟ لا شيء، إذا كانت لديك الثقة ووثقت بنفسك تمامًا للتصرف بشكل مناسب في ظل أي مجموعة معينة من ظروف السوق. في الأساس، ما تخشاه ليس الأسواق، بل عدم قدرتك على القيام بما تحتاج إلى القيام به، عندما تحتاج إلى القيام به، دون تردد.

في علاقتك بالأسواق، كان عليك أن تتعلم ما الذي يجب أن تخاف منه. ما تعلمته أن تخاف منه كان نتيجة لكل ما فعلته والذي سبب لك الألم. كان ألمك نتيجة عدم معرفتك لما يجب عليك فعله بعد ذلك مما أدى إلى نتيجة لم تتوقعها أو تقصدها. في بيئة السوق، أنت حر في التصرف أو عدم التصرف؛ لا تستطيع الأسواق أن تفعل لك أي شيء لا تسمح به، حتى لو كان ذلك بسبب الجهل أو الشعور الكامل بالعجز.

إن آثار الخوف على سلوك الفرد واضحة، وتصل إلى حد الجمود التام. إذا لم تتمكن من تنفيذ صفقاتك بشكل صحيح، حتى عندما ترى الفرصة المثالية، فذلك لأنك لم تحرر نفسك من الألم الموجود في ذكريات تجارب التداول السابقة ولأنك لا تزال لا تثق في نفسك للتصرف بشكل مناسب في أي مجموعة معينة من الظروف. إذا فعلت ذلك، فلن يكون هناك خوف أو جمود.

تراكم الأرباح

إن قدرتك على تجميع الأرباح إما في صفقة واحدة أو بشكل تراكمي من خلال عدة صفقات على مدى فترة من الزمن هي دالة على درجة التقييم الذاتي لديك. إن هذا الشعور بالتقييم الذاتي هو في الواقع أهم عنصر نفسي للنجاح وسيتجاوز كل العناصر الأخرى في تحديد نتائجك.

إن درجة تقييمك الذاتي ستنظم مقدار الأموال التي ستمنحها لنفسك (السوق لا يمنحك المال، بل تعطيه لنفسك بناءً على قدرتك على إدراك الفرصة وتنفيذ الصفقة) خارج الحد الأقصى من الإمكانات المتاحة أو التي يمكن إدراكها في أي لحظة أو إطار زمني معين. وبغض النظر عن عمق فهمك لسلوك السوق أو ما تنوي فعله بوعي، فإنك سوف "تمنح" نفسك فقط المبلغ من المال الذي يتوافق مع مستوى تقييمك لذاتك.

يمكن شرح هذا المفهوم بتوضيح بسيط. إذا كنت ترى فرصة، بناءً على تعريفك أو ظروف السوق التي تشكل فرصة، ولم تتابعها بتنفيذ صفقة، فما الذي منعك؟ في رأيي، لا يمكن أن يكون هناك سوى سببين محتملين. لقد تجمدت حركتك بسبب الخوف من الفشل أو أنك تعاني من نظام معتقد (قيمة) يقول أنك لا تستحق المال. وإلا كنت قد تصرفت بناء على تصورك.

تقبُّل الذات

الموضوع الثاني الذي يوفر الأساس لنظام الاعتقاد الذي أعرضه هو أن التحول الشخصي والنمو وتعلم مهارات جديدة هي وظيفة قبول الذات. إن نيتك في تعلم مهارة جديدة أو طريقة للتعبير عن نفسك هي في جوهرها محاولة لخلق بُعد جديد لنفسك. إنه هدف قمت بتخطيطه للمستقبل والذي ستحاول بعد ذلك تحقيقه من خلال النمو فيه.

من الطبيعي أن يجعلك السوق تواجه ما بداخلك بين لحظة وأخرى. ما بداخلك يمكن أن يكون الثقة أو الخوف، تصور الفرصة أو الخسارة، ضبط النفس أو الجشع الذي لا يمكن السيطرة عليه، الموضوعية أو الوهم. إن السوق يعكس هذه الظروف العقلية فقط، ولا يخلقها.

لذلك، لكي تتطور إلى تعبير جديد عن نفسك (تحقق هدفك في أن تصبح متداولًا أكثر نجاحًا)، ستحتاج إلى تعلم كيفية قبول وجود أي من هذه الحالات العقلية السلبية والمكونات النفسية التي تخلقها. إن تنمية الإيمان بقبول كل ما تجده داخل نفسك سيمنحك الأساس الذي تحتاج إلى العمل عليه لتغيير هذه الظروف.

لتوضيح مفهوم قبول الذات هذا، سأذكر لك مثالاً لمتداول أرضي جاء إليّ طلبًا للمساعدة لأنه أراد تغيير أسلوب تداوله. عندما نزل إلى قاعة التداول لأول مرة، وقع في فخ المضاربة الخاطفة لأنها بدت وكأنها الطريقة الأسهل لتحقيق الأرباح. ومع ذلك، سرعان ما اكتشف أن محاولة المضاربة الخاطفة للحصول على تيك أو اثنين في حلقة تداول السندات كانت مرهقة جسديًا للغاية لأنه كان عليه التنافس مع العديد من المتداولين. لذلك قرر أنه بحاجة إلى تعلم كيفية التمسك بصفقاته لأكثر من تيك أو اثنين.

أول شيء فعلناه هو التخطيط المسبق لصفقاته. استخدمنا بعض التقنيات البسيطة إلى حد ما لتحديد نقاط الدعم والمقاومة خلال اليوم ضمن نطاق 7 إلى 10 علامات. كانت الخطة بالنسبة له أن يقف في الحفرة وينتظر حتى يصل السعر إلى هدفه (شراء الدعم أو بيع المقاومة)، وتنفيذ الصفقة، وانتظار وصول السوق إلى هدفه، ثم الخروج من الصفقة. أما إذا تداول السوق من خلال نقطة دخوله في الاتجاه المعاكس بأكثر من تيكين أو ثلاثة تيكات، فكان من المفترض أن ينفذ الخسارة دون تردد. بناءً على تقييمنا لموثوقية أرقام الدعم والمقاومة، اعتقدنا أنه لم يكن بحاجة إلى المخاطرة بأكثر من نقرتين أو ثلاث نقاط لمعرفة ما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا.

في اليوم الأول الذي حاول فيه تنفيذ خطته، كان أداؤه جيدًا في انتظار وصول السوق إلى نقطة الدخول. ومع ذلك، عندما حان وقت تنفيذ الصفقة، لم يتمكن من القيام بذلك. كان من المفترض أن يشتري عند مستوى الدعم، لكنه لم يفعل ذلك لأنه اعتقد أنه سيستمر في الانخفاض. عندما لم يستمر السوق في الانخفاض وارتد بمقدار نقطتين وثلاث نقاط أعلى من نقطة الدخول الأصلية، مضى قدمًا واشترى عقدًا واحدًا. ومن هناك كان من المفترض أن ينتظر حتى يعود السوق للأعلى لاختبار المقاومة التي كانت أعلى بمقدار 10 نقاط من نقطة الدخول المقصودة في الأصل، ولكنها الآن كانت على بعد سبع نقاط فقط.

وبدلاً من انتظار دوران السوق نحو هدفه، خرج من التداول بمجرد أن حقق ربحًا بمقدار نقطتين. وبعد وقت قصير، عندما انتقل السوق إلى منطقة المقاومة، فعل نفس الشيء الذي فعله في الصفقة الأولى. ولم يصل إلى سعره لأنه كان يعتقد أن السوق سوف يستمر في التحرك؛ لم يحدث ذلك، وقام ببيع ثلاثة علامات أقل مما كان ينوي في الأصل ثم خرج ليحقق ربحًا قدره تيك واحد، دون انتظار الدورة الكاملة.

وعندما تحدثنا عما فعله لاحقًا في ذلك اليوم، كان مستاءً للغاية من نفسه. لقد جعل نفسه مسؤولاً، لكنه لم يفعل ما كان من المفترض أن يفعله. فهو لم يحصل على السعر الذي كان يقصده أو يخرج من حيث كان ينوي، "تاركًا عدة علامات على الطاولة"، إذا جاز التعبير. هذا رجل ثري للغاية لم يكن عليه سوى المخاطرة بنقرتين أو ثلاث نقاط على الأكثر لمعرفة ما إذا كانت الصفقة ستنجح أم لا. وعلى نفس المنوال، كان يائسًا جدًا لتحقيق الفوز لدرجة أنه لم يتمكن من انتظار هدف الربح الخاص به، مشيرًا إلى أنه لا يستطيع الصمود لأنه تعرض للحرق مرات عديدة.

ومن الواضح أن تجاربه السلبية المتراكمة لا علاقة لها بسلوك السوق أو احتمالية نجاح أي استراتيجية معينة أم لا. لكن الأمر الأكثر أهمية هو عدم قبوله لمستواه الحالي في تنمية المهارات. كان غضبه الشديد من أدائه يشير بوضوح إلى أنه لا يستطيع قبول المكان الذي وصل إليه أو النتائج التي حققها. لم يكن ذلك اليوم الأول تجربة إيجابية بالنسبة له، على الرغم من أنه كان لديه أول يوم فوز له منذ فترة طويلة. ومن المؤكد أن افتقاره إلى قبول الذات لن يساعده على التمسك بالصفقات الرابحة في المستقبل؛ في الواقع، سوف يحفر نفسه في حفرة أعمق سيتعين عليه في النهاية أن يخرج منها إذا كان يريد تحقيق النجاح الذي يرغب فيه.

ومع مرور الوقت، أصبح أكثر ثقة على نحو متزايد بقدرته على تحديد فرصة ذات احتمالية عالية للنجاح. تقريبًا كل صفقة يقوم بها ستذهب لصالحه على الفور، لذلك نادرًا ما يجد نفسه في صفقة خاسرة. ولكن كل يوم أصبح أيضًا أكثر إثارة للغضب لأنه كان لا يزال متمسكًا فقط بربح واحد أو اثنين وترك عدة علامات على الطاولة مع دوران السوق لاختبار المستوى التالي من الدعم أو المقاومة.

ما كان أكثر صعوبة بالنسبة له في التعامل معه هو أنه في كثير من الأحيان اشترى أدنى سعر أو باع أعلى سعر في اليوم. بالطبع، لم يكن يعلم في ذلك الوقت أنه سيكون أعلى أو أدنى مستوى لهذا اليوم، ولكن بالنظر إلى الوراء، لم يتمكن من التعامل مع حقيقة أنه حصل على تيك أو اثنين فقط من ذلك.

كنت أعلم أن الضغط كان يتزايد بداخله لأنه كان لديه كل يوم المزيد من الأعذار المتعلقة بالسوق لعدم قيامه بما كان من المفترض أن يفعله وكان تسامحه أقل فأقل للاستماع إلى أي شيء يجب أن أقوله حول الموقف. كل هذه الأعذار كانت مجرد إشارة إلى أنه لن يقبل من هو في العلاقة مع من يريد بشدة أن يصدق أنه هو بالفعل. ومن الواضح أنه كان ينغمس في الوهم. لكي يكون الشخص الذي يريد أن يصدقه بالفعل، سيتطلب منه أن يتعلم كيفية التحلي بالصبر، والاعتراف بما هو عليه الآن حتى يتمكن من التركيز على ما يحتاج إلى تعلمه ويغفر لنفسه ما يعتقد أنه أخطائه وأوجه قصوره السابقة.

ومع ذلك، سيكون هذا صعبًا للغاية لأن عدم صبره مع الآخرين كان دائمًا يحقق له ما يريد طالما كان يتعامل مع أشخاص يعتبرون أنفسهم أضعف منه. فلماذا عليه أن يتعلم كيف يتحلى بالصبر الآن؟ بالإضافة إلى أنه إذا كان صبورًا مع نفسه، فسيكون من الصعب تبرير موقفه غير المتسامح وغير المتسامح تجاه الآخرين الذين لم "يتعلموا" بالسرعة الكافية أو ارتكبوا "أخطاء".

لم أسمع منه لفترة من الوقت وافترضت أنه لم يفعل شيئًا مختلفًا. ثم اتصل بي بعد يوم واحد من الإغلاق ليخبرني أنه سيبدأ التداول بمركز مكون من 20 عقدًا. بخلاف ذلك، لم يتغير أي شيء آخر فيما كان يفعله، باستثناء أنه كان لديه عدة أيام فائزة متتالية تتكون من فائزين بتيك واحد أو نقرتين.

كنت أعرف أنه كان يجهز نفسه ليوم خسارة كبير، على الرغم من أنني لم أشر له إلى ذلك في محادثتنا. كان يعتقد في نظامه العقلي أنه من خلال التداول بحجم عقد أكبر، فإنه سيجني ما يكفي من المال ليثبت لنفسه وللجميع أنه وصل أخيرًا، وأنه كان تاجرًا ناجحًا، وأنه لم يكن شخصًا خاضعًا لمخاوف عميقة الجذور. لم أكن الشخص الذي يقف في طريق "التقدم"، كل ما قلته هو أنني لا أعتقد أنه من الحكمة جدًا بالنسبة له أن يتداول في مركز مكون من 20 عقدًا، لأنه لم يطور المهارات النفسية أو الميكانيكية للتعامل مع مركز بهذا الحجم. شخر وأغلق الهاتف.

وفي اليوم التالي، خسر ما يقرب من 3000.00 دولار من خلال تداول 20 مركزًا عقديًا. لقد أعاد للأسواق جميع أرباحه، بالإضافة إلى المزيد، من كل جهوده الناجحة خلال الأسبوعين ونصف الأسبوع الماضيين من التداول. في تلك المرحلة كان مستعدًا للاستماع إلى خطة حول كيفية تعلم كيفية تقبل نفسه بشكل أكبر وكيفية التمسك بصفقاته الرابحة.

فيما يلي مثال آخر للمتداول الذي تعلم قبول الذات. يعمل هذا المتداول في شركة وساطة محلية، ويدير مراكز التحوط للمؤسسات المالية، ويتداول أيضًا لحسابه الخاص. لقد بدأت العمل معه بشكل منتظم إلى حد ما قبل حوالي ثلاث سنوات من التجربة التي سأتحدث عنها.

لقد اتصل بي ذات يوم ليخبرني عن مدى فخره بعكس موقفه في آخر تداول له في ذلك اليوم. وقال إنه قلص خسائره دون تردد وعكس موقفه من البيع إلى الشراء. لقد كان سعيدًا لأنه لم يشعر بأي صراع أو مقاومة أو معاناة نفسية. لقد أدرك ما يجب القيام به وقد فعل ذلك. ومع ذلك، بعد وقت قصير من قيامه بالانعكاس، اتصل به أحد المتداولين، الذي كان يعمل في نفس الشركة التي تملأ طلبات العملاء، من القاعة مع بعض النصائح الودية بأنه يجب عليه الخروج من مركزه الطويل.

الآن، قرر موكلي منذ فترة طويلة أنه لن يعلق أي أهمية على تصور متداول آخر للسوق. كان يتمتع بمعرفة ممتازة بالأسواق ويعتقد أنه يستطيع أن يثق تمامًا في قدرته على تحديد الفرص وإجراء تقييمات لإمكانية تحرك السوق. على الأقل كان يعتقد أنه يعتقد أنه يثق بنفسه. بعد أن تلقى المكالمة الهاتفية، سمح لنفسه عن قصد أن يتأثر بما يقوله متداول قاعة التداول وخرج من منصبه. وفي غضون 10 دقائق من القيام بذلك، ارتفع السوق (السندات) بمقدار 15 نقطة، وهو ما كان يعتقد عميلي في البداية أن لديه القدرة على فعله عندما طرح المركز.

لقد ترك 15 تيك على الطاولة لأنه سمح لمتداول آخر بالتأثير على تصوره للسوق. لكنه لم ينظر إلى هذه التجربة على أنها فرصة ضائعة. لقد اعتبر ذلك مثالًا على أنه لم يحرر نفسه تمامًا من آراء الآخرين حول السوق حتى الآن. لم يفوت أي فرصة لأنه نظرًا للظروف البيئية التي كان يعمل فيها (كان أحد الأشخاص يناديه هو حالة بيئية ليس لديه سيطرة عليها سوى عدم إعطاء أي أهمية للمعلومات)؛ فهو ببساطة لم يكن مستعدًا نفسيًا للاستفادة من هذه الفرصة. ولو كان مستعداً نفسياً، لكان قد بقي على خطته الأصلية، مدركاً أن تصور شخص آخر للسوق لن يكون أكثر موضوعية من تصوره. علاوة على ذلك، وبالنظر إلى المهارات التي طورها بالفعل، فإن موضوعيتها عادة ما تكون أقل بكثير.

عندما تنمي إيمانًا أقوى بقبول الذات، ستدرك بعد ذلك كيف يعكس السوق مستوى تطور مهاراتك إلى جانب المعلومات التي ستشير إلى ما تحتاج إلى العمل عليه لتصبح أكثر نجاحًا من أي وقت مضى. ستصبح كل لحظة بعد ذلك مؤشرًا مثاليًا لمهاراتك ودرجة تقييمك الذاتي، مما يمنحك قاعدة صلبة يمكنك من خلالها التحسن والتعلم.

ستفهم في نهاية المطاف، على مستوى عملي جدًا، كيف تقوم دائمًا بأفضل ما يمكنك فعله لأن نتائجك ستكون نتيجة لعمق رؤيتك لطبيعة بيئة السوق وقدرتك على التصرف وفقًا لما تراه.

لن يكون هناك أي سبب لعدم قبول هذه النتائج عندما تزيد من فهمك لكيفية التكيف مع أي مجموعة معينة من الظروف البيئية وإدراك القوة الكامنة في هذا الفهم. إذا أنكرت هذا الكمال اللحظي (الافتقار إلى قبول الذات)، فإنك في الواقع تحرم نفسك من نوع المعلومات التي تحتاجها لتنمية المهارات التي تحاول تعلمها. لا يمكنك النمو أو التوسع إذا كنت تنكر وجود معلومات بيئية تشير بوضوح إلى مستوى تطورك. ولا يمكنك اكتساب مهارات فعالة عندما تحاول البناء من قاعدة الوهم حول طبيعة البيئة ونفسك. إذا لم تعترف بنقطة البداية الحقيقية، فلن تتمكن من اتخاذ الخطوة التالية الأكثر ملاءمة في تطوير أي مهارة تنوي تعلمها.

إن العنصر الأكثر أهمية في عملية التحول هو تعلم كيفية التعرف على المعتقدات التي تدافع عن الوضع الراهن ومن ثم التخلص منها، والمعتقدات التي تدافع عن تدخل المعلومات البيئية التي ترفض أخذها في الاعتبار، وتعلم كيفية قراءة البيئة بطريقة تشير بوضوح إلى المسار الأكثر ملاءمة لتحقيق الذات.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب وايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness
https://one.exnessonelink.com/a/sst5buui

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب وايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS
https://my.xs.com/ar/links/go/57

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب وايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets
http://www.icmarkets.com/?camp=26059

الجزء الثالث: بناء إطار لفهم ذواتنا

في بداية هذا الكتاب، قلت إنه سيكون دليلاً خطوة بخطوة في عملية التكيف مع بيئة التداول. الخطوة الأولى في عملية التكيف هذه هي الاعتراف بالحاجة إلى التكيف. إذا لم تتمكن من التلاعب بالأسواق أو إجبارها على التغيير بطريقة تناسب احتياجاتك، فسوف تحتاج إلى تعلم كيفية تغيير نفسك لتتناسب مع الظروف. لا يضع السوق أي حدود أو قيود على الطرق التي تختارها للتعبير عن نفسك، في هذا الصدد؛ على عكس البيئة الثقافية، لديك كل القوة. كان الغرض الأساسي من الجزء الثاني، طبيعة بيئة التداول من منظور نفسي، هو الإشارة إلى بعض الاختلافات الشاسعة بين بيئة التداول والبيئة الاجتماعية التي تعلمنا العمل فيها وإظهار الحاجة بوضوح إلى منظور جديد.

الخطوتان التاليتان في هذه العملية هما تعلم كيفية (1) تحديد التغييرات التي تحتاج إلى إجرائها بالضبط لتعمل بنجاح في بيئة التداول و (2) كيفية إحداث أي تغييرات عقلية ضرورية. يعد التعامل مع البيئة المادية أمرًا سهلاً مثل نقل الكرسي من مكان إلى آخر لأن هذا هو المكان الذي تريد أو تحتاج إلى الجلوس فيه. ومع ذلك، فإن تغيير نفسك بوعي لتعمل بشكل أكثر فعالية في بيئة السوق التي لن تستجيب لمحاولاتك للتلاعب بها سوف يتطلب فهمًا شاملاً لطبيعة وعمل بيئتك العقلية.

تنقسم أنواع التغييرات التي ستحتاج إلى إجرائها إلى فئتين عريضتين. أولاً، سوف تحتاج إلى تعلم بعض المهارات العقلية المتطورة حتى تتمكن من التكيف بسهولة أكبر مع التغيرات المستمرة التي يواجهك بها السوق - الأمر الذي سيتطلب تحييد بعض المعتقدات الثقافية الشائعة حول النجاح. (هذه هي المعتقدات التي لديها القدرة على تشويه معلومات السوق.) ثانيًا، ستحتاج على الأرجح إلى التراجع عن أي ضرر نفسي قد تكون تعرضت له من نشاط التداول السابق. أي إصابة نفسية تقلل من قدرتك على تنفيذ صفقاتك بشكل صحيح.

من الواضح أن هناك العديد من الخطوات الفرعية لتعلم كيفية تحديد ما تحتاج إلى تعلمه، وما تحتاج إلى تغييره، وكيفية إجراء هذه التغييرات. تم تنظيم الفصول الستة في هذا الجزء لتأخذك خلال عملية التكيف هذه من خلال تزويدك بالرؤية التي ستحتاجها لفهم ما عليك القيام به ولماذا.

أول شيء ستحتاج إليه هو إطار هيكلي لجعل الأشياء التي تجري في بيئتك العقلية أكثر واقعية وملموسة. لإعطائك هذا الإطار، سأصف وأحدد وأنظم الأجزاء المكونة للبيئة العقلية في سياق يمكن التحكم فيه حيث يمكنك (1) فهم سلوكك، (2) تعلم التقنيات المختلفة للتعامل مع بيئتك العقلية في اتجاهك الواعي لتكون أكثر اتساقًا مع الظروف البيئية وأهدافك، و (3) تعلم كيفية مراقبة علاقتك بالبيئة الخارجية.

من الضروري أن تتعلم كيفية مراقبة علاقتك بين البيئة الداخلية والخارجية لأن أهدافنا ونوايانا وتوقعاتنا واحتياجاتنا ورغباتنا كلها أجزاء مكونة من بيئتنا العقلية التي نسقطها في البيئة المادية لتحقيقها في لحظة ما في المستقبل. وبعبارة أخرى، فهي جميعها مكونات للبيئة العقلية التي إما أن تحدث أو لا تحدث في العالم المادي الخارجي. يجب أن تكون قادرًا على التعرف على الفور (خصوصًا كمتداول) عندما يكون لديك القدرة على تشويه المعلومات الخارجية لتكون متسقة مع المكونات الداخلية. وهذه التشوهات ستؤدي حتما إلى الألم والإصابة النفسية.

ما أنوي توضيحه في الفصول التالية هو أنه على الرغم من أنك لا تستطيع أن توجه عينيك إلى الداخل لترى هذه الأجزاء العقلية المكونة للبيئة العقلية، إلا أن ذلك لا يجعلها أقل واقعية. علاوة على ذلك، ليس من الضروري أن نحول أعيننا إلى الداخل لأنه يمكننا بنفس السهولة أن نتعلم كيفية تحديد ما هو موجود داخل بيئتنا العقلية من خلال ما نراه ونختبره في البيئة المادية الخارجية. ومن خلال الربط بين ما نؤمن به وما نختبره، سيكون من الأسهل كثيرًا تغيير ما نختبره من خلال تعلم كيفية التلاعب بمعتقداتنا.

وسوف ندرس طبيعة المعتقدات وكيف تعمل كنظم لإدارة المعلومات البيئية. سأوضح كيف أن معتقداتنا الفردية حول طبيعة السوق، وتوقعاتنا لما سيفعله بعد ذلك، تدير وتتحكم في نوع وجودة المعلومات التي نتلقاها حول هذا السوق. ومن خلال تحليل ديناميكيات الإدراك، ستتمكن من تحديد الطرق المختلفة التي نضع بها جميعًا قيودًا عقلية على سلوك السوق وكيف تؤدي هذه القيود إلى تشويه معلومات السوق.

سوف نستكشف بدقة طبيعة الخوف وكيف يجبرنا جميعًا على التصرف دون إدراك الاختيار. إن القوة الكامنة وراء تصرفات معظم المتداولين والتي تتسبب في تحرك الأسعار هي الخوف - الخوف من تفويت الفرصة (التنافس على العرض) والخوف من الخسارة. إذا كنت تريد حقًا فهم سلوك السوق لتوقع ما سيفعله بعد ذلك، فسيتعين عليك أولاً التعرف على القوى الأساسية الكامنة وراء سلوكك وفهمها وكيفية معالجة المعلومات وإدارتها.

عندما تفهم كيف يعمل أي عدد من المخاوف النموذجية المرتبطة بالسوق في حياتك وتتعلم كيفية تحرير نفسك منها، فسوف تفصل نفسك عن "الجمهور". عندما تفصل نفسك عن "الحشد" وتوسع ما تعرفه عن القوى التي تؤثر على سلوكك لتشمل المجموعة، سيكون من الأسهل بكثير توقع ما ستفعله المجموعة لأنها ستمثل فقط نسخة (جماعية) أكبر من الطريقة التي اعتدت أن تكون عليها. بمعنى آخر، ستعرف كيف سيتصرف المتداولون الآخرون قبل أن يفعلوا ذلك لأنك ستكون قادرًا على مراقبتهم من منظور منفصل - نظرًا لتطورك إلى ما هو أبعد من حالة عدم الاختيار المتمثلة في العمل بدافع الخوف.

عندما تكتسب فهمًا لكيفية تفاعل المعتقدات مع المعلومات البيئية للتحكم في تصورك وتشكيل تجربتك، إلى جانب تعلم كيفية التمييز بين التمني وما يشير إليه السوق عن نفسه، ستتمكن في النهاية من تعلم كيفية التحكم في تصورك لنشاط السوق بطريقة تتيح لك أكبر قدر من المرونة العقلية، حيث ستتمكن من تحويل منظورك للتدفق مع الأسواق وتنفيذ صفقاتك دون تردد. إذا لم تتمكن من تغيير ما يفعله السوق أو التحكم فيه، فإن الخيار الوحيد المتبقي لديك هو التحكم في نفسك بطريقة تسمح لك بإدراك ما قد يفعله السوق بعد ذلك بمزيد من الوضوح والموضوعية، مما يتطلب معرفة عملية شاملة بطبيعة بيئتك الداخلية فيما يتعلق بالبيئة المادية الخارجية.

الفصل التاسع: فهم طبيعة البيئة الذهنية

إن فهم نفسك وتعلم كيفية العمل داخل بيئتك العقلية ليس بالأمر الصعب كما تظن. ومع ذلك، فإنه يتطلب منك الحصول على فهم شامل للخصائص العامة للبيئة العقلية، والأجزاء المكونة لها، وكيفية عملها، وهو بالضبط ما صمم هذا الجزء من الكتاب ليقدمه لك.

السبب الوحيد الذي يجعل أيًا من هذا يبدو صعبًا للغاية هو أننا لم نتعلم كيفية القيام بذلك عندما نكون صغارًا. في الواقع، عادة ما نتعلم العكس تمامًا - أن البيئة الذهنية هي مكان غامض لا يمكن فهمه. ونتيجة لذلك، ينتهي بنا الأمر إلى تحديد المكونات العقلية بطريقة عشوائية دون أن نفهم حقًا العلاقة بين المكونات، أو العلاقة التي تربط هذه المكونات بالبيئة المادية الخارجية بالطرق التي تحدد كيف نختبر حياتنا. لذا، إذا كنت ستقوم بتحويل أو تكييف نفسك بوعي لتعمل بشكل أكثر فعالية كمتداول، فسوف تحتاج إلى فهم أساسي وعملي للغاية لطبيعة هذه المكونات العقلية وكيفية عملها. وكما سيتم شرحه بعد قليل، هناك اختلافات شاسعة في خصائص البيئة الذهنية (الداخلية) والبيئة المادية (الخارجية) التي تشغل فيها أجسادنا حيزًا. إن فهم هذه الاختلافات هو عنصر أساسي في عملية تغيير نفسك.

كمثال بسيط، الكتاب الذي تقرأه موجود خارجك، في حين أن عنوان الكتاب (أي إدراك عقلك للكتاب) أو أي أفكار أو أحاسيس أخرى قد تشعر بها نتيجة لهذا التصنيف والمعنى الذي تعلقه، كلها تحدث في داخلك. أي شيء يحدث أو يحدث بداخلك سيشكل بيئتك العقلية؛ كل تجاربك وذكرياتك عن تلك التجارب، وكل معتقداتك، وكل الطاقة العاطفية المرتبطة بتلك المعتقدات، وكل مشاعرك، واحتياجاتك، ورغباتك، وتوقعاتك، وأهدافك، وكل أفكارك، بغض النظر عما إذا كنت قد عبرت عن هذه الأفكار في البيئة أم لا، تشكل مشهدك العقلي.

ومع ذلك، قبل أن نستكشف الاختلافات بين البيئتين الداخلية والخارجية، أريد أن أشير إلى خاصية واحدة مشتركة بين الاثنين. كلاهما يتكون من العديد من الأجزاء التي تعمل بشكل مستقل (المناطق" ستكون كلمة أفضل لوصف البيئة الداخلية) التي تتعاون لتشكل الكل. معظم الناس على دراية بأجزاء الجسم، حتى تلك الموجودة داخل تجويف الجسم. تتكون هذه الأجزاء من خلايا لها وظائف مميزة. تعمل بشكل مستقل وتتعاون مع أجزاء الجسم الأخرى. مجموع هذه الأجزاء المتعاونة هو جسمنا. والتوضيح البسيط هو أن العيون ليست آذانًا أو رئتين، بل هي أجزاء متميزة لها وظائف فريدة داخل الكل.

وعلى نفس المنوال، تتكون البيئة الذهنية من عدد من المناطق التعاونية ولكن المستقلة التي تعمل بشكل مستقل والتي تشكل هويتنا بأكملها. على سبيل المثال، الاعتقاد ليس حلمًا، ولا الفكر عاطفة. المعتقدات والأحلام والأفكار والعواطف كلها أجزاء منفصلة من البيئة الذهنية التي تتفاعل بنفس الطريقة (على الأقل من الناحية المفاهيمية) التي تتفاعل بها يديك مع عينيك أو إصبعك مع أنفك أو رئتيك مع قلبك. وأنا أشير إلى ذلك لأن معظم الناس لا يفكرون في بيئاتهم العقلية بهذه الطرق المحددة مع تمييزات دقيقة للغاية بين المناطق المختلفة والطرق التي تعمل بها المكونات داخل تلك المناطق.

وتقدم القائمة التالية بعض الفئات التي قسمت إليها البيئة الذهنية والمكونات المرتبطة بكل فئة والتي سيتم شرحها في الفصول الخمسة التالية.

المشاعر الإيجابية: الحب، السعادة، الفرح، الثقة، السلام، القبول

المشاعر المشحونة سلبيًا: الخوف، الغضب، الكراهية، الغيرة، خيبة الأمل، الارتباك، نفاد الصبر، التوتر، القلق، الخيانة.

الأوهام: الإنكار، والتبرير، والعقلنة، والتشويهات

المعتقدات

النوايا: الأهداف، التطلعات

التوقعات: الرغبات، الرغبات، المطالب

الاحتياجات

الأحلام: أحلام النوم، وأحلام اليقظة

أفكار

مناطق الجذب

ذكريات

الإبداع

الحدس

وليس المقصود من هذا أن يمثل قائمة كاملة بمكونات وفئات البيئة الذهنية. ومع ذلك، فهو شامل بما يكفي لخدمة أهداف هذا الكتاب، وهو إعطائك ما يكفي من المعرفة العملية حول كيفية عملها وتفاعلها لإحداث أي تغييرات تحدد أنها ضرورية للتداول بنجاح.

ما المقصود تحديدًا بالبيئة الذهنية الداخلية؟

أقوم بتعريف البيئة الذهنية كمكان حيث يتم فرز جميع المعلومات الحسية من البيئة المادية (المعلومات الحسية هي الطريقة التي تعمل بها البيئة المادية كقوة على أعيننا وآذاننا وأنفنا وذوقنا ولمسنا) وتصنيفها وتصنيفها وتنظيمها وربطها وتخزينها. تتشكل المعتقدات وترتبط المعاني. البيئة الذهنية هي المكان الذي تتشكل فيه تجاربنا مع العالم الخارجي في بنية معتقدات معقدة حول طبيعة البيئة المادية وعلاقتنا بها.

هناك شيئان أريدك أن تلاحظهما حول هذا التعريف. أولا، إنه محدود، لأنه لا يأخذ في الاعتبار الأنشطة العقلية التي تتولد من الداخل، باستثناء المعلومات الحسية الخارجية. وهذا شيء سأتوسع فيه لاحقًا. ثانيا، أنا لا أدرج الدماغ كجزء من البيئة الذهنية، على الرغم من أن نشاط البيئة الذهنية يحدث داخل الدماغ. (لماذا لا أقوم بتضمين ذلك، سوف يصبح واضحًا في لحظة.)

إحدى الخصائص الأولى التي قد تلاحظها فيما يتعلق بالمكونات العقلية المذكورة هي أنها كلها غير ملموسة. لا يمكنك رؤيتها، أو سماعها، أو لمسها، أو تذوقها، أو شمها، على الأقل ليس كما هي موجودة في البيئة الذهنية. على سبيل المثال، لم يسبق لأي جراح يعمل على أنسجة المخ الحية أن واجه معتقدات مريضه أو أفكاره أو أحلامه أو ذكرياته، على الرغم من أنه كان يعلم أنها موجودة في مكان ما. اكتشف علماء الكيمياء الحيوية الحمض النووي (الحمض النووي الريبي منقوص الأكسجين) أثناء العمل على المستوى الجزيئي لتكوين الأنسجة، وحتى الآن لم يواجهوا أحد المكونات العقلية المذكورة سابقًا. ومع ذلك، فنحن نعلم أنها موجودة لأننا نستطيع تجربة نتائج معتقدات شخص ما أو أفكاره كما يتم التعبير عنها خارجيًا في البيئة المادية من خلال سلوكه.

الآن، لأولئك منكم الذين يسألون أنفسهم كيف توجد هذه المكونات العقلية إذا لم تكن ملموسة ولم يختبرها أحد بشكل مباشر من قبل؟ الجواب هو أنها موجودة كشكل من أشكال الطاقة (والطاقة ليس لها كتلة). على سبيل المثال، سوف يمر الضوء عبر الأشياء المادية أو ينعكس عنها، لكن الضوء لن يزيح أي شيء، والكهرباء سوف تمر عبر الأشياء، ولن تزيحها. الكيانات المكونة من الذرات والجزيئات سوف تحل محل بعضها البعض أثناء تحركها في فضاء بعضها البعض.

لفترة طويلة اعتقد المجتمع العلمي أن الذرة هي أصغر وحدة بناء أساسية في الوجود، ليكتشفوا لاحقًا أن داخل الذرة توجد طاقة. ما لم يكتشفه العلماء بعد هو كيف يمكن لشيء موجود بدون كتلة (الطاقة داخل الذرة) أن يصبح شيئًا له كتلة - الذرة. وبعبارة أخرى، كيف تتحول الطاقة من كونها غير مادية إلى مادية. سُئل ألبرت أينشتاين ذات مرة عن تعريفه للمادة فقال: "المادة هي مجرد طاقة في شكل يمكننا إدراكه بحواسنا". وحتى على المستوى الذري فإن الكتاب الذي تقرأه الآن والكرسي الذي تجلس عليه لقراءته يبدوان لحواسك كأنهما صلبان. ومع ذلك، هذا ليس هو الحال على الإطلاق. لا تستطيع حواسنا إدراك الأشياء كما هي على المستوى الذري حيث كل شيء يدور وهناك مسافة بين الذرات. ومع ذلك، فإن النقطة التي أود توضيحها هي أن كل المادة موجودة كطاقة في أعمق مستوى للوجود (داخل الذرة)، ولكن ليست كل الطاقة موجودة كمادة، كما هو الحال مع الضوء والكهرباء.

بعبارات عامة جدًا، فإن الطاقة الذهنية، كما توجد في أشكالها المتنوعة وغير الملموسة مثل المعتقدات والمشاعر والعواطف وما إلى ذلك، لديها القدرة على العمل كقوة على سلوكنا وبالتالي كقوة في البيئة المادية الخارجية المقابلة للطريقة التي يتم بها التعبير عن هذه الطاقة. على سبيل المثال، الطاقة الذهنية في شكل معتقد أو ذكرى تجربة يمكن أن تحفز الشخص على السير عبر غرفة لتغيير القناة على جهاز التلفزيون الخاص به لأنه يعتقد أن برنامجًا على قناة أخرى أكثر جديرة بالاهتمام أو ممتعًا، أو يعرض سعر سهم أعلى من السعر الأخير لأنه يعتقد أنه يخدم مصلحته، أو يحفز جماهير من الناس على خوض الحرب للدفاع أو الترويج لكل ما يعتقدون أنه يحتاج إلى الدفاع عنه أو الترويج له. هذه الأفعال وتأثيراتها على البيئة هي نتيجة لهذه الطاقة الذهنية التي يتم التعبير عنها خارجيًا.

ما التجربة؟

نحن نختبر العالم بحواسنا الجسدية الخمس. هذه معرفة عامة. ولكن، عندما تتعمق في الأساسيات، ما الذي يحدث بالفعل لتجاربنا مع البيئة أثناء انتقالها من البيئة الخارجية (المادية) إلى البيئة الداخلية (العقلية)؟ إن ما نراه ونسمعه ونلمسه ونذوقه ونشمه على المستوى المادي يتحول إلى نبضات كهربائية من الطاقة ويتم إرسالها إلى الدماغ عبر الجهاز العصبي. أي أنه على المستوى الأساسي، تتحول الخبرة الملموسة للعالم الخارجي إلى طاقة كهربائية غير ملموسة، أي أن الوسط الملموس الذي نختبر فيه حياتنا (البيئة المادية) لا يتمتع بنفس خصائص وخصائص الوسط الذي يمثل ويخزن هذه التجارب في داخلنا (البيئة الذهنية). وسوف ندرس هذه الاختلافات على مستوى عملي أكثر بعد قليل.

إذا كان من غير المعقول في البداية أن نعتقد أن تجاربنا (المعلومات البيئية) تتحول إلى طاقة كهربائية، ففكر في أننا كنا نستخدم شكلاً مماثلاً من التكنولوجيا ميكانيكيًا لسنوات في شكل هواتف وأجهزة كمبيوتر. تقوم أجهزة الكمبيوتر بتخزين المعلومات والأصوات والصور في عدد من وسائط الطاقة المختلفة. تنقل الهواتف الأصوات والصور على شكل كهرباء أو ضوء أو أفران ميكروويف. على الرغم من أن كل هذا أمر شائع، إلا أنه لا يزال هناك شيء رائع حول العملية الحية التي تحول المعلومات الحسية (التجربة الملموسة) إلى كهرباء وتخزنها بهذه الطريقة. كل ما تعلمناه (كأفراد) عن طبيعة وجودنا يتم تخزينه في بيئتنا العقلية على مستوى غير ملموس، في واقع غير مادي (الطاقة حقيقية، لكنها غير مادية لأنها لا تتكون من ذرات وجزيئات، وبالتالي يمكن القول أن الطاقة موجودة في واقع غير مادي).

في وقت سابق، لم أدرج الدماغ كجزء من البيئة الذهنية لأنه موجود على المستوى الملموس من الذرات والجزيئات (الواقع المادي)، في حين أن البيئة الذهنية (الطاقة على شكل معتقدات وذكريات وعواطف وغيرها، عن طبيعة البيئة المادية الناتجة عن تجاربنا) لا توجد على هذا المستوى الملموس. ولمساعدتك على فهم هذا التمييز بين الدماغ والبيئة الذهنية، ضع في اعتبارك أن الدماغ باستثناء البيئة الذهنية لا يختلف عن جهاز كمبيوتر غير متصل بمصدر للطاقة الكهربائية. في هذا التشبيه، تتوافق البيئة الذهنية مع الطاقة الكهربائية التي تجعل الكمبيوتر يعمل ويخزن ويحمل الأشكال المختلفة من المعلومات التي تم تصميم الكمبيوتر للتعامل معها، كما تتوافق أجهزة الكمبيوتر (المادية والميكانيكية والذرات والجزيئات) مع الدماغ.

ولهذا السبب ذكرت في بداية الفصل أن هناك اختلافات شاسعة بين البيئتين الذهنية والمادية. جميع المكونات العقلية التي ذكرتها موجودة على مستوى الطاقة غير الملموسة، والأهم من ذلك، أنها تعمل بنفس خصائص وخصائص الطاقة. لفهم طبيعة البيئة الذهنية، عليك أن تفهم خصائص الطاقة. وبالتالي، فإن ما أنوي القيام به بعد ذلك هو دراسة خصائص وخصائص أشكال الطاقة النموذجية مثل الضوء والكهرباء ومن ثم مقارنتها بخصائص البيئة الذهنية لإنشاء تطابق بين الاثنين.

وأخيرا، في الفصول الخمسة القادمة سوف أقوم بربط كل هذه المواد معا لإعطائك بعض التقنيات العملية جدا لتحسين قدرتك على التداول بفعالية.

كيف تتوافق البيئة الذهنية مع خصائص الطاقة وصفاتها؟

الطاقة غير مادية الأبعاد

كما نعلم بالفعل، فإن الطاقة لا تشغل مساحة في البيئة المادية لأنها لا تزيح أي شيء يشغل مساحة. إن خاصية "عدم وجود مساحة" للطاقة تمنحها جودة غير ذات أبعاد. بمعنى آخر، أي شيء لا يشغل مساحة لن يكون له أيضًا أي أبعاد ملموسة من ارتفاع أو طول أو عرض أو محيط، على الأقل ليس بالطرق التي نفكر بها عادةً في هذه الخصائص. ربما تكون هذه الخاصية غير الأبعاد هي أصعب مفهوم يمكن فهمه حول طبيعة الطاقة، لأنه على الرغم من أن الطاقة غير ذات أبعاد، إلا أنها يمكن أن تتخذ شكلاً ما مرئيًا لأعيننا. وأي شيء مرئي يجب أن يكون له أبعاد يمكننا قياسها. قد يبدو من التناقض الواضح القول بأن الطاقة يمكن أن تتخذ شكلاً مرئيًا ومع ذلك لا يكون لها بعد، لكنها ليست كذلك.

أفضل مثال لتوضيح ذلك هو الصور المجسمة أو التصوير المجسم. من خلال عملية التصوير المجسم يمكنك إنشاء صورة ثلاثية الأبعاد في الضوء المسقط في الفضاء والتي يمكن رؤيتها بالعين، وسوف تبدو وكأنها ذات طول وعرض ومحيط. يمكنك أيضًا قياس طول الصورة أو عرضها؛ ومع ذلك، ستمر يداك عبر الصورة إذا حاولت، لأنه لا يوجد أي شيء هناك حقًا، على الأقل ليس بالمعنى المادي. الصور في الضوء ليس لها أي مادة مادية، لذلك من منظور مادي، فهي أيضًا ليس لها أي بُعد. (بالنسبة للأشياء المادية، الطاقة ليس لها بعد.)

الذكريات أو الصور الذهنية (أي شيء يمكننا رؤيته بأعيننا الداخلية، مثل التصورات أو أحلام اليقظة أو أحلام الليل) يمكن أن تعمل إلى حد كبير مثل صورة ثلاثية الأبعاد من ضوء الليزر - صورة الضوء التي لا تحتوي على مادة مادية - حيث لا يعتبر الفضاء من حيث صلته بالمسافة أو البعد. المساحة الإجمالية المتاحة داخل جماجمنا صغيرة جدًا، خاصة فيما يتعلق بما يتناسب مع المنظور العقلي. يمكننا إنشاء صور ذهنية بأي حجم أو نسبة، مع عدم وجود أي من قيود الأبعاد الموجودة في البيئة المادية لأن هذه الصور، كشكل من أشكال الطاقة، ليس لها مادة فيزيائية وبالتالي توجد في حالة شكلية بدون بعد، ولا تشغل "أي مساحة".

يمكنك بسهولة إثبات هذا المفهوم من خلال تمرين عقلي بسيط. أغمض عينيك وتخيل آخر مكان ذهبت إليه في إجازة. أين بقيت؟ ما الرحلات الجانبية التي قمت بها؟ عندما تخيلت أين ذهبت، هل نهضت وانتقلت من موقعك الحالي في البيئة المادية. هل تخيلت نفسك تنهض من مقعدك لتقوم بجميع الاستعدادات اللازمة لمثل هذه الرحلة؟ هل ركبت سيارتك وقمت بالقيادة ذهنيًا كل ميل إلى وجهتك، كما تفعل لو كنت ذاهبًا بالفعل؟ ربما لا؛ من المرجح أن صورة إجازتك الأخيرة قد برزت في وعيك. يبدو الأمر كما لو تم نقلك على الفور إلى هذه المواقع، بغض النظر عن المساحة أو المسافة التي ستحتاج إلى قطعها للوصول إلى هناك في البيئة المادية. لم يكن هناك "مسافة" بين موقعك الحالي وصورة مكان الإجازة الذي تحتفظ به في ذكرياتك.

توضح طبيعة أحلامنا أيضًا هذه الخاصية غير الأبعاد. أولاً، لا يوجد حد معروف لنوع مشهد الأحلام الذي يمكن أن نجد أنفسنا فيه. يمكن أن تكون الأحلام متنوعة ومتنوعة، إن لم تكن أكثر، مثل البيئة المادية وكلها أكبر بكثير من المساحة المتاحة داخل تجويف جمجمتنا. علاوة على ذلك، في أحلامنا يمكننا تغيير المواقع على الفور دون السفر فعليًا لأي مسافة. على سبيل المثال، يمكن أن تحلم أنك في الطابق السفلي من منزلك ثم في اللحظة التالية تكون في غرفة المعيشة الخاصة بك، دون أن تصعد سلالم الطابق السفلي أو عبر غرف أخرى للوصول إلى هناك.

السرعة

السمة الثانية التي تشترك فيها البيئة الذهنية مع الطاقة هي السرعة. تنتقل الطاقة بمعدل سرعة مرتفع بشكل لا يصدق. فالضوء، على سبيل المثال، يسافر بمعدل 186000 ميل في الثانية، وهي سرعة كافية للسفر حول الأرض حوالي ثماني مرات في ثانية واحدة. وهذا سريع جدًا لدرجة أنه يبدو لحواسنا الجسدية لحظيًا أو متزامنًا. ما أعنيه هو أنها تتحرك بسرعة كبيرة لدرجة أن حواسنا الجسدية لا تستطيع اكتشاف الحركة. من الواضح أننا نستطيع رؤية الضوء، لكن لا يمكننا رؤيته يتحرك من أي مصدر معين إلى نقطة بعيدة. على سبيل المثال، عند تشغيل الضوء في غرفة مظلمة، هل تصبح الغرفة مضاءة على مراحل مع انتقال الضوء من مصدره إلى الجدران؟ لا، بالنسبة لأعيننا، تمتلئ الغرفة بالضوء على الفور، ويبدو أنه في كل مكان في وقت واحد، في ومضة. لم يتم بناء أعيننا بطريقة تمكننا من التمييز في الحركة، لذلك تبدو كما لو أنها لا تتحرك على الإطلاق.

ترتبط هذه الخاصية اللحظية للضوء جيدًا بالبيئة الذهنية. كما أشرت سابقًا، يمكن أن يكون سفر الأحلام، وعادةً ما يكون فوريًا. أثناء قيامك بحلم، قد تكون في لحظة واحدة في منزل وفي اللحظة التالية يمكن أن تكون على الجانب الآخر من العالم. لا يوجد حقًا أي وقت للسفر بين مواقع الأحلام هذه. ومهما كان الأمر، فإن الآلية العقلية تحفز التغيير، فهي تخلق نقلًا متزامنًا، وربما يستغرق وقتًا ماديًا (على مدار الساعة) بقدر الوقت الذي يستغرقه الضوء لملء غرفة مظلمة.

ومع ذلك، هناك خاصية عقلية أخرى (في الواقع أكثر من ظاهرة) توضح بشكل أفضل السرعة التي تعمل بها البيئة الذهنية. وهذا شيء لم يختبره الكثير من الناس، ولكن مع ذلك فقد أبلغ عنه عدد كافٍ من الأشخاص في حوادث منفصلة تمامًا وغير مرتبطة لتأكيد صحته. ما أشير إليه هو ظاهرة وميض حياة الإنسان أمام وعيه على شكل صورة ذهنية مستمرة، منذ الولادة وحتى الحاضر. عادة ما يحدث شيء من هذا القبيل فقط في المواقف القصوى التي تهدد الحياة حيث يعتقد الشخص أنه على بعد لحظات فقط من الموت. في تلك اللحظات القليلة التي تسبق الموت المتوقع، تتم إعادة تجربة المشاهد والأصوات والأذواق والروائح والمشاعر والعواطف في حياة المرء بأكملها.

أنا شخصياً كلما قرأت أو سمعت أحداً يروي عن مثل هذه التجربة، كان ذلك يحيرني. لم أفهم كيف يمكن أن تمر حياة الإنسان بأكملها أمام وعيه في لحظات معدودة، بينما تستغرق تجربتها سنوات. ومع ذلك، بعد قدر كبير من التأمل، خطر لي أن الطاقة التي يتم تخزين تجاربنا فيها تتحرك بسرعات سريعة جدًا بشكل لا يصدق مما يجعل حياتنا تبدو قصيرة جدًا بالمقارنة، مما يجعل من الممكن تمرير جميع تجاربنا في لحظات، بغض النظر عن المدة التي استغرقتها فعليًا للحصول على التجارب.

قد يكون فهم كل هذا أسهل قليلاً إذا تخيلت، كما تخيلت، تجارب مخزنة في تيار من الضوء تشبه إلى حد كبير ما قد تراه عندما تنظر إلى نجم بعيد. هناك علاقة جيدة جدا هنا. على سبيل المثال، يخبرنا العلماء أن العديد من النجوم الأقرب إلى الأرض، بخلاف شمسنا، بعيدة جدًا، لدرجة أنه حتى بسرعة مذهلة تبلغ 186000 ميل في الثانية، لا يزال الضوء المنبعث من هذه النجوم يستغرق مئات السنين للوصول إلى الأرض. هذه المسافة بين النجوم والأرض واسعة جدًا لدرجة أنها تخلق شعاعًا ثابتًا من الضوء يبلغ طوله مليارات التريليونات من الأميال. لذلك، عندما ننظر إلى أي نجم غير شمسنا، فإن ما نراه في الواقع هو الضوء الذي تركه منذ مئات أو حتى آلاف السنين، وبالتالي فإن ما نراه هو ضوء من الماضي البعيد للنجم. الآن، إذا تمكنا من السفر على طول شعاع الضوء هذا للعودة إلى مصدره، فإن ما سنراه هو الضوء من الماضي الأحدث للنجم (أو المستقبل من منظور السفر نحو النجم) كلما اقتربنا منه، حتى وصلنا إلى حاضر النجم. الضوء من الماضي والمستقبل (اعتمادًا على وجهة نظر الفرد) والحاضر سيتواجد في وقت واحد داخل هذا الشعاع.

الآن، تخيل المشاهد والأصوات والأذواق والروائح والمشاعر والعواطف من تجاربنا المخزنة في الطاقة كتيار من الذكريات التي يمكننا السفر عبرها مثل شعاع الضوء هذا، حيث يمكننا استخدام وعينا للتجول بين الماضي البعيد إلى الماضي القريب حتى اللحظة الحالية أو إسقاط هذه الذكريات في المستقبل. إذا كانت الطاقة التي تُخزن فيها تجاربنا يمكن أن تتحرك بسرعات تساوي أو تقترب من سرعة الضوء، فإنها ستقدم تفسيرًا موثوقًا لكيفية انتقال حياة المرء بأكملها أمام وعيه في غضون لحظات. لتوضيح ذلك لنفسك بشكل أكبر، تخيل أن كل تجاربك ممتدة مثل شعاع من الضوء يمكنك السفر عبره بسرعة الضوء. وبهذه السرعة، وحتى في بضع ثوانٍ من وقت السفر، يمكنك الحصول على قدر كبير من المعلومات. على سبيل المثال، إذا قررنا بشكل تعسفي أن الأمر يتطلب 10000 ميل من الطاقة الذهنية الممتدة لاكتساب ما يعادل سنة واحدة من الخبرة، عندها، وبسرعة الضوء، يمكنك اجتياز ما يقرب من 19 عامًا من الذكريات في ثانية واحدة.

إن التعرف على هذه الظاهرة يساعدنا على فهم أحد أصعب المفاهيم حول طبيعة البيئة الذهنية، وهي أنها موجودة خارج الزمن كما نعرفها. وهذا يعني أن حواسنا الجسدية تحبسنا في إدراك بيئة تحدها حدود الزمان والمكان ثلاثي الأبعاد. علينا أن نختبر كل لحظة في تسلسل خطي. لا يمكننا العودة إلى الوراء وتجربة الماضي كما كان موجودًا في البيئة المادية؛ بمجرد أن يمر، فإنه قد ذهب إلى الأبد. ولا يمكننا المضي قدمًا نحو المستقبل. الماضي لم يعد موجودا، والمستقبل لم يعد موجودا بعد. ما هو موجود بالفعل هو هذه التسلسلات التي لا نهاية لها على ما يبدو من "لحظات الآن" التي نختبر فيها حياتنا. ومع ذلك، فإن الطاقة الذهنية التي تتكون منها مكوناتنا الداخلية تعمل خارج مفهومنا الطبيعي للزمان والمكان كما نختبرها في البيئة المادية. في البيئة الذهنية لا توجد حدود مكانية أو قيود زمنية؛ يمكننا أن نفكر في أي اتجاه نشاء: الماضي أو الحاضر أو المستقبل. ومن الناحية النظرية، لن تكون هناك حدود أو حدود لكمية المعلومات التي يمكن تخزينها.

ببساطة، الوقت هو وظيفة إدراكنا للحركة عبر المسافة أو الفضاء ثلاثي الأبعاد. بمعنى آخر، لكي تدرك الزمن، تحتاج إلى عنصرين أساسيين: الفضاء الذي له أبعاد، والحركة. ومن الواضح أن كل من هذه الخصائص موجودة في البيئة المادية. وله خصائص الفضاء ثلاثي الأبعاد الذي يتكون من الطول والارتفاع والعرض أو السمك والمحيط. كما أن البيئة المادية في حركة مستمرة. الشمس والنجوم الأخرى والكواكب وأقمارها كلها في حالة حركة. وعلى الرغم من أننا لا نستطيع إدراك ذلك بشكل مباشر، إلا أن كل شيء مادي يتحرك على المستوى الذري والجزيئي. كل شيء يدور حول شيء أكبر، من أصغر الذرات والجزيئات إلى أكبر النجوم والأنظمة الشمسية، بما في ذلك الذرات والجزيئات الموجودة في أجسامنا.

تعمل حركة دوران الأرض ومدارها حول الشمس كقوة تؤثر على البيئة، حيث تتغير من النهار إلى الليل ومن الليل إلى النهار، مما يؤدي إلى خلق الطقس والفصول بالإضافة إلى عدد لا نهاية له من الدورات البيئية الأخرى. كل هذه الدورات من التغيرات البيئية (بما في ذلك دوراتنا الجسدية للنمو والعمر والتنفس والهضم وما إلى ذلك، الناتجة عن حركة الذرات والجزيئات في خلايانا) تعمل كقوة على حواسنا الجسدية، مما يجعلنا نختبر بيئة متغيرة باستمرار، دورة تلو الأخرى، بطريقة خطية مستقيمة، مما يمنحنا تصورنا للوقت الذي يتحرك دائمًا للأمام. إذا لم نتمكن من إدراك الحركة أو أي نوع من الحركة عبر مساحة ثلاثية الأبعاد لتكون بمثابة نقاط مرجعية لقياس هذه الحركة، فلن نكون قادرين على إدراك مرور الوقت. على سبيل المثال، إذا كنا واعين ولكننا ثابتون بطريقة ما في حالة من تعليق الحركة حيث لا يكون لدينا أي مدخلات حسية، ولا إدراك للحركة من أي نوع، ولا حتى نبضات القلب، فسيكون من المستحيل معرفة الفرق بين بضع ثوانٍ أو بضعة أيام. لقياس الوقت، تحتاج إلى نقطة تبدأ منها ونقطة تصل إليها؛ يمكن قياس هذه النقاط بالمسافة أو الزمن، لكنك تحتاج إلى مساحة ثلاثية الأبعاد للحصول على نقاطك.

نحن نفكر في بيئة أشبه بالتيار حيث يمكن لوعينا أن يتجول بحرية بين الماضي والحاضر والمستقبل دون النظر إلى الزمان أو المكان. علاوة على ذلك، فإن التسلسل الفعلي للحظات الموجودة في البيئة المادية ليس له أي تأثير على الطاقة التي يتم تخزين ذكرياتنا فيها. إن التسلسل الزمني له تأثير فقط على البيئة الذهنية مقارنة بتأثير البيئة على حواسنا من حيث الطاقة. يمكنك بسهولة إثبات ذلك لنفسك من خلال محاولة إعادة بناء الـ 24 ساعة الماضية من ذاكرتك، لحظة بلحظة. صعب، أليس كذلك. حاول الآن أن تفعل ذلك منذ أسبوع مضى. الأشياء الوحيدة التي نتذكرها هي الأحداث المهمة، والتجارب التي كان لها التأثير الأكبر على حواسنا، وتلك التي ترتبط بها أكبر قدر من الطاقة. وذلك لأن التجارب لا تُسجل في ذاكرتنا كلحظات زمنية؛ يتم تخزينها كشحنات من الطاقة. وعلى هذا النحو، ليس لديهم أي علاقة بمرور وقت الساعة المادية.

تذكر أن الطاقة لا توجد على شكل ذرات وجزيئات، وبالتالي بالنسبة لإدراكنا لمرور الوقت، فهي لا تخضع لهذا الدوران المستمر لكل ما هو مادي. يمكن أن تظل الطاقة ثابتة أو نشطة. على سبيل المثال، يمكن أن يذكرك شخص ما أو شيء ما بتجربة حدثت قبل 20 عامًا، وهي تجربة لم تفكر فيها منذ حدوثها. عندما تستغل طاقة تلك الذكريات، ستعيد تجربة المشاهد والأصوات والأذواق والروائح، والأهم من ذلك، مشاعر ذلك الوقت، كما لو أن شيئًا لم يتغير. في عقلك لم يتغير شيء. ظلت الطاقة خاملة لمدة 20 عامًا. يصبح نشطًا إما عندما نختار التفكير أو التفكير فيما هو بداخلنا أو عندما يتم تذكيرنا عن غير قصد بما هو بداخلنا.

من السهل تذكر التجارب الإيجابية (الممتعة: السعيدة، المبهجة، وما إلى ذلك) أو السلبية (المؤلمة: المرعبة، الغاضبة، البغيضة) بسبب كمية أو شدة الطاقة المتضمنة في الحدث. سوف تظهر هذه الأنواع من التجارب في ذكرياتنا الواعية، حسب الرغبة. لكن، حاول أن تتذكر في كل مرة في حياتك أنك قمت فيها بتنظيف أسنانك، أو شربت ماء، أو فتحت باب ثلاجتك، أو ارتديت حذائك وجواربك، فالأمر ليس بهذه السهولة. من الصعب تذكر هذه الأحداث لأن هناك القليل جدًا من الطاقة المرتبطة بكل نوع من هذه التجارب.

إن ذكرياتنا تشبه جيوب الطاقة التي قد ننظمها ترتيبًا زمنيًا حسب التاريخ والوقت، كما في مثال تيار الضوء. لكن كل اللحظات الهادئة بين اللحظات المليئة بالأحداث تبدو وكأنها تختفي دون أثر أو تنضغط وكأنها لم تحدث أبدًا، على الرغم من أننا نعلم أنها حدثت. لا بد أننا ارتدينا أحذيتنا وجواربنا منذ شهر في هذا اليوم لأننا ربما نتذكر المشي بدونها؛ قد يكون ذلك مهمًا بما يكفي لتذكره.

ما نقرأه، على سبيل المثال، عادة ما يُنسى بسرعة لأن تأثير البيئة على حواسنا ضئيل للغاية. الكلمات المطبوعة على الصفحة لها تأثير بصري ضئيل جدًا فيما يتعلق بالأنشطة ذات الطبيعة التجريبية. على سبيل المثال، المشاركة الفعلية في تجربة بيولوجية سيكون لها تأثير أكبر بكثير من منظور الطاقة مقارنة بالقراءة عنها. إن الطاقة اللازمة لتذكر شيء نقرؤه يجب أن تتولد من الداخل في شكل تركيز.

لذا، فإن الطريقة التي نختبر بها وقت الساعة ترتبط بما نشعر به (سواء كان تأثيرًا جسديًا أو عاطفيًا) في أي لحظة. على سبيل المثال، إذا كنت تعاني من الرعب، فقد تبدو كل ثانية من وقت الساعة وكأنها ساعة أو يوم بسهولة. يبدو أن كل لحظة من تجربة مرعبة تدوم إلى الأبد لأن البيئة تعتدي على حواسنا. التأثير مؤلم للغاية لدرجة أننا لا نستطيع الانتظار حتى تنتهي التجربة للخروج من هذا الوضع. ولذلك فإننا نركز اهتمامنا على مدة استمرار الحدث، بينما كنا ننتظر انتهاءه، مما يؤدي إلى إبطاء إحساسنا بالوقت.

يبدو أن التجارب الممتعة تمر بسرعة (ليس لدينا أي مفهوم لمرور الوقت) لأننا في حالة من الفرح والسعادة، ولا شيء يخرجنا من هذه اللحظات لنشعر بشيء أقل من الفرح. نخرج من تلك الحالة الذهنية عندما تبدأ التجربة في التناقص في درجة السعادة مما يجعلنا نركز أكثر على ما نمر به من إزعاج (بدرجة أقل من الفرح، حتى لو كان مللاً) مقارنة بالسعادة التي كنا نشعر بها. عندما يتحول تركيزنا من الفرح (لا يوجد مفهوم لمرور الوقت) إلى "لا أستطيع الانتظار حتى ينتهي هذا"، فإن إحساسنا بالوقت يتباطأ بما يتناسب مع عدم رضانا عن التجربة.

في البيئة المادية، تجري التجارب في لحظات زمنية تمر واحدة تلو الأخرى، بطريقة خطية. إن ما نختبره في لحظات من الزمن (من خلال حواسنا الجسدية) يتحول إلى طاقة كهربائية ويتم تخزينه كذاكرة نسبة إلى درجة تأثير التجربة. الذكريات ليس لها أي قيود يفرضها عليها الزمن لأن الطاقة ليست مادية. الوقت هو اتجاه واحد، بينما في بيئتنا العقلية نحن أحرار في التفكير في ذكرياتنا حسب رغبتنا أو بمجرد رغبتنا في ذلك. يمكننا تجربتها كصورة ذهنية، وأصوات ذهنية، وأذواق ذهنية، وما إلى ذلك. تشكل كل ذكرياتنا جزءًا من هويتنا، ولأنها موجودة كشكل من أشكال الطاقة، فإن لديها القدرة على العمل كقوة على سلوكنا. وبغض النظر عما إذا كنا ندرك هذه القوى المحددة أم لا، فإنها تجعلنا نتحرك عبر البيئة بطرق معينة تتوافق مع ما مررنا به بالفعل لخلق المزيد من التجارب والمزيد من الذكريات.

في الأساس، ما أشير إليه هو أن وجودنا يشمل بعدين مختلفين تمامًا في وقت واحد. نحن نعيش في فضاء ثلاثي الأبعاد وندركه، ونتيجة لذلك، تخضع حواسنا الجسدية لقيود الزمن، حيث تمر لحظة تلو الأخرى بطريقة خطية مستقيمة، بينما نفكر في بُعد حيث لا يوجد الزمان والمكان كما يُدركان في البيئة المادية. الآن، هناك بعض الدلالات النفسية المهمة جدًا ضمن مفهوم عدم وجود الزمان والمكان في البيئة الذهنية، الدلالات التي لها علاقة بقدرتنا على تجربة السعادة، وتلبية احتياجاتنا، وتحقيق أهدافنا، والتي كلها مترادفة في الأساس. ومع ذلك، قبل أن نتناول هذه الآثار، ستحتاج إلى فهم كيفية تخزين التجارب بدرجات متفاوتة من الطاقة المشحونة إيجابيًا أو سلبيًا، وهو ما أسميه "نوعية الطاقة" التي يتم تخزين ذكرياتنا فيها.

الفصل العاشر: كيف تدير الذكريات والارتباطات والمعتقدات المعلومات الواردة من البيئة

منذ اللحظة التي ولدنا فيها في هذا العالم، يعمل وجودنا كقوة على البيئة المادية. نحن نشغل مساحة لا يمكن أن يشغلها أي شخص أو أي شيء آخر. وفي المقابل، تعمل البيئة المادية كقوة على حواسنا الجسدية، مما يخلق علاقة سبب ونتيجة بيننا وبين البيئة. من المهم بالنسبة لك أن تلاحظ الآن، وبالنسبة لبقية الكتاب، أنني أقوم بتعريف البيئة المادية بأوسع معانيها الممكنة، مثل كل شيء خارج أنفسنا، بما في ذلك الأشخاص الآخرون. الآن، على المستوى الأساسي، نحن نخلق الخبرة لأنفسنا بمجرد حقيقة وجودنا. إن الوجود يعني أن حواسنا حية وأننا نتفاعل (نعمل كقوة) مع البيئة، ونغير تركيبها واتساقها أثناء تحركنا من خلالها. على سبيل المثال، تؤدي حركتنا وسلوكنا إلى سلسلة لا نهاية لها من ردود الفعل المتسلسلة التي تغير المشهد بطريقة أو شكل أو شكل. وحتى عندما لا نقوم بتغيير البيئة أو التلاعب بها بطريقة أو بأخرى، فإننا نستمر في شغل مساحة وبالتالي نخضع أنفسنا للقوى الجوية، بالإضافة إلى التسبب في تغييرات في تركيبة الغلاف الجوي بسبب تنفسنا.

تُخزَّن الذكريات في صورة طاقة مشحونة

سيتم تحويل الخبرات الناتجة عن هذا التفاعل المستمر مع البيئة إلى نبضات كهربائية من الطاقة. كنبضات كهربائية من الطاقة، ستحمل التجارب شحنة كهربائية. ستكون الشحنة إيجابية أو سلبية، اعتمادًا على نوع التأثير الذي أحدثته البيئة على حواسنا. على سبيل المثال، يعمل الطفل الباكي كقوة على البيئة. وبشكل أكثر تحديدًا، يصدر الطفل صوتًا يعمل كقوة على طبلة الأذن لكل من هو في محيطه. إن كيفية استجابة البيئة لهذه القوة ستخلق خبرة للطفل وتحدد الشحنة الكهربائية أو نوعية الطاقة التي يتم تسجيلها في ذاكرة الطفل.

"جودة الطاقة" هي الدرجة النسبية للطاقة الموجبة أو السالبة التي يتم تسجيل التجربة فيها. على سبيل المثال، إذا استجابت البيئة للطفل بمداعبة مهدئة، معبرة عن الحب والإحساس بأنه سيتم الاهتمام باحتياجاته، فسيتم تسجيل التجربة في ذاكرة الطفل بدرجة معينة من الطاقة العاطفية المشحونة بشكل إيجابي. وتعتمد درجة الإيجابية على شدة التجربة، أي درجة تأثير البيئة على حواس الطفل. ستؤدي التجارب الممتعة والسعيدة والمبهجة والمحبة إلى تخزين الطاقة الإيجابية الشحنة. أما إذا استجابت البيئة بقسوة، بحيث يكون لها تأثير عنيف على حواس الطفل، بالصراخ (الاعتداء على طبلة الأذن) أو الصفع لإحداث ألم جسدي، فسيتم تسجيل التجربة في ذاكرة الطفل بطاقة عاطفية سالبة الشحنة بنفس درجة شدة التجربة.

هناك مكونان أساسيان يشكلان نوعية الطاقة التي يتم تخزين ذكرياتنا فيها. الأول هو قطبية الشحنة، والتي يمكن أن تكون موجبة أو محايدة أو سلبية. المكون الثاني هو شدة الشحنة التي تتراوح من الإيجابية الشديدة، والتي ستكون تجربة ذات كثافة قصوى تخلق شعورًا بالابتهاج، إلى السلبية الشديدة، والتي ستكون تجربة رعب جامح. تعد جودة الطاقة مفهومًا مهمًا يجب عليك فهمه لأنه يؤثر على نوع المعتقدات التي نشكلها حول طبيعة البيئة، والتي تؤثر بدورها على كيفية إدراكنا للمعلومات وتفاعلنا مع البيئة.

خصائص الطاقة موجبة الشحنة

الطاقة الإيجابية توسعية. فهو يعزز النمو العقلي أو التعلم من خلال خلق شعور بالثقة، والذي يؤدي بدوره إلى الانفتاح على استكشاف واكتشاف المجهول. إنني أعرّف المجهول بأنه أي شيء موجود كاحتمال في البيئة المادية والذي لا يتواجد بعد بشكل ما في البيئة الذهنية للفرد. تعمل الطاقة الإيجابية على إدامة إحساسنا الطبيعي والطفولي بالفضول والتعجب تجاه البيئة التي ولدنا بها جميعًا.

ومن خلال اتباع اهتمامات إحساسنا الطبيعي بالفضول، فإننا نتفاعل مع البيئة لخلق الخبرة وتعلم شيء لم نكن نعرفه من قبل، وبالتالي توليد شعور بالإثارة حول الحياة، بالإضافة إلى زيادة قدرتنا على العمل في البيئة بشكل أكثر فعالية لأننا مستمرون في تعلم المزيد عن الطريقة التي توجد بها الأشياء. هناك علاقة مباشرة بين مدى السماح لأنفسنا بالتعرف على طبيعة البيئة ودرجة الطاقة السلبية المشحونة في بيئتنا العقلية. أنا أقول ذلك بهذه الطريقة مع التركيز على الجانب السلبي لأن التعلم سيتم بشكل طبيعي تمامًا إذا لم يكن هناك أي شيء في البيئة الداخلية لإيقافه. بمعنى آخر، يعد غياب الخوف (الطاقة سالبة الشحنة) عاملاً حاسمًا في تحديد ما إذا كنا سنجعل أنفسنا متاحين لتعلم أي شيء جديد والاستمرار في النمو العقلي أم لا.

على سبيل المثال، قم برمي طفل في الهواء بشكل هزلي وامسك به وسوف يتوسل إليك أن تفعل ذلك مرارًا وتكرارًا. هذه هي طريقته في التفاعل مع البيئة لإدامة مشاعر التجربة المشحونة بشكل إيجابي. الطاقة الإيجابية توسعية، وتجبرنا على التفاعل مع البيئة لخلق المزيد من الخبرة لأنفسنا. كلما زادت خبرتنا كلما تعلمنا أكثر عن طبيعة البيئة. كلما تعلمنا أكثر عن طبيعة البيئة، كلما زادت قدرتنا على التفاعل معها بشكل أكثر فعالية لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا. تمنحنا الذكريات المشحونة بشكل إيجابي هذا الشعور بالثقة الذي يسمح لنا بالخروج لتجربة شيء جديد يؤدي إلى النمو العقلي.

خصائص الطاقة سالبة الشحنة

الآن، قم بإلقاء نفس الطفل في الهواء لأول مرة، كما في المثال السابق، ولكن بدلاً من الإمساك به، قم بإسقاطه عن طريق الخطأ، ولن يقتصر الأمر على أنه لن يطلب منك القيام بذلك مرة أخرى، بل سوف يرتعد خوفًا من نفس الاقتراح. الاختلاف في سلوكه بالطبع هو نتيجة الاختلافات بين التجربتين. في المثال الأول، كانت التجربة ممتعة، مما أدى إلى تخزين طاقة موجبة الشحنة. وفي المثال الثاني، كانت التجربة مؤلمة، مما أدى إلى تخزين طاقة سالبة الشحنة.

بغض النظر عما إذا كنا نتصرف كقوة على البيئة (سلوك مدفوع بشعورنا بالفضول) وحصلنا على رد فعل مؤلم غير متوقع أو غير مقصود، أو أن البيئة، التي لم نبدأها من قبلنا (بخلاف حقيقة وجودنا)، تصرفت كقوة علينا بطريقة أدت إلى الألم، فإن التجربة ستؤدي إلى تكوين ذاكرة سالبة الشحنة. ستولد الذكريات المؤلمة الخوف، مما يجعلنا ننظر إلى البيئة على أنها تهديد لقدرتها على التسبب في المزيد من الألم في لحظة ما في المستقبل. إن الطريقة التي سننظر بها إلى الأمر على أنه تهديد ستتوافق مع ذكرياتنا عن التجارب التي أدت إلى الألم في ظروف أو ظروف مماثلة (الأشياء التي نخافها في البيئة هي تلك الأشياء التي تعلمنا أن ندرك أنها تمثل تهديدًا).

وعلى النقيض من مشاعر الثقة والرفاهية الناتجة عن التجارب المشحونة بشكل إيجابي، يعمل الخوف كقوة مقيدة أو مثبطة لكل من سلوكنا وإدراكنا للمعلومات البيئية. أنا متأكد من أن كل من قرأ هذا الكتاب في مرحلة ما قد شهد التأثيرات التي يمكن أن يحدثها الخوف على سلوك الفرد. يمكن أن يجعلنا نهرب من موقف خطير بشكل واضح أو يشل حركتنا تمامًا إلى النقطة التي لن يستجيب فيها جسمنا لأي أمر واعي. الخوف يحد بشكل كبير من خياراتنا. إنه يجعلنا نتفاعل مع البيئة بطرق تقتصر على بنية ذكرياتنا، بغض النظر عما قد تقدمه البيئة في طريق تجربة جديدة، أو يجعلنا نتجنب التجربة تمامًا. التفاعل مع البيئة يؤدي إلى الخبرة، والخبرة تؤدي إلى التعلم. إذا اختبرنا الحاضر البيئي بناءً على ماضينا الفردي، أو تجنبنا التجربة تمامًا، فإننا لا نتعلم ما يتم تقديمه أو ما هو متاح لتعلمه عن طبيعة البيئة.

النتيجة النهائية للتجربة المؤلمة هي أنها تخلق ذاكرة سالبة الشحنة، والتي بدورها تخلق وتديم دائرة من الخوف. ثم تخلق دورات الخوف دورات من السخط وعدم الرضا لأننا نتجنب التجربة. عندما نتجنب التجربة، فإننا نقطع أنفسنا عن الفرح الذي نشعر به عندما نتعلم. وكما أن الدورات الإيجابية توسعية، فإن الدورات السلبية تنكسية. تمنعنا ذكرياتنا المؤلمة من تعلم كيفية التفاعل مع البيئة بطرق فعالة ومرضية من شأنها أن تؤدي إلى حياة أكثر سعادة وإشباعًا لأننا لا نتعلم ما نحتاج إلى معرفته لتجربة شيء مختلف.

يحد الخوف من نطاق سلوكنا وإدراكنا للمعلومات البيئية. إن الطرق التي يحد بها سلوكنا واضحة. ومع ذلك، هناك العديد من الطرق التي يؤثر بها الخوف على إدراكنا والتي ليست واضحة تمامًا؛ في الواقع، قد تكون بعض الطرق خفية جدًا ويصعب التعرف عليها، حتى يتعلم المرء ما الذي يجب البحث عنه. كمتداولين، من الضروري أن تكون قادرًا على مراقبة سلوك السوق من رؤية موضوعية. للمراقبة بموضوعية، ستحتاج إلى تعلم كيفية التعرف على مجموعة متنوعة من المخاوف الخفية التي ستدمر قدرتك على أن تكون موضوعيًا دون أن تعرف ذلك حقًا. هذا هو الموضوع الذي سأغطيه بعمق أكبر بكثير. ومع ذلك، قبل أن أتمكن من القيام بذلك، عليك أن تفهم طبيعة الارتباطات وكيف يخلق الإدراك حلقة طاقة بين البيئة البيئة الذهنية الداخلية والبيئة المادية الخارجية.

الارتباطات الذهنية

يبدو أن الارتباطات هي سمة طبيعية للطريقة التي نفكر بها. وهذا يعني أن أدمغتنا موصولة بطريقة تربط أشكالًا مماثلة من المعلومات البيئية معًا تلقائيًا. ونحن نفعل هذا في الأساس بطريقتين. أولاً، هناك ميل طبيعي لتصنيف الأشخاص والأشياء بناءً على بعض الخصائص البارزة ثم تصنيفهم إلى مجموعات ترابطية. بعد أن نقوم بتصنيف المجموعات حسب الجنس، ولون الشعر، ولون البشرة، والمهنة، والحالة الاقتصادية، والخلفية التعليمية، وما إلى ذلك، نقوم بعد ذلك بربط أي خبرة أو معرفة لدينا عن المجموعة مع كل شخص وكل شيء له نفس الخصائص. على سبيل المثال، إذا مررنا بتجربة مؤلمة مع شخص لديه لون بشرة مختلف عن لون بشرتنا، فسوف نربط تلقائيًا كل شخص بلون بشرته بخصائص تلك التجربة.

الطريقة الثانية التي نربط بها هي ربط المعلومات الحسية الدخيلة ببعض الأحداث. سنقوم تلقائيًا بربط ما نشمه أو نتذوقه أو نسمعه أو نراه مع جودة الطاقة في التجربة الأساسية. على سبيل المثال، فإن الطفل الذي يتعرض للضرب سوف يربط جميع المعلومات البيئية الأخرى التي تلتقطها حواسه عن غير قصد مع الألم الذي يشعر به من الضرب. إن ما يسمعه، ويشمه، ويذوقه، ويراه سيكون مرتبطًا جميعًا بكثافة القوة المطبقة على جسده. لذلك، إذا كانت هناك أغنية يتم تشغيلها على الراديو أو كانت هناك رائحة مميزة في الهواء في نفس الوقت الذي كان يشعر فيه بالألم، فسوف يربط الأغنية أو الرائحة بالألم.

الآن، كلا هذين التمييزين البيئيين (أغنية معينة ورائحة معينة) سوف يرتبطان بالطاقة السلبية في بيئته العقلية. عندما كان الطفل يتلقى الضرب، ربما لم يلاحظ الأغنية أو الرائحة، لأن انتباهه كان يركز بشكل واضح في اتجاهات أخرى. ومع ذلك، في المستقبل عندما يسمع تلك الأغنية أو يشم تلك الرائحة المعينة، فسوف يتسبب ذلك تلقائيًا في تجربة الطاقة السلبية المرتبطة بالصفع. حتى لو مرت سنوات وهو يستمتع بآخر ما يدور في ذهنه وهو ذكرى ذلك الضرب، فإذا سمع تلك الأغنية المعينة أو اشتم تلك الرائحة المعينة، ستعيده إلى ذلك الوقت كما لو كانت اللحظة الحالية، وتغير تجربته من السعادة إلى الغضب أو الحزن أو الذنب.

وبطبيعة الحال، هذا المبدأ نفسه ينطبق أيضًا على التجارب الإيجابية. وخير مثال على ذلك هو أن العديد من الأزواج لديهم "أغنية" يربطونها ببعض التجارب الجنسية أو المحبة المكثفة. عندما يسمعون "أغنيتهم"، فإن ذلك سيضعهم عقليًا في مشاعر التجربة المرتبطة بالأغنية. في الواقع، يمكن أن ترمز الأغنية في النهاية إلى جودة العلاقة بأكملها حيث ستعمل جميع الذكريات والعواطف المرتبطة بتلك الذكريات عبر وعيهم عند سماع الأغنية.

الارتباطات هي وظيفة تلقائية للطريقة التي يتم بها تنظيم المعلومات في أنظمتنا العقلية. معظم هذه الارتباطات غير مقصودة، مما يعني أن لدينا طاقة مشحونة إيجابيًا أو سلبيًا مرتبطة بعناصر مختلفة من البيئة، ونحن لا ندرك ذلك بشكل واعي. يمكننا أن نرى أو نسمع أو نتذوق أو نشم أشياء معينة والتي بدورها تجعلنا نشعر بالعواطف ولا نعرف السبب لأننا لا نتذكر بوعي ربط المعلومات الحسية الدخيلة بالحدث الأساسي.

حلقة الطاقة بين البيئتين المادية والذهنية

لا يستطيع أي منا الوصول إلى "جميع" المعلومات البيئية الموجودة في أي لحظة. حواسنا ليست مصممة للسماح لنا بالتقاط (رؤية، سماع، لمس، تذوق، أو شم) كل شيء مرة واحدة. إذا لم نتمكن من إدراك كل ذلك، فيجب أن يكون لدينا آلية ما نختار من خلالها ونختار ما ندركه ونوليه اهتمامنا واعتبارنا. ما نتعلمه يخلق حلقة طاقة بين البيئة الداخلية والخارجية. يمكننا أن نسمي هذا إدراك حلقة الطاقة. "الإدراك" هو التعرف - بأعيننا وآذاننا وأنفنا وذوقنا ولمسنا - في البيئة المادية على ما تعلمناه بالفعل عنه. تعمل الطاقة الذهنية جنبًا إلى جنب مع حواسنا الجسدية لفصل وتصنيف وتنظيم المعلومات البيئية بناءً على التمييز الذي تعلمنا القيام به. نحن ندرك ما تعلمناه في البيئة لأنه موجود بالفعل بداخلنا. يجب أن يكون هناك إطار عقلي لقبول المعلومات؛ وإلا فسيتم رفضه، أو تصنيفه على أنه لا معنى له، أو عدم إدراكه على الإطلاق، إلا إذا كنا بالطبع على استعداد لبناء إطار له - أن نكون منفتحين للتعلم.

الفروق

تؤدي الفروق إلى عمليات فصل في المعلومات البيئية حيث لم يكن هناك فصل سابق. لن يميز الطفل بين الملعقة وقلم الرصاص حتى يعلمه أحد الفرق. وإلا فإنه سيضع الاثنين بشكل غريزي في فمه، حتى تعمل المعلومات المخزنة في بيئته العقلية كقوة على إدراكه للتمييز بين الاثنين. تقدم الكائنات البيئية معلومات عن نفسها، ولكن المعلومات التي يتم إدراكها موجودة بالفعل داخل كل فرد، إلا إذا كانت هذه تجربة لأول مرة. الملعقة والمعلومات حول ماهيتها تخلق حلقة طاقة بين الداخل والخارج، حيث قبل أن يتم التمييز بين الملعقة والقلم الرصاص، يندرجان في نفس فئة الشيء الذي يوضع في الفم. أي شيء لا نعرفه، ولكنه موجود في البيئة كاحتمال، هو تمييز لم نتعلم كيفية القيام به بعد. إذا لم نتعلم كيفية التمييز، فلن ندرك الأنواع المختلفة من المعلومات التي تقدمها البيئة عن نفسها.

على سبيل المثال، إذا قمت بفتح جهاز الكمبيوتر الخاص بي، فإن ما سألاحظه سيكون مختلفًا تمامًا عن ما يراه فني إصلاح الكمبيوتر الماهر. جميع الأجزاء المختلفة التي تقدم معلومات عن نفسها لا تعني شيئًا تقريبًا بالنسبة لي لأنه لا يوجد أي معنى بداخلي. جميع الأجزاء التي ستراها عيني تندرج ضمن هذه الفئة الكبيرة لأنني لم أتعلم كيفية التمييز بين الأجزاء المختلفة، في حين أن الفني سوف ينظر إلى الأجزاء بطريقة مختلفة تمامًا لأنه يفهم عمل الأجزاء والعلاقة التي تربطها ببعضها البعض. وهذا الفهم هو الإطار العقلي الذي يبني الطريقة المحددة التي يدرك بها الأجزاء. ستقدم الأجزاء معلومات عن نفسها لم أتمكن من إدراكها لأنني لا أملك البنية العقلية اللازمة لإدراكها.

إن تعلم كيفية قراءة الأسواق للتعرف على الفرصة هو مثال آخر لتوضيح حلقة الطاقة هذه بين الداخل والخارج والتي نسميها الإدراك. يعمل المتداولون كقوة في السوق لتحريك الأسعار. وبما أن معظم المتداولين لا يخططون لصفقاتهم أو يريدون تحمل مسؤولية نتائجها، فإنهم معرضون بشدة للتصرف بناءً على أي عدد من المخاوف. المتداولون الذين لديهم دافع للتصرف بدافع الخوف لا يدركون بشكل عام أن خوفهم يقلل بشكل كبير من الخيارات التي يعتبرونها متاحة، مما يجعل سلوكهم قابلاً للتنبؤ به للغاية بالنسبة لمراقب موضوعي (شخص لم يقع في نفس دورات الخوف). لذلك، في ظل ظروف سوق معينة، ستحاول مجموعات كبيرة من المتداولين القيام بنفس الشيء - بسبب ما يخشون حدوثه أو عدم حدوثه - وهو الإخلال بالتوازن، مما يجبر الأسعار على التحرك في اتجاه واحد. إذا لم تكن قد تعلمت بعد كيفية التعرف على هذه الحالات، فمن الطبيعي أنك لن تدركها عند وجودها لأنه يجب أن تكون هناك حلقة طاقة بين البيئتين الداخلية والخارجية حتى يحدث الإدراك.

أنا متأكد من أن الجميع قد مروا بتجربة قراءة مواد غير مألوفة للمرة الثانية أو الثالثة أو الرابعة وإدراك شيء جديد مع كل قراءة لاحقة. ماذا يحدث هنا؟ مع كل قراءة، فإنك تقوم ببناء إطار عقلي يمكّنك من التعرف على ما كان متاحًا ولكن لم يكن بإمكانك إدراكه عندما قرأته مسبقًا. أي أن كل البصيرة الجديدة التي اكتسبتها مع كل قراءة كانت متاحة من الكتاب لحظة التقاطك له في المرة الأولى. ومع ذلك، لم تكن قادرًا على إدراك ما تقدمه من رؤى أو تفاهمات حتى قمت بإنشاء حلقة طاقة مكنتك من إدراكها؛ وبخلاف ذلك، تتم قراءة الكلمات ولكن الرؤية تمر دون أن يلاحظها أحد تمامًا على الرغم من أنك تنظر إليها مباشرةً.

في أي لحظة هناك فرق شاسع بين ما يدركه كل واحد منا وما هو متاح بالفعل في طريق التمييز المحتمل من منظور البيئة. لنأخذ على سبيل المثال مندوب المبيعات الذي تعلم كيفية التعرف على اللحظة الأكثر ملاءمة لطلب الطلب وإغلاق عملية البيع. أو ميكانيكي سيارات يعرف بالضبط ما هو الخطأ في السيارة من خلال نوع الأصوات التي تصدرها. بالنسبة إلى مندوبي المبيعات أو ميكانيكي السيارات عديمي الخبرة، ستبدو هذه القدرات مثل السحر لأنهم سيفترضون أنهم يسمعون أو يرون نفس الأشياء مثل نظرائهم ذوي الخبرة. ومع ذلك، ليس هذا هو الحال. إنهم لا يسمعون أو يرون نفس المعلومات على الرغم من أنهم في نفس مقابلة المبيعات أو يستمعون إلى نفس السيارة في نفس اللحظة بالضبط. إنهم في الواقع يدركون معلومات بيئية مختلفة بسبب الاختلافات في بنية البيئات العقلية الخاصة بهم. المعلومات التي تشير إلى اللحظة المحددة لطلب أمر إغلاق عملية البيع لا يمكن تمييزها عن أي شيء آخر بالنسبة إلى مندوب المبيعات عديم الخبرة. وينطبق الشيء نفسه على ميكانيكي السيارات عديم الخبرة. وبالتالي، لن يدرك أحد وجود هذه المعلومات حتى يتعلم كيفية التمييز المناسب. إذا لم يكن هناك شخص ما ليعلمهم كيفية إجراء هذه التمييزات الأكثر دقة والتي تشير إلى اللحظة الأكثر ملاءمة للسؤال، فقد لا يعلمون أبدًا بوجود مثل هذه المعلومات. ومن خلال تعلم كيفية التمييز أكثر، فإننا نزيد من عمق مستوى فهمنا لعلاقة السبب والنتيجة بين كل شيء موجود.

كيف تشكِّل إدراكاتنا تجاربنا

نحن نختبر البيئة من خلال حواسنا. على المستوى الأساسي يتحول العالم إلى نبضات كهربائية من الطاقة، طاقة تحمل المعلومات، بالإضافة إلى مشاعر وعواطف تتراوح من السعادة القصوى إلى الغضب، والغبطة إلى اليأس، والحب إلى الكراهية، وكل درجات المشاعر والعواطف بينهما. كل لقاء مع البيئة لأول مرة يخلق ذاكرة أو تمييزًا أو ارتباطًا لم يكن موجودًا من قبل. اللقاء الأول هو أي تجربة فريدة من نوعها تمامًا، مثل تعلم معنى كلمة لم نسمعها من قبل، ولا يوجد شيء في بيئتنا العقلية يمكن ربطها به. هذه الذكريات والتمييزات والارتباطات الجديدة تشكل إطارًا عقليًا يشكل ما تعلمناه عن طبيعة البيئة الخارجية.

بمجرد أن نتعلم شيئًا ما، ستعمل الطاقة الذهنية كقوة على حواسنا للتعرف في البيئة على ما تعلمناه عنه. إذن هناك تدفق للطاقة في اتجاهين؛ أولاً، نتعلم شيئًا ما من خلال بعض التجارب الفريدة؛ ومن ثم، ندرك ما تعلمناه في البيئة. الخوف هو مثال مثالي لتوضيح هذا المفهوم. نشعر بالخوف عندما ندرك في البيئة أن أي شيء تعلمناه يمكن أن يسبب لنا الألم. سنشعر بهذا الخوف وبالتالي نمر بتجربة مخيفة لأن الطاقة المشحونة سلبيًا في ذكرياتنا وتمييزاتنا وارتباطاتنا ستعمل كقوة على أعيننا وآذاننا وأنفنا وحاسة اللمس لنتعرف في البيئة على أي شيء مشابه لما تعلمناه بالفعل يمكن أن يسبب الألم.

لذلك عندما ندرك شيئًا ما (مع إدراك ما تعلمناه بالفعل) في البيئة، تعمل الطاقة الذهنية كقوة على حواسنا، بدلاً من أن تعمل البيئة كقوة على حواسنا. بمعنى آخر، الشروط متشابهة أو مطابقة لما نعرفه بالفعل، وبالتالي يمكننا أن نعلق بعض المعنى على المعلومات. البيئة لا تخلق المعنى كما هو الحال في اللقاء الأول؛ المعنى موجود بالفعل داخلنا، وفي الجوهر نحن نخلق التجربة بالطريقة التي ندركها بها، من خلال ذكرياتنا وتمييزاتنا وارتباطاتنا.

ولهذا السبب يمكن لمجموعة من الأشخاص أن يكونوا جميعًا في نفس الموقع، ويتعرضون لنفس المعلومات البيئية، ثم بعد ذلك يصفون الحدث بطريقة مختلفة. كان الحدث مختلفًا بالنسبة لكل فرد، لأن الجميع عاشوه بشكل مختلف. وكانت تجربتهم بمثابة وظيفة لبنية بيئتهم العقلية. سيقوم كل فرد بإنشاء ارتباطات مختلفة بنفس المعلومات ثم يختبر درجات متفاوتة من الطاقة الإيجابية أو السلبية المرتبطة بتلك الارتباطات. سيقوم كل فرد بعمل تمييزات مختلفة بنفس المعلومات، مما يضع في الواقع معنى مختلفًا عليها. سيتكون كل معنى من درجات متفاوتة من الطاقة الإيجابية أو السلبية، وبالتالي خلق تجربة مختلفة مقارنة بتجربة أي شخص آخر. سيختبر كل شخص مقدار الوقت الذي استغرقه الحدث بشكل مختلف، اعتمادًا على ما إذا كانوا يدركون التجربة بطاقة موجبة الشحنة في الغالب (يتسارع الوقت) أو طاقة مشحونة سلبيًا (يتباطأ الوقت). وبدون أخذ كل هذه المتغيرات العقلية في الاعتبار، فليس من المستغرب أن يشعر الناس بالإحباط تجاه بعضهم البعض عندما لا يتمكنون من الاتفاق على ما حدث. كانت رواية كل شخص لما حدث فريدة من نوعها، لأن الطريقة التي يختبر بها كل منا البيئة الخارجية تتحدد من خلال كيفية إدراكنا لها، وكيفية إدراكنا لها هي وظيفة لما هو موجود بالفعل بداخلنا ما لم نكن في طور تعلم شيء جديد.

وتتمثل الآثار المترتبة على ذلك في أن الكثير مما نختبره في البيئة الخارجية يتشكل من الداخل، وليس من الخارج كما يفترض معظم الناس. بمعنى آخر، تجاربنا الأولى تشكل المعنى، وكذلك تحدد نوعية الطاقة المرتبطة بهذا المعنى، وبعد ذلك بمجرد وجود المعنى داخلنا، فإنه يشكل تجربتنا مع الخارج من خلال الطريقة التي ننتقي بها ونختار المعلومات وكيف نشعر تجاه تلك المعلومات.

وهذا مفهوم مهم للغاية، لذا سأعطيكم مثالاً آخر لتوضيح كيف تشكل تصوراتنا الطريقة التي نختبر بها البيئة. لنفترض أنني أقترب من تمثال لرجل. في البداية، أنظر إلى التمثال وجهًا لوجه، وأشعر باللامبالاة؛ أي أن ما أراه لا يثير أي مشاعر معينة. بعد ذلك، أتجول حول التمثال وأغير زاوية رؤيتي حتى أنظر إليه من الجانب. عندما أنظر إلى الملف الشخصي، يذكرني الوجه بشخص (جمعية) أحبه كثيرًا ولم أره منذ سنوات. من هذا المنظور الجديد، سيأخذ التمثال معنى جديدًا يغير تجربتي من الحيادية العاطفية إلى بعض مشاعر الحنين القوية عندما أفكر في مدى افتقادي لهذا الشخص.

كانت الطاقة التي اكتسبتها من تجربة ذلك التمثال وتلك اللحظة بالذات في البيئة بداخلي حتى قبل أن أنظر إليه. الطاقة التي غيرت المشاعر التي كنت أشعر بها لم تأت من التمثال أو لها علاقة بذلك التمثال. لقد دفعتني بنيتي العقلية الفريدة إلى تجربة هذا التمثال بالطريقة التي قمت بها. لقد اتخذ الأمر معنى جديدًا عندما غيرت وجهة نظري بسبب الطريقة التي تصرفت بها الطاقة التي كانت بداخلي بالفعل على إدراكي. لو لم تكن لدي التجارب الإيجابية مع الشخص الذي يذكرني به التمثال، لكنت سأستمر في تجربة اللامبالاة عندما أنظر إليه.

العلاقة بين الإدراك والانفعالات

إن الطاقة التي تحدد ما نشعر به (الحب/الكراهية، السعادة/الغضب، الثقة/الخوف، وما إلى ذلك) في العديد من الظروف والمواقف لا تأتي من البيئة. هذه المشاعر والعواطف هي بالفعل جزء منا، وسوف نشعر بها تلقائيًا عندما يكون هناك تطابق (إدراك) بين ما هو موجود بالخارج في الوقت الحالي وما هو موجود بداخلنا بالفعل نتيجة لتجاربنا السابقة. على سبيل المثال، تخيل أبًا يمسك ابنه البالغ من العمر خمس سنوات بيد واحدة، ويصرخ "أيها الأحمق الغبي" بينما يضربه باليد الأخرى. ولنفترض أن هذه هي المرة الأولى التي يسمع فيها الطفل كلمة غبي أو أحمق. ربما لا يعرف الآن ما تعنيه الكلمات في سياق البالغين، لكنه بالتأكيد سيربط الكلمات بالألم الذي يشعر به في جسده وكذلك في أذنيه. ومن تلك النقطة فصاعدًا، سيكون لهذه الكلمات شحنة سلبية قوية مرتبطة بها في بيئته العقلية. الآن، عندما يواجه هذه الكلمات في البيئة مرة أخرى في لحظة ما في المستقبل، سيكون قادرًا على التعرف عليها لأنه اختبر هذه الكلمات - فهي موجودة كتمييز في بيئته العقلية. ونتيجة للطريقة التي تعلم بها معنى هذه الكلمات، كيف سيؤثر إدراكه لها على تجربته لها؟ فكلما سمع كلمة "غبي" أو "أحمق" سيشعر بالطاقة السلبية المرتبطة بهذه الكلمات في بيئته العقلية وبالتالي يختبر البيئة المادية بطريقة مؤلمة. فهل تحتاج البيئة إلى الاعتداء عليه جسدياً كما في التجربة الأولى، ليشعر بهذا الألم؟ لا، كل ما عليه فعله هو سماع الكلمات وسيشعر بالألم. بعد أول لقاء له بهذه الكلمات، ليس من الضروري أن يأتي الألم مباشرة من البيئة المحيطة به لأنه موجود بداخله بالفعل. هل سيحدث أي فرق، من وجهة نظر البيئة، إذا تم نطق الكلمات دون أي نية على الإطلاق لتسبب له أي ألم أو دون أي وعي بأنها يمكن أن تسبب له الشعور بالألم. مرة أخرى، لا. لن يكون قادرًا على إدراك مقصد البيئة على أنه أي شيء سوى الرغبة في التسبب له بالألم لأن هذا هو بالضبط ما يختبره عندما يسمع تلك الكلمات. كيف يمكن أن يعرف أن هناك معاني بديلة أخرى لهذه الكلمات أو أنه يمكن استخدامها أيضًا في سياق المتعة الطيبة؟ لم يستطع، لأنه لم يسبق له تجربة تلك الكلمات في أي نوع من السياق الممتع، ولم يتعلم كيفية التمييز بعد. ومن وجهة نظر بيئته العقلية، لا توجد احتمالات بديلة أخرى لمعنى هذه الكلمات. علاوة على ذلك، قد لا يتعلم أبدًا كيفية التمييز بين الكلمات، لأنه في كل مرة يسمع فيها كلمتي "غبي" أو "أحمق"، سوف ينظر إليهما بطريقة مؤلمة، وبالتالي يخلق تجربة الألم، والتي بدورها ستعزز الطاقة السلبية المرتبطة بالفعل بمعنى تلك الكلمات. من التجربة الأولى إلى المستقبل، سيكون مقيدًا بنسخة واحدة فقط من الطريقة التي يمكنه بها تجربة تلك الكلمات.

في أي لحظة، هناك مجموعة كاملة من الخبرات المتاحة من البيئة. إن ما نختبره كأفراد سيكون بمثابة وظيفة لما ندركه، إلا إذا كنا في وضع التعلم. بمعنى آخر، ما نختبره في أي لحظة يتشكل من خلال ما هو موجود بالفعل بداخلنا (الذكريات، والتمييزات، والارتباطات، والمعتقدات)، وما هو موجود بالفعل بداخلنا قد لا يكون قريبًا على الإطلاق مما تقدمه البيئة في طريق الخبرة. عندما نكون في وضع التعلم فإننا نفتح أنفسنا لتعلم فروق جديدة ومعاني بديلة لتوسيع ما نعرفه عن طبيعة البيئة.

تجاربنا تشكل معانينا ومن ثم تشكل المعاني تجاربنا للمستقبل. اسمحوا لي أن أوضح لك هذا المفهوم. كنت أشاهد برنامجًا تلفزيونيًا محليًا في ربيع عام 1987 بعنوان "مسكتك شيكاغو". كان الأمر يتعلق ببعض المشاهير المحليين الذين لعبوا نكاتًا عملية على شخصيات بارزة أخرى في شيكاغو. في أحد أجزاء البرنامج، استأجرت المحطة التليفزيونية رجلاً ليقف على الرصيف على طول شارع ميشيغان حاملاً لافتة كتب عليها "أموال مجانية - اليوم فقط". (لأولئك الذين ليسوا على دراية بشيكاغو، فإن شارع ميشيغان هو موطن للعديد من المتاجر والبوتيكات الأكثر تكلفة والأكثر عصرية في المدينة.) كانت جيوب الرجل مليئة بالنقود، وقد تلقى تعليمات بإعطاء المال لأي شخص يطلبه. بالنظر إلى أن شارع ميشيغان هو أحد أكثر المناطق ازدحامًا في المدينة، كم عدد الأشخاص الذين في رأيك قبلوا عرضه وطلبوا بعض المال؟

من بين جميع الأشخاص الذين مروا وقرأوا اللافتة، توقف شخص واحد فقط وقال: "رائع! هل يمكنني الحصول على ربع دولار لشراء حافلة نقل؟" وإلا فلن يقترب منه أحد. في النهاية شعر بالإحباط وبدأ بالصراخ، "هل تريد أي أموال؟ من فضلك خذ أموالي. لا أستطيع أن أعطيها بسرعة كافية." كان الجميع يلتف حوله وكأنه غير موجود. اقترب من أحد رجال الأعمال وسأله: هل تريد بعض المال؟ فأجاب الرجل: ليس اليوم. فقال "النبات": "كم يوما يحدث هذا؟" بينما كان يحاول أن يمنحه حفنة من النقود، مع الاستمرار في قول "هل يمكنك أن تأخذ هذا من فضلك؟" رد رجل الأعمال بكلمة "لا" مقتضبة ومشى.

الآن هنا موقف حيث كانت البيئة تعبر عن نفسها بطريقة لم يكن لدى سوى شخص واحد البنية العقلية لإدراكها. بالنسبة لبقية الناس، لم يكن هناك معنى بداخلهم يمكنهم الارتباط بشكل مباشر بالظروف البيئية الفعلية. باستثناء الشخص الذي طلب الربع، لم ينظر أحد إلى اللافتة وقال في نفسه: "عظيم! هناك من يتبرع بالمال مجانًا، وأتساءل كم سيعطيني".

لا ينبغي أن تكون استجابات الناس للشروط مفاجئة للغاية لأننا عمومًا لا نعتقد أن المال مجاني على الإطلاق. ويمكننا أن نعرف ما يعتقده الناس حول الموقف بمجرد ملاحظة سلوكهم. إذا كانوا يعتقدون أنه من الممكن الحصول على أموال مجانية، فيمكننا أن نفترض أنهم لن يمروا، متجاهلين فرصة الحصول على بعض. لذا فإن المعنى الذي علقوه وما اختبروه يتوافق مع اعتقادهم بأن "المال المجاني" غير ممكن أو لا أحد يتبرع بالمال في الشارع - بدون قيود. في الواقع، ربما اعتقد معظم الناس أنه مجنون، وهو ما يفسر سبب بذل الناس قصارى جهدهم للتجول حوله لتجنب الاتصال به.

ومع ذلك، كانت البيئة تعبر عن نفسها بالطريقة التي تمثل بها نفسها تمامًا. كانت اللافتة التي تقول "المال المجاني" هي الحقيقة، لكن المعلومات "المال المجاني" لم ترتبط بأي شيء في البيئة الذهنية لأي شخص حتى يمكن اعتبارها الحقيقة. كانت هناك علاقة مباشرة بين ما يعتقده أي فرد، وما يدركه، وما يختبره، باستثناء رجل واحد، من الواضح أن الجميع لم يؤمنوا بإمكانية الحصول على أموال مجانية؛ من المحتمل أنهم رأوا رجلاً مجنونًا، وبالتالي كانت لديهم تجربة خاطئة فيما يتعلق بالظروف. الآن، لم تختر البيئة المعنى الذي وضعه أي من هؤلاء الأشخاص على المعلومات التي كانت تقدمها. وإذا لم تختر البيئة، فكل فرد خلق تجربته الخاصة من الموقف الذي عرض عليه. كان هناك عدد من التجارب البديلة المتاحة وكل تجربة بديلة تتوافق مع نوع الاعتقاد الذي قد يكون لدى شخص ما حول الاحتمالات.

المعتقدات

تخلق المعتقدات تعريفات، وتميز، وتشكل تصورنا للمعلومات البيئية من خلال برمجة حواسنا لسماع ورؤية واختيار المعلومات التي تتوافق مع ما نؤمن به. سوف تتوافق تجربتنا مع البيئة مع الاختيارات التي نتخذها، وسوف تتوافق هذه الاختيارات مع المعلومات التي يمكن إدراكها. ومع ذلك، فإن ما يمكن إدراكه لكل فرد قد لا يكون له علاقة كبيرة بما هو متاح أو ممكن من منظور البيئة. كل شخص في الرسم التوضيحي للمال المجاني سيدعي أن ما اختبره كان في الواقع الحقيقة الحقيقية للموقف. ما الذي يجعلهم يؤمنون بأي شيء مختلف؟ يفكر الناس في معتقداتهم وتجاربهم اللاحقة على أنها حقيقة من حقائق الواقع بدلاً من اعتقادهم بالواقع. وهذا أمر طبيعي لأن المعتقدات تخلق علاقة مع البيئة التي من الأفضل وصفها بأنها حلقة دائرية أو مغلقة.

ما أعنيه بالحلقة المغلقة هو أن كل جزء مكون في عملية تجربتنا للبيئة يدعم كل مكون آخر، مما يجعل كل شيء يبدو بديهيًا أو غير قابل للنقاش. من الصعب للغاية فتح هذه الأنظمة ذات الحلقة المغلقة التي تخلقها المعتقدات. يتحكم الاعتقاد في المعلومات الواردة إلى النظام العقلي، وستكون المعلومات التي يتم إدراكها فعليًا متسقة مع الاعتقاد، وسيكون مسار الإجراء المتخذ متسقًا مع المعلومات المدركة، وسوف تدعم التجربة اللاحقة وتعزز صحة الاعتقاد. هذا نظام مغلق لن يسمح بإمكانية وجود بدائل أخرى لأن التجارب تستمر في تعزيز المعتقدات، مما يجعل المعتقدات تبدو أكثر وضوحًا ولا يمكن التشكيك فيها. وما لم نكن منفتحين أو حتى نعرف كيف نكون منفتحين على المعلومات الجديدة التي يمكن أن تؤدي إلى تجارب جديدة، فسوف نختبر طبيعة الحلقة المغلقة لمعتقداتنا في كل لحظة، على افتراض طوال الوقت أن ما اختبرناه في كل موقف كان هو الإمكانية الوحيدة المتاحة.

الأشخاص الذين مروا بجوار الرجل الذي يوزع أموالًا مجانية لم يعرفوا أنهم كانوا غافلين تمامًا عن إمكانية تعبير البيئة عن نفسها بهذه الطريقة، على الرغم من أن اللافتة كانت مكتوب عليها "أموال مجانية". وإذا واجهوا نفس مجموعة الظروف البيئية مرة أخرى، فسوف يتصرفون بنفس الطريقة التي تصرفوا بها في المرة الأولى، دون أن يعلموا أن هناك اختلافات أخرى ممكنة، حتى لو كانت بعيدة. يجب أن يتطابق الإدراك والخبرة لأننا لا نستطيع تجربة شيء لا نعرف عنه شيئًا بعد، إلا إذا كنا منفتحين على احتمال أن ما نعتقده قد يكون محدودًا جدًا فيما يتعلق بما تقدمه البيئة. هل تذكرون الرجل الذي رفض أخذ المال حتى عندما تم تسليمه إليه؟ لقد عرضت عليه تجربة كان من شأنها أن تزيد من عدد التمييز الذي يمكنه القيام به بشأن طبيعة البيئة (المال المجاني موجود بالفعل)، وكان من الممكن أن ينمو عقليًا نتيجة لذلك. من الواضح أن الحصول على أموال مجانية كان تمييزًا لم يكن يعرفه بعد. وعلى الرغم من أنه قد يبدو أن المال المجاني سيكون حافزًا قويًا للتشكيك في اعتقاد المرء بعدم وجوده، إلا أنه لم يكن كافيًا بالنسبة لهذا الرجل. من الواضح أن معتقداته لم تسمح له حتى بالتفكير في هذا الاحتمال عن بعد، مما أدى مرة أخرى إلى خلق هذه الحلقة المغلقة، مما دفعه إلى الاعتقاد بأن ما انتهى به الأمر أو اختبره من هذا الموقف كان الطبيعة الحقيقية لوجوده، في حين أن كل ما كان عليه حقًا كان انعكاسًا للطبيعة الحقيقية لمعتقداته وكيفية إدارتها للمعلومات البيئية.

تحدد المعتقدات المعايير التي ندرك من خلالها المعلومات البيئية. جميع التعاريف حسب التعريف تخلق حدودًا. ستقوم المعتقدات بإدارة المعلومات بطرق مختلفة للحفاظ على التوازن بين البيئة الداخلية والخارجية. وأي خلل محسوس سيؤدي إلى درجة معينة من التوتر أو الوهم. في الحفاظ على التوازن، تكون العديد من استجاباتنا للظروف البيئية تلقائية لأن معتقداتنا تجعل الاستجابة تبدو بديهية، في حين، في الواقع، في ظل أي مجموعة معينة من الظروف البيئية توجد تجارب بديلة جنبًا إلى جنب مع التجارب التي حبستنا معتقداتنا فيها.

ومن خلال تثبيط تدفق المعلومات إلى النظام العقلي، تقوم المعتقدات بالضبط بما يفترض أن تفعله. إنها تحد من وعينا بالبيانات حتى نتمكن من التعلم على مراحل. إذا كنا نعتقد أن الأشياء موجودة بطريقة معينة فقط، فإن معتقداتنا ستكون بمثابة آلية طبيعية لمنع قبول أي معلومات متضاربة.

إن النظر في أي معلومات جديدة أو متضاربة أو قبولها من شأنه أن يفتح أمامنا خيارات لا يتعين علينا عادة أخذها في الاعتبار. كثرة الاختيارات في وقت مبكر جدًا يمكن أن تسبب الارتباك والحمل العقلي الزائد. لولا الطبيعة المحدودة للمعتقدات، فإن ما سيحدث لعقولنا ربما سيكون مشابهًا لما سيكون عليه الحال لو التقط جهاز تلفزيون جميع المعلومات التي يتم بثها من جميع محطات التلفزيون وعرض تلك المعلومات على الشاشة في نفس الوقت على نفس القناة. تسمح لنا المعتقدات بضبط قناة واحدة من المعلومات البيئية في كل مرة حتى نتمكن من التعرف على طبيعة البيئة من خلال تلك القناة الواحدة. ومن ثم يمكننا توسيع وعينا لاختيار قناة أخرى عندما نتعلم كيفية التعامل مع الاختيارات الإضافية التي نواجهها عندما ندرك الإمكانيات الإضافية.

كيف تصنع مخاوفنا التجربة التي نحاول تجنبها

إن ما ندركه هو نتيجة للتمييزات التي تعلمنا القيام بها. إن ما نركز عليه اهتمامنا - من بين جميع الفروق التي تعلمنا إدراكها - هو دالة لكثافة الطاقة في حلقة الإدراك. ليس لدينا سوى قدر كبير من اهتمامنا الواعي لنعطيه لأي معلومات تكون متاحة في أي لحظة. الخوف (درجة عالية من الطاقة السلبية المشحونة) له تأثير محدود للغاية على نطاق المعلومات التي يمكننا الانتباه إليها. إنه يجعلنا نضيق نطاق إدراكنا لتركيز انتباهنا على موضوع مخاوفنا. وإلا كيف يمكننا تجنب ما نعتبره تهديدًا؟

يعد تعلم القيادة مثالًا ممتازًا يوضح كيف يؤدي الخوف إلى تضييق نطاق انتباهنا. إن مخاطر القيادة واضحة حتى بالنسبة لشخص لم يسبق له القيادة من قبل. ليس من الصعب للغاية تخيل الآثار الضارة للاصطدام المباشر. وبدون تطوير المهارات اللازمة للسيطرة على السيارة، سيفتقر السائق الجديد إلى الثقة في معرفة أنه قادر على الاستجابة بشكل مناسب لأي موقف معين. أي أنه لا يثق بنفسه. ونتيجة لذلك، فإنه سيشعر بدرجة معينة من عدم الراحة أو الخوف عندما يقود السيارة. سيؤدي الخوف بدوره إلى تركيز انتباهه على حركة المرور القادمة أو التركيز على التنسيق بين العين واليد الضروري لإبقاء السيارة في المسار المناسب. نظرًا لأنه يركز بشدة على ما لا يستطيع فعله وما قد يحدث نتيجة لذلك، فليس لديه سوى القليل من انتباهه، إن وجد، لفعل أي شيء آخر، مثل إجراء محادثة مع أحد الركاب، أو ملاحظة المشهد في رؤيته المحيطية، أو حتى قراءة لافتات الطريق. كل هذه المعلومات البيئية الأخرى متاحة ويمكن إدراكها، لكنها في حالته إما محجوبة أو غير ملحوظة لأنه يجب عليه تكريس الكثير من اهتمامه للموضوع الذي يخافه (افتقاره إلى السيطرة على السيارة). عند النقطة التي يصبح فيها مرتاحًا لقدرته على القيادة بأمان، سينفتح مجال وعيه مما يسمح له بإدراك كل هذه المعلومات الأخرى.

الغرض من الخوف هو مساعدتنا على تجنب تلك الأشياء في البيئة التي تعلمنا أن نعتبرها تهديدًا. ومع ذلك، عندما نربط ذكرياتنا المؤلمة مع ميلنا الطبيعي لربط المكونات البيئية وتجميعها معًا - بدلاً من تجنب موضوع مخاوفنا - فإننا في الواقع سنخلق نفس التجارب التي نحاول تجنبها. على سبيل المثال، من الطبيعي أن يربط الطفل الذي يعضه كلب بشدة جميع الكلاب بالتهديد بالألم، وبالتالي يولد خوفًا شديدًا أو حتى رعبًا عندما يواجه أي كلب في المستقبل. خوف الطفل من كل الكلاب الأخرى غير الذي عضه هو خوف حقيقي. ليس لديه طريقة للتمييز بين الكلب الودود والكلب الخطير لأن تجربته الشخصية علمته أن كل الكلاب خطرة. وبسبب هذا الميل الطبيعي للارتباط، كل ما نحتاجه هو تجربة واحدة لأول مرة للاعتقاد بأن جميع الكلاب خطرة. هذه هي حقيقته حول طبيعة البيئة. ومع ذلك، فإن حقيقته ليست كل ما تقدمه البيئة من تجارب في علاقتها بالكلاب. ليس كل كلب موجود خطير. بل على العكس تمامًا، عدد قليل جدًا من الأشخاص يمكن اعتبارهم تهديدًا؛ يرى معظمهم طفلاً ويريدون اللعب.

الآن، في كل فرصة يواجهها الطفل مع كلب في المستقبل، سيخلق تجربة رعب، بغض النظر عن تصرفات أي كلب معين يصادفه. إذا قام الكلب بأي حركة تجاه الطفل، فسوف ينظر الطفل إلى هذه الحركة على أنها هجوم فعلي عندما يكون كل ما يريده الكلب هو اللعب أو المداعبة. في الواقع، يمكن أن يصبح الطفل خائفًا جدًا من التعرض للهجوم لدرجة أنه سيكرس معظم اهتمامه، إن لم يكن كل، لمسح البيئة المحيطة به بحثًا عن الكلاب. في نهاية المطاف سوف تصبح حواسه متناغمة لالتقاط مشاهدهم وأصواتهم. وفي كل مرة يرى أو يسمع واحدة منها، سيخلق تجربة مرعبة أخرى تعزز مخاوفه. إن تركيز انتباهه سيجذب انتباهه إلى موضوع مخاوفه حتى يتمكن من تجنب ما تعلمه أنه يمثل تهديدًا. المشكلة هي أن ما تعلمه خاطئ فيما يتعلق بالظروف، وأن الكلاب ليست كلها خطيرة. ومن دون أن يعرف ذلك، فمن الطبيعي أن يعتقد أن رعبه يأتي من خارجه وليس من داخله. في الواقع، تعمل مخاوفه على إدراكه لخلق نفس التجارب التي يحاول تجنبها عن طريق جعله يركز على كل الكلاب الموجودة في البيئة.

ما نركز عليه اهتمامنا في البيئة هو ما سنحصل عليه عادة. ومثال عض الكلب هو مثال بياني لذلك. ومع ذلك، هناك طرق أخرى تعمل بها مخاوفنا كسبب لخلق ما نحاول تجنبه، وهي طرق غير واضحة. تذكر أن جميع المخاوف تعمل على إدراكنا كآلية تحذير لمساعدتنا على تجنب ما نعتقد أنه يمثل تهديدًا. إحدى الطرق لتجنب موضوع مخاوفنا هي ببساطة رفض الاعتراف بوجود معلومات تهديدية. هناك طريقة أخرى أكثر دقة من شأنها أن تخلق بعض النقاط العمياء الحقيقية في إدراكنا وهي تركيز كل اهتمامنا على المعلومات البديلة - غير المهددة - لاستبعاد كل شيء آخر. ستستبعد هذه النقاط العمياء فئات كاملة من المعلومات التي يمكن إدراكها من وعينا، مما قد يؤدي إلى بعض العواقب الكارثية، خاصة في بيئة التداول.

على سبيل المثال، لنفترض أن السوق يقدم لنا ما نعتقد أنه فرصة جيدة لكسب بعض المال، لذلك نمضي قدمًا ونقوم بالتداول، ولكن في نفس الوقت نعمل أيضًا بسبب الخوف من أن نكون مخطئين. سنخشى أن نكون مخطئين، لأنه إذا كنا مخطئين، فسوف يجبرنا ذلك على الشعور بأي طاقة سلبية تراكمت داخلنا نتيجة كنا مخطئين في الماضي. والآن، إذا عرض علينا السوق الاختيار بين المعلومات التي قد تشير إلى أننا على صواب أو المعلومات التي قد تشير إلى أننا على خطأ، فما هي المعلومات التي سنركز اهتمامنا عليها بطبيعة الحال؟ المعلومات التي من شأنها أن تجعلنا على حق، دون الاعتراف أو النظر في الآثار المترتبة على المعلومات التي من شأنها أن تشير إلى خلاف ذلك. ومرة أخرى، يمكن أن تكون هذه الآثار كارثية.

دعونا نلقي نظرة على مثال آخر للمتداول الذي يخشى الخسارة. يمثل الخوف من الخسارة صراعًا واضحًا لأنه سيكون من الصعب إجراء تداول في المقام الأول. ومع ذلك، من أجل هذا المثال، لنفترض أن هذا المتداول كان منجذبًا جدًا إلى فرصة معينة لدرجة أنه تمكن من العمل خارج خوفه لفترة كافية لبدء التداول. الآن، سيعتمد نوع المعلومات التي يركز اهتمامه عليها على ما يفعله السوق. إذا سار السوق ضده، فإنه سيكون خائفا من مواجهة احتمال خسارة أخرى، لذلك سوف يركز اهتمامه على أي معلومات أخرى غير مهددة. إذا عاد السوق إلى نقطة دخوله، فسوف يخرج من التداول وهو يتنفس الصعداء، بغض النظر عن احتمالية أي حركة أخرى في اتجاهه. ولكن، إذا استمر السوق في التحرك ضده، فإن دفاعاته العقلية ستبدأ في الانهيار حيث تصبح المعلومات المهددة غامرة للغاية بحيث لا يتمكن من حجب وعيه لفترة أطول. في تلك المرحلة يمكن أن يصاب بالشلل بسهولة ولا يكون قادرًا على فعل أي شيء نيابة عنه. في نهاية المطاف، سوف يصبح التوتر والقلق لديه حادًا جدًا لدرجة أن الطريقة الوحيدة التي يمكنه من خلالها تخفيفه هي الخروج من التداول.

ومن ناحية أخرى، إذا وجد نفسه في صفقة رابحة فسوف يركز على معلومات مختلفة تمامًا. خوفه من الخسارة سيجعله يركز انتباهه على ما يمكن أن يأخذه السوق منه. في الصفقة الرابحة سوف يستبعد من وعيه أي معلومات من شأنها أن تشير إلى احتمالية استمرار السوق في التحرك في اتجاهه، وهي المعلومات الوحيدة التي ركز عليها في الصفقة الخاسرة، وبدلا من ذلك يركز بشكل حصري على المعلومات التي من شأنها تأكيد مخاوفه من السوق، والعودة إلى نقطة دخوله أو أبعد من ذلك. في الواقع، فإن خوفه من الخسارة يجعله يخرج من التداول مبكرًا لتحقيق ربح صغير بغض النظر عن احتمال الربح المحتمل في تلك الصفقة. بمجرد خروجه، إذا استمر السوق في التحرك في اتجاهه الأصلي، فسوف يتألم بسبب الأرباح التي تركها على الطاولة ويتساءل لماذا لم يتمكن من البقاء هناك لفترة أطول قليلاً، دون أن يدرك أن خوفه من الخسارة تسبب في الواقع في خسارة كل تلك الأرباح الإضافية.

ما أعطيته لك للتو هو مثال على سبب قيام الغالبية العظمى من المتداولين بتخفيض أرباحهم والسماح لخسائرهم بالاستمرار. في الصفقة الرابحة، فإن الخوف من الخسارة سوف يجعلنا نركز اهتمامنا على المعلومات التي تفيد بأن السوق سوف يأخذ أرباحنا، مما يجبرنا على الخروج مبكرا. في الصفقة الخاسرة، سوف نركز اهتمامنا على المعلومات المعاكسة فقط - أي شيء آخر غير تلك التي قد تشير إلى أن الصفقة خاسرة. الخوف يجعلنا نتصرف دون إدراك الاختيار. عندما نخشى مواجهة فئات معينة من معلومات السوق، فإن ذلك يحد بشكل كبير من الخيارات التي نعتبرها متاحة. إن خفض الخسارة ليس خيارًا إذا قمنا بشكل منهجي بمنع أي معلومات من وعينا من شأنها أن تشير إلى أننا في صفقة خاسرة. إن البقاء ضمن الفائزين ليس خيارًا إذا كنا مستغرقين في الخوف من أن السوق سوف يسلب أموالنا.

ولمنع هذه النقاط العمياء في إدراكنا، علينا أن نتعلم التداول دون خوف. وللتداول دون خوف، نحتاج إلى أن نثق في أنفسنا تمامًا لمواجهة وقبول أي معلومات يقدمها السوق عن نفسه، وعلينا أن نكون قادرين على الثقة في أنفسنا لنعلم أننا سنتصرف دائمًا لتحقيق أفضل مصالحنا دون تردد، بغض النظر عن الظروف. سيتطلب أي مسعى درجة معينة من الثقة. سنجد صعوبة في عبور الشارع لأننا لم نثق في أنفسنا بقدرتنا على الابتعاد عن حركة المرور القادمة. من وجهة نظر نفسية، يمكن لبيئة السوق أن تحدث قدرًا كبيرًا من الفوضى في حياتنا مثل التعرض لحادث سيارة. لكي نكون ناجحين كمتداولين، علينا أن نؤمن بأننا قادرون على الفوز مع غياب الخوف حتى نتمكن من إجراء تقييمات أفضل للظروف وإدراك المزيد من الخيارات. ما يعنيه هذا هو أنه يتعين علينا القيام بالعمل العقلي اللازم لتحرير أنفسنا من أي شيء بداخلنا قد يتسبب في تضييق نطاق اهتمامنا أو حجب فئات معينة من المعلومات على وجه التحديد من وعينا.

الفصل الحادي عشر: لماذا نحتاج إلى تعلم التكيف

هناك علاقة مباشرة بين قدرتنا على التكيف مع الظروف البيئية المتغيرة ومستوى الرضا الذي نشعر به تجاه حياتنا. إن التكيف مع التغيرات التي تحدث في البيئة الخارجية يعني ضمناً أننا نغير أنفسنا حيث نتعلم المزيد والمزيد عما يجب أن تقدمه البيئة من حيث الاختلافات حول طبيعتها. كلما زاد التمييز الذي يمكننا القيام به بين المكونات المختلفة للبيئة وكيفية عملها كقوة على بعضها البعض، كلما توفرت لنا المزيد من المعلومات من خلال إدراكنا. عندما نقوم بتوسيع إدراكنا للمعلومات المتاحة، سنكتسب مستوى أعمق من الفهم والتبصر في علاقة السبب والنتيجة التي لدينا مع البيئة الخارجية، أي كيف يمكن للبيئة أن تعمل كقوة علينا وكيف ستتفاعل البيئة مع قوة سلوكنا.

كلما تعمق مستوى فهمنا وبصيرتنا، كلما تمكنا من التفاعل بشكل أكثر فعالية مع البيئة لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا. إن تلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا يخلق بداخلنا شعورًا بالرفاهية والثقة والرضا عن حياتنا التي لولا ذلك لكانت تتميز بمشاعر عدم الرضا وخيبة الأمل والتدهور عندما لا نستطيع تحقيق أنفسنا. النجاح والثقة والرضا كلها مترادفة. إنهم يتكاثرون من بعضهم البعض لخلق وإدامة دورة إيجابية من التوسع والنمو العقلي. وعلى نفس المنوال، فإن خيبة الأمل، وعدم الرضا، والتدهور تتغذى أيضًا على بعضها البعض لخلق دورات سلبية من الألم العاطفي والقلق والاكتئاب.

لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا، يجب أن يكون هناك مستوى معين من التوافق أو التوازن بين البيئة البيئة الذهنية الداخلية والبيئة المادية الخارجية. ما أعنيه بكلمة "المراسلات" هو مستوى معين من الفهم لكيفية عمل البيئة الخارجية. احتياجاتنا ونوايانا وأهدافنا ورغباتنا - كلها - موجودة أولا في البيئة الذهنية. ثم واحد من ثلاثة أشياء يمكن أن يحدث في لحظة ما في المستقبل في البيئة المادية؛ فهي إما مُحققة بنسبة 100%، أو مُحققة جزئيًا، أو غير مُحققة على الإطلاق، مما يؤدي إلى مشاعر الرضا أو عدم الرضا التي تعادل درجة الإشباع.

لتحقيق أنفسنا، نحن بحاجة إلى التفاعل مع القوى البيئية الخارجية. إن المدى الذي نحقق به أنفسنا هو وظيفة معرفة مجموعة الخطوات الأكثر ملاءمة التي يجب اتخاذها فيما يتعلق بالظروف الخارجية وإلى أي مدى يمكننا التصرف بناءً على ما نعرفه. إن معرفة مجموعة الخطوات الأكثر ملاءمة التي يجب اتخاذها فيما يتعلق بالظروف السائدة هي دالة على مقدار ما تعلمناه أو قلة ما تعلمناه فيما يتعلق بما هو متاح لتعلمه.

مثال: ارسم دائرة كبيرة يبلغ قطرها حوالي 6 أقدام. ستمثل هذه الدائرة كل ما هو متاح لتعلمه عن طبيعة الكون، ولا يقتصر على ما نعرفه عنه، بل كما هو موجود بكل الطرق التي لم يتم اكتشافها بعد. الآن، ارسم دائرة أصغر داخل الدائرة الأكبر، يبلغ قطرها حوالي 2 قدم. ستمثل هذه الدائرة الأصغر كل المعرفة المتراكمة للبشرية منذ فجر وجودنا، وبعبارة أخرى، ما تعلمناه فيما يتعلق بما لم نكتشفه بعد عن القوى المتفاعلة بين بيئتنا وأنفسنا. الآن، ضع نقطة داخل الدائرة الصغيرة. من المحتمل أن تكون هذه النقطة تمثيلاً عادلاً لما تراكم لدى كل واحد منا كأفراد من المعرفة والبصيرة والفهم، فيما يتعلق بما تم اكتشافه وتعلمه من قبل الآخرين (سواء في الماضي أو الحاضر)، فيما يتعلق بكل شيء آخر لا يزال في انتظار اكتشافه.

المساحة الفارغة بين الحدود الداخلية للدائرة الكبرى والدائرة الصغرى هي في الأساس كل ما لا نعرفه أو لم نتعلم عنه بعد، سواء بشكل فردي أو جماعي. هناك أشياء كثيرة في البيئة متاحة للتجربة. ومع ذلك، حتى نتعرف عليها، لن نختبرها، تمامًا كما لم يتمكن الناس من تجربة الطاقة الذرية حتى تم اكتشافها. ومع ذلك، فهو موجود في البيئة، وينتظر أن يتم تجربته وتعلمه لمئات الآلاف من السنين قبل أن نكتشفه فعليًا. كانت هذه مكونات مخفية كان لا بد من كشفها بنشاط من قبل شخص ما. بخلاف ذلك، إذا كانت البيئة تعمل كقوة علينا بطرق لم نتعلم كيف نفهمها بعد، فإما أننا سنرفض التجربة باعتبارها غير حقيقية أو نشكل بعض الخرافات أو نفكر فيها كقوة غير معروفة أو عشوائية، حتى نقوم بالتحقيق في الظواهر وفهمها. عندما نقوم بالتحقيق، نتعلم كيفية إجراء تمييزات كافية للتعرف على جميع المكونات المتفاعلة التي تعمل كقوة على بعضها البعض لخلق التأثير الذي اعتقدنا أيضًا أنه عشوائي، حتى تعلمنا عن هذه التجربة. لسنوات عديدة، اعتقد العديد من الناس في المجتمع الأكاديمي أن الأسواق كانت عشوائية؛ وهذا مثال مثالي على افتقارهم العام إلى فهم الطبيعة البشرية. يتصرف الناس كقوة تؤثر على الأسعار بطرق منطقية تمامًا، عندما تفهم منطق مخاوفهم.

تمثل الدائرة الصغيرة ما تم اكتشافه واختبره شخص ما في وقت ما من تاريخ البشرية. لقد أدت جميع الاكتشافات عبر تاريخ البشرية إلى توسيع الدائرة الصغيرة لتشمل المزيد والمزيد من الدائرة الأكبر. على سبيل المثال، من المحتمل أن يكون حجم الدائرة الصغيرة عُشر حجمها الحالي خلال العصور الوسطى. كل اكتشاف منذ ذلك الحين غيّر البيئة التي يمكننا تجربتها لأنه أضاف شيئًا إلى البيئة الذهنية لم يكن موجودًا فيها من قبل. بمعنى آخر، كما تعلمنا، قمنا بتغيير الطريقة التي ننظر بها إلى العالم من حولنا، مما أدى إلى تطور تفكير البشرية بشكل عام.

ليس هناك شك في أن المعرفة المتراكمة للبشرية قد ارتفعت إلى مستويات لا يمكن تصورها أو تحيرها تمامًا حتى لأوسع الأشخاص وأكثرهم تفكيرًا تقدميًا على قيد الحياة قبل 100 عام فقط. كل ما هو موجود الآن ولم يكن موجودًا آنذاك (السيارات، والطائرات، والهواتف، وأجهزة الكمبيوتر، وما إلى ذلك) هو نتيجة لما تعلمه شخص ما وشاركه مع الآخرين، وبالتالي فقد غير اتساق وتركيب البيئة التي نعيش فيها. ومع ذلك، فإن كل ما لدينا الآن موجود كاحتمالات منذ بداية البشرية. إن إمكانية القيام برحلات فضائية مأهولة موجودة منذ اللحظة الأولى التي ينظر فيها الشخص إلى السماء المضاءة بالنجوم ويتساءل كيف سيكون الأمر عندما يكون على القمر. وبطبيعة الحال، لم نحاول حتى القيام بذلك حتى تطورت معرفتنا إلى درجة يمكن عندها تحويل مجرد التمني إلى حقيقة. ولكن ماذا لو تمكنا من العودة إلى عام 1889 وإخبار الشخص النموذجي البالغ من العمر 40 عامًا عن العالم الذي سينشأ فيه أحفاد أحفادهم العظماء؟ من المستحيل أن يصدق كيف ستكون الأمور مختلفة. لن يصدق ذلك لأنه لن يكون لديه الإطار العقلي لتصديق ذلك، تمامًا مثلما سنواجه صعوبة بالغة في تصديق ما سنتطور إليه بعد 100 عام من الآن.

تمثل النقطة ببساطة العالم الذي نختبره كأفراد فيما يتعلق بما يمكن أن نختبره إذا كان لدينا داخل بيئتنا العقلية كل المعرفة المتراكمة للبشرية. كل ما نعرفه أنت وأنا كأفراد فيما يتعلق بكل شيء لم نتعلمه بعد سيمثل المجموعة الحالية من القيود التي نعمل من خلالها. وهذا يعني أن كل معرفتنا الفردية المتراكمة - كل ذكرى، أو معتقد، أو تمييز، أو ارتباط، أو رؤية، أو فهم - حول طبيعة البيئة المادية ستمثل جميعها حدودنا الشخصية مقارنة بما هو متاح في البيئة للتجربة والإيمان والفهم. وهذا يعني أنه سيكون هناك دائمًا معلومات متاحة في البيئة أكثر مما تسمح لنا قيودنا الشخصية بإدراكه أو تجربته.

فقط تأمل ضخامة ما لا نعرفه بعد؛ اعتبر أن كل شخص موجود يعمل كقوة تؤثر على البيئة لتغييرها بطريقة ما يمكن أن تؤثر علينا كأفراد بطريقة مرضية أو غير مرضية. إن الطريقة التي يعمل بها كل فرد كسبب لتغيير البيئة، والتي بدورها تؤثر على الجميع، سوف تتوافق مع تكوين بيئته العقلية. لذلك، حتى نفهم أنا أو أنت كل جانب من جوانب سلوك أي شخص آخر والطرق التي يمكنهم من خلالها التعبير عن أنفسهم للعمل كقوة على البيئة (أي بقيتنا)، فإن كل شخص آخر موجود سيمثل قوة خارجية غير معروفة إلى الحد الذي لم نتعلم فيه عن الطبيعة البشرية أو نفهمها.

يمكننا أن نبدأ بملء الدائرة الصغيرة بالنقاط التي تمثل معرفة كل فرد موجود على هذا الكوكب، حتى تكاد تمتلئ الدائرة. المساحة الفارغة المتبقية في الدائرة الصغيرة تمثل المعرفة الموجودة بشكل ما غير موجودة في عقل شخص ما على قيد الحياة اليوم. يمكننا أيضًا تنظيم النقاط في مجموعات، حيث تتداخل كل نقطة قليلاً لتمثل المعرفة والمعتقدات المشتركة للثقافات المختلفة، على الرغم من أنها لا يمكن أن تتداخل كثيرًا لأننا جميعًا نعرف شيئًا مختلفًا بسبب اختلافاتنا الفردية في الخبرات. يجب أن تكون النقاط أيضًا بأحجام مختلفة لتمثيل المستويات المتزايدة أو المنخفضة من الفهم والبصيرة التي نعمل بها في العلاقة مع بعضنا البعض. على سبيل المثال، ستكون نقطة الطفل أصغر بكثير من نقطة الشخص البالغ العادي. كانت البيئة المادية موجودة قبل ولادتنا - ومن المؤكد أننا لم نولد ببصيرة مفادها أننا نحتاج إلى التفاعل معها بطريقة يمكننا من خلالها أن نضمن لأنفسنا تجربة مستويات عالية من الرضا. على سبيل المثال، إذا كان هناك توافق بنسبة 100% بين بيئتنا العقلية والجسدية، فإن كل ما يجب معرفته عن طبيعة البيئة المادية نكون قد تعلمناه بالفعل، وستكون هذه المعرفة جزءًا مكونًا من البيئة الذهنية. يتضمن هذا التطابق التام الفهم الكامل لجميع القوى التي تعمل في البيئة المادية، إلى جانب الفهم الكامل للعلاقة بين السبب والنتيجة. سنعرف بالضبط كيف ستعمل البيئة كقوة علينا لخلق الخبرة وكيف ستستجيب البيئة كقوة مضادة للقوة التي نطبقها عليها من خلال سلوكنا. وبالتالي، مع هذا الفهم الكامل، سنعرف أنسب مجموعة من الخطوات التي يجب اتخاذها لتلبية احتياجاتنا ونوايانا وأهدافنا ورغباتنا، مما يؤدي إلى حالة كاملة من الرضا. أنا أعرف السلوك بأنه التعبير الجسدي الخارجي للطاقة العقلية التي تعمل كقوة على البيئة الخارجية.

من الواضح أن لا أحد منا يمتلك هذا النوع من التوافق التام مع البيئة، ونتيجة لذلك، ربما يكون من الآمن أن نقول إن لا أحد منا يعيش حياته في حالة كاملة من الرضا. ومع ذلك، كلما زاد فهمنا ومعرفة القوى المتفاعلة وراء سلوكنا والقوى البيئية المتفاعلة خارجنا، أصبح من الأسهل تلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا، مما يؤدي إلى مستويات أكبر من الرضا الذي سنختبره في حياتنا. على العكس من ذلك، إذا لم نفهم سلوكنا، فمن المؤكد أننا لا نستطيع أن نبدأ في فهم أو توقع سلوك أي شخص آخر، وكلما قل فهمنا ومعرفتنا عن بقية المكونات البيئية التي لديها القدرة على العمل كقوة علينا، فمن المنطقي أنه كلما قلت إمكاناتنا لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا، مما يؤدي إلى مشاعر خيبة الأمل والتوتر والقلق والتعاسة والخوف.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب وايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness
https://one.exnessonelink.com/a/sst5buui

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب وايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS
https://my.xs.com/ar/links/go/57

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب وايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets
http://www.icmarkets.com/?camp=26059

التعلم وجودة تجاربنا

كما ذكرت، نحن لم نولد مع المعرفة التي نحتاجها للعمل بفعالية في البيئة المادية لتحقيق أنفسنا. ومع ذلك، فإننا نولد بالحاجة إلى المعرفة. هذه الحاجة إلى المعرفة تعمل كقوة دافعة في حياتنا قادمة من أعمق أعماق هويتنا. إن إحساسنا الطبيعي بالفضول يجبرنا على الاستكشاف والتعلم. على سبيل المثال، بمجرد أن نتعلم طبيعة شيء ما أو ننجز بعض المهام، سرعان ما نشعر بالملل وننتقل إلى شيء مختلف. يعمل الملل كقوة داخلية تجبرنا على البحث عن شيء جديد لاكتشافه والتعرف عليه.

تعمل عوامل الجذب أيضًا كقوة داخلية، تجبرنا على التحرك عبر البيئة لاكتشاف التجربة وخلقها. أبعد موضوع فضول الطفل (الشيء الذي ينجذب إليه) عنه وماذا سيحدث؟ عادة ما يبدأ في البكاء أو حتى يصاب بنوبة. بكاءه هو إشارة إلى أن احتياجاته الداخلية لم يتم إشباعها. البكاء هو شكل من أشكال الحزن للتعويض عن عدم التوازن بين البيئتين الداخلية والخارجية. عندما نستكشف موضوع انجذابنا بما يرضينا، فهذا يعني أن الداخل قد امتلأ بما يقدمه الخارج من حيث الخبرة. عندما يحدث ذلك فإننا ببساطة نفقد الاهتمام، ونشعر بالملل، ونبدأ في فحص البيئة بحثًا عن شيء آخر قد يجذب انتباهنا.

هناك خاصية أخرى لطبيعتنا تدعم حاجتنا للتعلم. كلما تعلمنا مهارة ما، فإن الخطوات التي ينطوي عليها تشغيل تلك المهارة تنخفض إلى مستوى التشغيل اللاواعي، لذلك نكون بعد ذلك أحرارًا في تعلم شيء جديد. لتعلم مهارة ما، يتعين علينا عادةً تقسيم المهارة إلى سلسلة من الخطوات الصغيرة والتركيز على كل خطوة على حدة حتى نتمكن من تجميع كل الخطوات معًا في سلسلة من الحركات الفعالة. ومن خلال التركيز على كل خطوة صغيرة، نقوم بتضييق نطاق اهتمامنا إلى النقطة التي نكون فيها غافلين عن أي شيء آخر يحدث في البيئة. على سبيل المثال، فكر في وقت من حياتك كنت فيه ملتزمًا بتعلم مهارة جديدة، على سبيل المثال، في بعض الألعاب الرياضية، وبينما كنت تحاول تجميع كل الحركات معًا، كان شخص ما يحاول لفت انتباهك إلى بعض الأمور غير ذات الصلة تمامًا. في مثل هذه الحالة، سنجد أنه من الصعب للغاية، إن لم يكن من المستحيل، أن نستمر في التركيز على أحدهما دون تدمير تركيزنا على الآخر. ومع ذلك، بعد أن نجحنا في جعل المهارة مصدرًا متعلمًا، يمكننا بسهولة أداء الحركات مع تركيز انتباهنا في مكان آخر.

وبدون هذه الخاصية المميزة لطبيعتنا، حيث تنخفض مهاراتنا إلى مستوى اللاوعي في العمل، سنجد أنه من المستحيل تقريبًا تجاوز مستوى أداء الرضيع النموذجي. فكر فقط كيف سيكون الأمر لو كان علينا التركيز على جميع الحركات الضرورية فقط لالتقاط شيء ما بالطريقة التي يفعلها الرضيع العادي. لم يكن لدينا دائمًا التنسيق بين العين واليد الذي نعتبره أمرًا مفروغًا منه. كان علينا أن نتعلمها. لقد تعلمنا ذلك لأننا انجذبنا إلى الأشياء الموجودة في البيئة التي أردنا تجربتها من خلال حاسة اللمس لدينا. عندما نتعلم كل مهارة، يمكننا الوصول تلقائيًا إلى سلسلة الحركات لتنفيذ المهارة حتى لا نضطر إلى التركيز على أي من الخطوات الفردية، مما يحرر انتباهنا لاستكشاف ما يمكننا أن ندركه وتوسيعه باستمرار.

التعلم هو وظيفة وجودنا. سيحدث ذلك بشكل طبيعي تمامًا من خلال إحساسنا القوي بالفضول وما نجد أنفسنا منجذبين إليه في البيئة والذي نحتاج فقط إلى معرفة كل شيء عنه. على المستوى الأساسي، سيحدث التعلم لمجرد أننا على قيد الحياة وعلينا أن نتفاعل مع البيئة للبقاء على قيد الحياة. لذلك سوف نتعلم شيئا. ومع ذلك، هذا لا يعني بالضرورة أن ما تعلمناه مفيد جدًا فيما يتعلق بكيفية تحقيق أنفسنا بطريقة مرضية. ليس لدينا سوى القليل من السيطرة في سنواتنا الأولى على ما نتعلمه عن طبيعة العالم الخارجي وكيفية عمله. سأناقش هذا بمزيد من التفصيل في لحظة.

عندما نقوم بتوسيع نقطتنا الشخصية (كما في المثال) لنتعلم المزيد والمزيد مما يجب أن تقدمه البيئة في طريقة البصيرة عن نفسها، فإننا نزيد من مستوى مراسلاتنا معها عندما نتعلم، فإننا نغير تركيبة وتناسق بيئتنا الداخلية. كل تغيير نقوم به في الداخل يغير في نفس الوقت وجهة نظرنا وتصورنا للخارج. تختلف البيئة الخارجية لأننا نعمل انطلاقًا من رؤى ومفاهيم جديدة نتيجة لما تمت إضافته أو تغييره في الداخل. تتيح لنا كل رؤية جديدة خيارات جديدة ومختلفة حول كيفية التفاعل بشكل أكثر ملاءمة مع البيئة لتغيير جودة تجاربنا.

قد يبدو هذا بمثابة علاقة واضحة بين ما تعلمناه ومدى الرضا الذي نشعر به في حياتنا، لكنني أؤكد لك أن الأمر ليس كذلك. إذا كان الأمر واضحًا جدًا، فلن يجد معظم الناس صعوبة في الربط بين الظروف المتدهورة، وانعدام السعادة أو الرضا في حياتهم وافتقارهم إلى البصيرة، إلى جانب رفض الاعتراف بوجود شيء لا يعرفونه ويحتاجون إلى تعلمه.

هناك دائمًا مستويات أعلى من الرضا متاحة في كل تجربة حتى نصل إلى النقطة التي نعرف فيها كل ما يجب معرفته. إذا كنا نعرف كل ما يجب معرفته، فيمكننا أن نتوقع نتائج من الخارج تتوافق تمامًا مع البيئة البيئة الذهنية الداخلية. هذا النوع من المراسلات المثالية بين الداخل والخارج سيكون نتيجة لفهمنا الكامل لأنفسنا - القوى الداخلية التي تؤثر على سلوكنا - في علاقتها بالقوى البيئية الخارجية التي تؤثر علينا. نظرًا لعدم وصول أي منا إلى مستوى المعرفة الكاملة، يمكننا أن نفترض أنه في كل تجربة لدينا مع البيئة المادية هناك تجارب محتملة أخرى ناتجة عن خيارات أخرى كانت متاحة ولكنها غير معروفة لنا في ذلك الوقت، والنقطة هنا هي أن ما ننتهي إليه في أي موقف معين سوف يتوافق تمامًا مع مستوى فهمنا وبصيرتنا وقدرتنا على التصرف بناءً على ما نعرفه.

كلما سمحنا لأنفسنا بالتعلم أكثر، كلما أصبحنا أكثر قدرة على إجراء تقييمات حول الاحتمالات الموجودة في لحظة ما في المستقبل. ومع ذلك، فإن ما يتضمنه البيان السابق هو أننا، أولاً، على استعداد للاعتراف بوجود مستقبل آخر محتمل، وليس فقط المستقبل الوحيد الذي تقيدنا به توقعاتنا ومعتقداتنا حول ما تعلمناه بالفعل. ضع في اعتبارك أن كل ما نعرفه فيما يتعلق بكل ما لم نتعلمه بعد سيمثل المجموعة الحالية من القيود التي نعمل خارج نطاقها. من الناحية النظرية، لا تختلف هذه القيود الفردية عن الاختيارات التي أعمى الناس عنها في العصور الوسطى عندما اعتقدوا أن الأرض كانت مسطحة.

إذا لم نكن على استعداد للاعتراف بأنه في أي موقف معين توجد معلومات وخيارات أكثر مما تسمح لنا معتقداتنا بإدراكه، فلن نتعلم أبدًا التعرف على أو توقع وجود هذه الاحتمالات الأخرى الأكثر إرضاءً. ومن خلال الاعتراف بإمكانية وجود مجموعة أكثر ملاءمة من الخطوات، فإننا نفتح المجال أمام أنفسنا لإدراك ثم تعلم الخطوات التي يمكن أن تؤدي إلى مستويات أعلى من الرضا. إن رفض الاعتراف بوجود هذه الإمكانيات سيكون بمثابة الادعاء بأن الكهرباء لم تكن موجودة قبل اكتشافها. عندما نجادل باستمرار من أجل الوضع الراهن من خلال الدفاع عما نعتقد أننا نعرفه بالفعل، ستبدو البيئة وكأنها تهاجمنا باستمرار، مما يؤدي إلى مشاعر التوتر والقلق. تصبح البيئة الخارجية عدوانية لأنها تقدم لنا المزيد لنتعلمه عن طبيعة الطرق التي توجد بها الأشياء، ونحن ببساطة نرفض التعلم.

في الواقع، يمكننا بسهولة تحديد ما إذا كنا بحاجة إلى تعلم شيء ما للعمل في البيئة بشكل أكثر فعالية من خلال مراقبة الطريقة التي نشعر بها فقط. إذا لم يكن هناك أبدًا خلل أو نقص في المراسلات بين البيئتين العقلية والمادية، فمن الناحية النظرية لن يكون لدينا سبب للشعور بخيبة الأمل، أو الإحباط، أو الارتباك، أو التوتر، أو القلق. فقط بسبب وجود خلل في التوازن، أو نقص في الانسجام أو المراسلات بين العقلي والجسدي، فإننا نختبر أيًا من هذه المشاعر السلبية غير السارة. لأنه عندما يكون هناك توازن بين الداخل والخارج، فإننا نشعر بمشاعر معاكسة من الفرح والسعادة والرضا. لذلك من المنطقي أنه في أي وقت نشعر فيه بهذه المشاعر السلبية، فذلك لأننا إما لم نعرف مجموعة الخطوات الأكثر ملاءمة، مما أدى إلى الإحباط وخيبة الأمل، أو لأننا لا نعرف ما يجب القيام به بعد ذلك، مما أدى إلى التوتر والقلق والارتباك. على أية حال، ستخبرنا مشاعرنا دائمًا عن حالة علاقتنا بالبيئة وترشدنا إلى ما نحتاج إلى تعلمه لنختبر درجات أكبر من الرضا.

على سبيل المثال، إذا لم نكن نشعر بالرضا في علاقاتنا الشخصية، فهل سيكون من السهل جدًا افتراض أن السبب هو أننا لم نطور المهارات المناسبة في التعامل مع الآخرين؟ هل من الممكن أن تكون هناك بعض مهارات الاتصال المتاحة والتي - بمجرد تعلمها واستخدامها - يمكن أن تؤدي إلى علاقات شخصية أكثر إرضاءً ومستويات أعمق من العلاقة الحميمة؟ تكمن المشكلة في أنه من السهل أيضًا الافتراض أن المهارات المناسبة التي تؤدي إلى مستويات أعلى من الرضا غير موجودة أو أننا نعرف بالفعل ما نحتاج إلى معرفته، وإذا لم نكن نختبر الرضا الآن، فيجب بالتالي ألا يكون من الممكن تجربته على الإطلاق. عندما نعمل انطلاقًا من الافتراض الأخير، حتى لو قدمت لنا البيئة دليلاً على إمكانية وجود مستويات أعمق من الرضا (مراقبة زوجين آخرين يشعران بالرضا)، فمن المحتمل أن نفترض أنهم يتصرفون كما لو كانوا سعداء من أجل المظهر. وبهذه الطريقة، لن نضطر إلى تحمل مسؤولية تعلم شيء قد يعرفونه.

سيؤدي الافتراض الأول إلى البحث والتعلم والتوسع، مما يؤدي إلى مستويات أعلى من الفعالية والرضا. ومن الواضح أن الافتراضين الأخيرين سيؤديان إلى مزيد من عدم الرضا. قد تتغير الأسماء والأماكن، ولكننا سنواجه نفس النوع من الظروف المؤلمة مرارًا وتكرارًا. ستستمر دورات عدم الرضا هذه حتى نعترف بوجود شيء نحتاج إلى تعلمه ونبدأ في مهمة تعلمه.

ما نعرفه بالفعل قد يحجب ما لم نتعلمه بعد

من الواضح أن الاعتراف بوجود شيء نحتاج إلى تعلمه ليس سهلاً كما يبدو. في الواقع، الاعتراف بأننا لا نعرف شيئًا ما أو أن ما نعرفه ليس مفيدًا أو فعالًا يقدم لنا إحدى المفارقات الرئيسية في الحياة. المعضلة التي نواجهها هي كيف يمكننا أن نعرف ما لا نعرفه عندما يكون ما تعلمناه بالفعل سيحجب إدراكنا لما لم نتعلمه بعد. على سبيل المثال، بمجرد أن نتعلم أن التداول سهل (الصفقات القليلة الأولى السريعة التي ستؤدي إلى ترسيخ هذا الاعتقاد)، فإنها ستمنع إدراكنا للمعلومات على العكس من ذلك، ربما يكون التداول أحد أصعب المساعي التي يمكن للمرء أن يختار القيام بها. كل من هذه المعتقدات - أن التداول سهل أو التداول صعب - من شأنه أن يؤدي إلى تصور خيارات مختلفة تماما باعتبارها متاحة من البيئة، مما يؤدي إلى نتائج مختلفة تماما استنادا إلى الاختيارات التي تم إدراكها والتصرف بناء عليها.

نحن لا نشكك في مدى فائدة أو فعالية شيء تعلمناه بالفعل، وذلك ببساطة لأن ما تعلمه كل واحد منا قد اختبره بطريقة ما. أي أننا لن نتساءل عما مررنا به لمجرد أننا مررنا به، مما يعني أن حقيقة التجربة تعتمد على حواسنا الخمس: ما هو بداخلنا إما شعرنا به أو رأيناه أو سمعناه أو شممناه أو ذاقناه. هذا حقيقي بما فيه الكفاية. بمجرد أن تصبح التجربة جزءًا مكونًا من بيئتنا العقلية في شكل ذاكرة أو معتقد أو ارتباط، فإنها تصبح جزءًا مما يُعتقد عمومًا أنه هويتنا ولا يمكن التشكيك فيها.

ومع ذلك، نحن منفتحون لتعلم أي شيء تقدمه البيئة عمليًا، إذا لم نتعرض له مسبقًا بطريقة ما. سوف نمتص المعلومات التي نتلقاها لأول مرة مثل الإسفنجة، بغض النظر عن ماهيتها. ومع ذلك، بمجرد أن يكون بداخلنا، فإما أن ندافع عنه أو ندافع عنه (نختبئ من المعلومات الموجودة في البيئة التي لا نريد الاعتراف بها كجزء من بيئتنا العقلية)، بدلاً من أن نجعل أنفسنا متاحين لمعرفة المزيد عما يجب أن تقدمه البيئة في طريقة التبصر عن نفسها أو عن أنفسنا حسب الحالة.

للدفاع ضد اختراق المعلومات يتطلب الطاقة. ويشار عادة إلى هذا الاستثمار في الطاقة بالإجهاد. إن أبسط تعريف يمكنني التفكير فيه للتوتر هو أنه ما نشعر به عندما نقوم بحجب المعلومات عن البيئة. من الناحية البدنية، لا يختلف التوتر حقًا عن المشي ضد الريح. ومن الناحية الرمزية، ستمثل الرياح فئات مختلفة من المعلومات البيئية التي لا نريد مواجهتها؛ أجسادنا التي تسير عكس الريح ستمثل ما تعلمناه بالفعل - ما هو موجود بالفعل بداخلنا والذي يحجب ما هو خارجنا. تتصادم القوتان ونشعر بالتوتر.

واحدة من أكبر مفارقات الحياة هي أن الجميع يريد أن يكون على حق. بمعنى آخر، يفترض الجميع أن ما اختبروه وتعلموه عن طبيعة طريقة وجود الأشياء هو النسخة الحقيقية والصحيحة. المفارقة هي أن رواية الجميع صحيحة بحكم حقيقة أن ما بداخلنا جميعًا تم اختباره بحواسنا الجسدية - إذا رأيناه، إذا قرأناه، إذا سمعناه، إذا شعرنا به، إذا تذوقناه، إذا شممناه، أو أي مزيج منها، فقد اختبرناه. ومع ذلك، ليست نسخة الجميع (لما يجب أن تقدمه البيئة في شكل تجارب) مفيدة أو فعالة بشكل خاص كمورد للتفاعل مع البيئة بطريقة تؤدي إلى نتائج مرضية. إن مجرد دخول شيء ما إلى بيئتنا العقلية لا يعني أن له أي قيمة حقيقية في مساعدتنا على تحقيق أنفسنا.

ليس لدى الطفل أي وسيلة لتصور كيف تشكل تجاربه معتقدات حول طبيعة الواقع، وهي مفاهيم من شأنها، في الواقع، أن تكون مختلفة كثيرًا في ظل الظروف البيئية المختلفة.

إنه يأخذ التجربة بلا أدنى شك كحقيقة من حقائق الواقع لأن المعتقدات التي يشكلها ترتكز على المشاعر والعواطف. إنه لا يفكر في تجاربه لتقييم جودة المعتقدات التي يشكلها. ليس لديه طريقة لتحديد كيف ستكون هذه المعتقدات بمثابة موارد أو عقبات أمام التعبير عن الذات في المستقبل.

لا يفهم الطفل أن أي اعتقاد يشكله سيحدد الواقع بطريقة تستبعد الاحتمالات الأخرى أو أنه سيقيم ارتباطات مع الخبرات، ويجمع مكونات البيئة معًا بطرق محدودة للغاية وغير عملية. من الطبيعي أن يتم تفريغ العديد من هذه المعتقدات لأن جاذبيته تجعله يتفاعل مع البيئة بطرق جديدة. سوف ننمو جميعًا بشكل طبيعي إلى مجموعة جديدة من القيود عندما نوسع وعينا من خلال التعلم، والذي بدوره يحررنا من الأشياء التي اعتدنا على تصديقها. ومع ذلك، إذا كانت نوعية الطاقة في العديد من معتقداتنا مشحونة سلبيًا، فإن خوفنا سيكون بمثابة عقبة أمام التعبير عن الذات، مما يحد مما يمكننا إدراكه من البيئة كاحتمالات.

على سبيل المثال، الشخص الذي نشأ وهو يتعرض باستمرار للتقليل من شأنه أو انتقاده من قبل والديه يعرف بالضبط كيف يشعر ذلك. ونتيجة لذلك، تشكلت المعتقدات التي يشكلها عن نفسه وعلاقته بالبيئة في واقع الألم. من المؤكد أنه لم يكن يعلم، أثناء نموه، أنه كان يكوّن معتقدًا حول عدم جدارته النسبية كشخص. إن عدم الجدارة هو مفهوم قد لا يتعلمه جيدًا في سنوات البلوغ، وقد لا يتعلم أبدًا كيفية تحرير نفسه من الآثار الضارة. لكن في هذه الأثناء، فإن خوفه من التعرض للسخرية والتقليل من شأنه سيحد بشكل كبير من الإمكانيات التي يدركها في البيئة للتعبير عن الذات. العديد من الاحتمالات التي تبدو بديهية لشخص ما دون هذا الخوف ستكون خارج نطاق الإمكانية تمامًا بالنسبة له.

والمفارقة الأكبر هي أننا كلما اعترفنا باحتمال أن نسختنا للطريقة التي توجد بها الأشياء ليست فعالة بالنسبة للموارد بقدر ما يمكن أن تكون، كلما جعلنا أنفسنا متاحين للتعلم من البيئة. من خلال توسيع نقطتنا الشخصية لتشمل المزيد مما هو خارجنا بداخلنا، كلما زاد مستوى مراسلتنا مع الخارج، مما يترك أقل وأقل مما لا نعرفه، وبالتالي زيادة قدرتنا على أن نكون على حق.

كلما سمحنا لأنفسنا بالتعلم أكثر، كلما أصبحنا أكثر قدرة على إجراء تقييمات حول الاحتمالات الموجودة في لحظة ما في المستقبل. كيف لا نكون أفضل حالًا من خلال تعلم شيء ما عندما تضع في اعتبارك أن البيئة يمكن أن تعمل كقوة علينا بطرق متنوعة لا حصر لها تقريبًا، بعضها نعرفه، والبعض الآخر لا يمكننا أن نبدأ في توقعه إلا إذا واصلنا التعلم على الرغم مما نعرفه بالفعل؟ كلما اعتقدنا أننا نعرف أكثر، كلما جعلنا البيئة تثبت لنا أن ما نعرفه ليس مفيدًا أو فعالًا بشكل خاص. المشكلة هي أن الدليل يمكن أن يكون أمام أنوفنا ولن يكون لدينا الإطار العقلي للتعرف عليه، إلا إذا سمحنا لأنفسنا بمواجهته والتفكير فيه. وإلا، إذا عرفنا جميعًا الكثير، فلن نختبر أبدًا الألم العاطفي، لأنه مؤشر مثالي على أننا لا نعرف كيفية التفاعل مع البيئة بما يرضينا - لأننا إذا فعلنا ذلك، فسنفعل ذلك.

يجب أن يكون كل هذا واضحًا إلى حد ما لأنه ليس من الخصائص البشرية النموذجية جمع المعلومات التي تتعارض مع ما نعرفه بالفعل ونعتقد أنه صحيح. ومع ذلك، ضع في اعتبارك أن المعلومات المخبأة داخل المعلومات البيئية التي لم نتعلم إدراكها بعد، إما لأننا لم نتعلم كيفية التمييز المناسب أو لأن المعلومات محجوبة بواسطة مجموعة معتقداتنا الحالية، هي مجموعة أكثر ملاءمة من الخطوات لتحقيق أنفسنا. ما لم نتعلمه بعد هو أن كل واحد منا ينتظر أن يصبح جزءًا من نقطته الشخصية. ما لا نعرفه يمثل كل المعلومات التي يمكن أن تؤدي إلى اختيارات ذات نتائج مرضية أكثر. ومع ذلك، نظرًا لأننا لا نستطيع معرفة ما لم نتعلمه بعد وما نعرفه يعوق إدراك البدائل الأخرى الموجودة للرضا، فإننا نعلق بسهولة في دورات الحياة غير المرضية هذه، معتقدين أن هذا هو كل ما يجب على العالم أن يقدمه، في حين أن مأزقنا هو مجرد نتيجة لعدم قدرتنا على التكيف مع أنفسنا. عندما نسمح لأنفسنا بالتأقلم، نتعلم أن هناك دائمًا خيارات متاحة أكثر مما تسمح لنا معتقداتنا بإدراكه. ما أعنيه بالتكيف هو تحديد شيء موجود بالفعل بداخلنا وتغييره بشكل فعال بحيث تكون هناك درجة أعلى من المراسلات بين الداخل والخارج.

كل تجربة لأول مرة مع البيئة المادية تخلق تمييزًا في البيئة الذهنية حول طبيعتها. سيتم بعد ذلك تصفية جميع المعلومات أو الاحتمالات الموجودة في نفس فئة تلك التجربة الأولى إدراكيًا من خلال ما تعلمناه من تلك التجربة. مرة أخرى سأستخدم مثال الطفل الذي كانت تجربته الأولى مع كلب مؤلمة، مما يعني أن الكلب الأول الذي حاول الطفل اللعب معه، بدافع فضوله الطبيعي، عضه. ونتيجة لهذه التجربة، سوف "يربط الطفل بشكل طبيعي" كل الكلاب مع الكلب الذي عضه. ما تعلمه سيكون بمثابة حاجز عقلي لأي شيء آخر قد تقدمه البيئة فيما يتعلق بجميع الكلاب الأخرى.

لقد استخدمت عبارة "يرتبط بشكل طبيعي" للإشارة إلى أن الطفل لن يضطر إلى التفكير بنشاط في الطريقة المحددة التي سيتم بها تمييز الكلاب في بيئته العقلية. سوف تحدث الارتباطات تلقائيًا، كوظيفة طبيعية للطريقة التي يتم بها توصيل عقولنا. لذلك لن يضطر إلى رؤية "الكلب" الذي عضه؛ أي كلب سيجعله يتذكر ألم تجربته السابقة. نتيجة لأن تجربته الأولى مع كلب كانت مؤلمة، فإنه سيربط تلقائيًا أي لقاءات مستقبلية مع الكلاب بتجربته المؤلمة الوحيدة. بغض النظر عن مدى خطأ ارتباطه أو كيف قد تحاول البيئة أن تثبت له أن معظم الكلاب ودودة ولن تسبب له الألم، فهو لن يصدق ذلك، لأن ما تعلمه بالفعل عن الكلاب (ليس كلبًا واحدًا، بل كل الكلاب) سوف يجعله يمنع قبول هذه المعلومات الجديدة في نظامه العقلي.

ومع ذلك، إذا كانت تجربة الطفل الأولى مع كلب إيجابية، فمن الواضح أنه لن يكون لديه أي تحفظات للعب مع أي كلب حتى يمر بتجربة مؤلمة. ومع ذلك، في هذه الحالة، إذا تعرض للعض، فلن يربط تلقائيًا جميع الكلاب الأخرى بالكلاب التي عضته لأنه تعلم بالفعل أن البيئة لديها الكثير لتقدمه أكثر من هذه التجربة المؤلمة. ما سيتعلمه، وهو أمر جديد بالنسبة له، هو أن الكلاب ليست كلها ودودة وأنه يجب عليه توخي بعض الحذر عند التعامل معها حتى يتمكن من تحديد مزاجها.

الطفل الذي كانت تجربته الأولى مؤلمة لا يعرف أنه يستطيع تجربة السعادة والفرح مع الكلاب. وهو لا يعرف ذلك لأنه لم يجربه؛ إنه ليس شيئًا تعلمه بعد، بغض النظر عن الأدلة التي قد تقدمها له البيئة. ومن غير المرجح أن يتعلم ذلك حتى يكون على استعداد للتغلب على خوفه. سيتم حظر أو رفض جميع المعلومات الأخرى المقدمة له حول طبيعة الكلاب من خلال طاقة ما تعلمه بالفعل.

يمكنك تعليم الطفل أي شيء تريده، بغض النظر عن مدى خطأه أو خلله بالنسبة للظروف البيئية. سيصدق الطفل ما تعلمه إياه لأن ما يختبره يصبح جزءاً من هويته. أي شيء نختبره سيصبح جزءًا فعالاً من هويتنا. عندما أقول "يعمل"، أعني أنه بمجرد وجود شيء ما بداخلنا، بغض النظر عن ماهيته، فإن لديه القدرة على العمل كقوة على سلوكنا. كل هذه الأجزاء العاملة التي نسميها ذكريات التجارب والمعتقدات والارتباطات، تعمل بدورها كقوة داخلية لتشكيل تصورنا للبيئة التي نختبرها من خلال ما هو متاح للتجربة.

كما تعلمون، ما يخشاه كل واحد منا كأفراد هو شيء تعلمنا أن نخاف منه في مرحلة ما من حياتنا، نتيجة لتجاربنا. عندما نشعر بالخوف، فذلك لأننا تعلمنا أن ننظر إلى الظروف البيئية باعتبارها تهديدًا بطريقة ما، في حين أن الشخص الذي لم يمر بتجربة مؤلمة مرتبطة بنفس الظروف البيئية تعلم أن ينظر إلى الظروف البيئية بطريقة مختلفة تمامًا، بطريقة تتوافق مع تجربته السابقة. يمكن لشخص واحد أن ينظر إلى الظروف على أنها تهديد، والآخر على أنها فرصة، في نفس اللحظة، بناءً على ما هو موجود بداخله بالفعل. بمعنى آخر، ما أخذوه بالفعل في بيئتهم العقلية كتجربة سيحدد كيفية إدراكهم للظروف البيئية، سواء كفرصة لتجربة الفرح أو كتهديد لتجربة الألم وجميع الدرجات بينهما. والأمر المثير للاهتمام حقًا هو أنه لن يتمكن أي منهما من إقناع الآخر بصحة تصوره، لأن ما يعيشانه في الوقت الحالي يرتبط ارتباطًا مباشرًا بما تعلماه بالفعل.

عادةً ما نتساءل فقط عن قيمة شيء ما بداخلنا، إذا اضطررنا لذلك، كملاذ أخير. ما هو الدليل النهائي على أننا بحاجة إلى جعلنا نعترف أخيرًا بوجود شيء نحتاج إلى تعلمه؟ ألم! سوف نعترف بالحاجة إلى التعلم عندما نعاني من الألم العاطفي الناجم عن خيبة أمل كبيرة أو التوتر والقلق لأننا لا نعرف ما يجب القيام به بعد ذلك، ونجد صعوبة متزايدة في تحويل المسؤولية عما ننتهي إليه.

إذا عدنا إلى مثال "الاعتقاد بأن التداول سهل"، فلماذا نعتبر أن التداول صعب عندما نعلم بالفعل أنه سهل؟ ما الذي يجعلنا نتساءل عن فائدة هذا الاعتقاد؟ الألم العاطفي لخيبة الأمل نتيجة عدم قدرتنا على تحقيق أهدافنا؟ عندما نتساءل عن الفائدة، ماذا يحدث؟ ينفتح أمامنا عالم كامل من المعلومات حول كيفية تعلم كيفية التفاعل مع بيئة التداول بشكل أكثر فعالية من خلال زيادة مستوى مراسلاتنا. ومع ذلك، فإن كل ما قد نجده في البيئة لزيادة فهمنا موجود بالفعل، إلا إذا فكرنا في شيء جديد تمامًا بأنفسنا. الشيء الوحيد الذي منعنا من العثور عليه من قبل هو طاقة ما عرفناه بالفعل، وحجب ما لم نتعلمه بعد. المشكلة هي أنه إذا كان تعلم شيء جديد يعني أنه يتعين علينا تغيير ما تعلمناه بالفعل، فإننا نرفض بشكل غريزي القيام بذلك، بغض النظر عن مدى عدم ملاءمة ما تعلمناه مقارنة بما نحتاج إلى معرفته لنشعر بالرضا. بمجرد أن نتعلم شيئًا ما، فإنه سيكون بمثابة قوة لمنع المعلومات الأخرى التي قد تؤدي إلى تصور خيارات أخرى. وحتى الأطفال سوف يقاومون قبول المعلومات التي تتعارض مع ما تعلموه بالفعل، بغض النظر عن مدى الخلل الذي قد تتعرض له معرفتهم.

كل التعلم مرادف للتغيير، سواء قمنا بتغيير شيء نعرفه بالفعل أو تعلمنا شيئًا جديدًا تمامًا. إذا رفضنا تغيير (تكييف) الداخل - إضافة إلى ما نعرفه لخلق المزيد من الفروق وتغيير وجهة نظرنا - فإننا لا نتعلم ما نحتاج إلى معرفته لتجربة شيء مختلف في البيئة الخارجية. إذا لم يكن هناك تغيير في الداخل، فلن يكون هناك تغيير ملموس في الخارج، مما يحبسنا في دورات متكررة من الألم وعدم الرضا. والأكثر من ذلك، أننا سوف نستمر في المعاناة حتى يصبح الألم عظيماً إلى الحد الذي يجعلنا لا نملك أي خيار سوى إعادة تقييم الطريقة التي ندير بها حياتنا، أي إعادة تقييم فائدة معتقداتنا.

ما نعرفه يصبح متقادمًا

إلى جانب دورات عدم الرضا التي تقيدنا مجموعة القيود الحالية لدينا (ما نعرفه يمنع ما لم نتعلمه بعد)، هناك سبب أكثر عملية لتعلم كيفية التكيف. نحن جميعًا مجبرون على التفاعل مع البيئة المادية المتغيرة باستمرار لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا. إن الطريقة التي نتفاعل بها مع البيئة، والخيارات التي ندركها فيما يتعلق بما هو متاح بالفعل من منظور البيئة، وما نفعله فيما يتعلق بما ندركه، كلها وظيفة لما تعلمناه. الآن، إذا كنت تتذكر، فإن كل ما يشكل البيئة المادية هو في حركة مستمرة. أي شيء متحرك (والذي يشمل كل شيء مصنوع من الذرات والجزيئات) يتغير أيضًا بمرور الوقت. لذا فإن التغيير هو وظيفة تلقائية للبيئة المادية.

إلا أن البيئة الذهنية تتكون من طاقة مشحونة إيجابيا أو سلبيا تحمل معلومات عن تجاربنا، وما تعلمناه يتشكل في أنماط تنظيمية نطلق عليها معتقدات ومفاهيم حول طبيعة البيئة المادية. الطاقة لا تتكون من ذرات وجزيئات، وبالتالي لا تتغير مع مرور الوقت. في الواقع، الطاقة موجودة في بعد غير مادي خارج الزمن كما ندركها بحواسنا. يمكن تخزين الطاقة الكهربائية أو الطاقة الكهربائية المنتجة كيميائيًا تمامًا كما هو الحال في البطارية ويتم تخزين المعلومات التي تحملها معها. أي أن الوقت ليس له أي تأثير على نوعية هذه الطاقة (درجة الشحنة الموجبة أو السالبة) وطرق تأثيرها على إدراكنا للمعلومات البيئية وكيف تعمل كقوة على سلوكنا.

إن تغيير بيئتنا العقلية لتتوافق مع التغيرات الخارجية المستمرة التي تحدث في البيئة المادية ليس أمرًا تلقائيًا. المعلومات المخزنة في بيئتنا العقلية حول طبيعة البيئة المادية يمكن أن تظل دون تغيير لسنوات أو مدى الحياة، بغض النظر عن مدى كونها قديمة أو عديمة الفائدة أو حتى ضارة. علاوة على ذلك، ستستمر هذه المعرفة التي عفا عليها الزمن في العمل كقوة تؤثر على سلوكنا، مما يجعلنا نتفاعل مع البيئة بطرق غير مناسبة تمامًا بالنسبة للظروف. لذلك، حتى لو كنا نختبر الرضا في مجالات معينة من حياتنا، فلا يمكننا أن نعتبر أن الظروف التي تعلمنا التفاعل معها ستبقى كما نعرفها. الظروف الخارجية في حركة مستمرة، وتقدم لنا قوى مختلفة للتعرف عليها والتكيف معها. في بيئة السوق، على سبيل المثال، تكون التغيرات في الظروف واضحة للغاية وعادة ما تكون لحظة بلحظة، بينما في الأنواع الأخرى من البيئات التي نعمل فيها عادةً، تعمل قوى التغيير بشكل أبطأ قليلاً وأقل وضوحًا، لكنها تتغير مع ذلك. المشكلة هي أن الظروف سوف تتغير، ولن ندرك بالضرورة هذه التغييرات حتى لو بدأنا نشعر بدرجة معينة من عدم الرضا، إلا إذا كنا يقظين دائمًا أنه على الرغم من أننا تعلمنا شيئًا ناجحًا، فإنه لا يزال من الممكن أن يصبح عتيقًا.

الفصل الثاني عشر: ديناميكيات تحقيق الأهداف

إن مدى تلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا بأي درجة من الرضا هو، أولاً، وظيفة قدرتنا على التعرف على احتياجاتنا وصياغة أهدافنا. هذا ليس بهذه البساطة كما يبدو. إن إحساسنا الطبيعي بالفضول وجاذبياتنا هي قوى داخلية قوية للغاية تخلق حالة من الحاجة أو تضعنا في حالة من عدم التوازن مع البيئة المادية حتى يتم إشباع الاحتياجات. عندما نشعر بهذه الانجذابات تجاه أنشطة أو أشخاص أو أشياء معينة في البيئة، غالبًا ما يكون من الصعب تصور الاحتمالات أو صياغة أي خطط بسبب القوى الداخلية الأخرى في شكل معتقدات أو ارتباطات أو ذكريات تعمل كحواجز. نحن بحاجة إلى فهم العلاقة والصراعات المحتملة بين ما نحتاج إليه أو نشعر بالانجذاب الشديد إليه وبين هذه القوى الداخلية الأخرى التي تقول لا إلى حد ما.

إن مدى تلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا بأي درجة من الرضا هو، ثانيًا، دالة على الدرجة التي نفهم بها طبيعة القوى البيئية الخارجية التي يتعين علينا التفاعل معها لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا. (سوف يرتبط عمق فهمنا ارتباطًا مباشرًا بالطريقة التي نعبر بها عن أنفسنا في البيئة لخلق التأثير الذي نريده). ثالثًا، إنها وظيفة مجموعة المهارات التي طورناها للتفاعل مع البيئة، ورابعًا، وظيفة قدرتنا على تنفيذ تلك المهارات.

أي اختلافات بين ما أردناه أو توقعناه أو رغبنا فيه أو نحتاجه وما حصلنا عليه هو ببساطة مؤشر على الدرجة التي لم نتعلم بها ما نحتاج إلى معرفته أو دليل على أننا لا نملك المهارات المناسبة للقيام بما يجب القيام به. ومن العوامل المدرجة في الفئة الأولى - حيث لم نتعلم ما نحتاج إلى معرفته - قدرتنا أو عدم قدرتنا على إجراء تقييم موضوعي (بدون وهم) لمدى توفر ما أردناه أو نحتاجه من منظور البيئة. بمعنى آخر، ربما لم يكن ما أردناه متاحًا في البداية أو متاحًا بالكمية التي أردناها أو في الإطار الزمني الذي أردناه أو نحتاجه، ولم يكن لدينا الإطار العقلي لإجراء أنواع التمييز للإشارة إلى التوفر الفعلي مسبقًا.

علينا أيضًا أن نأخذ في الاعتبار أن ما أردناه ربما كان متاحًا بالفعل ولكن لا يمكن إدراكه، نتيجة لعدم تعلمنا كيفية التمييز المناسب، والذي بدوره سيعطينا نوع المنظور الذي يمكننا من خلاله ملاحظة توفره. في مثل هذه المواقف عادة ما ينتهي بنا الأمر إلى قول لأنفسنا، "أتمنى ذلك" أو "ليتني كنت أعرف ذلك حينها"، عندما نكتشف بعد ذلك أن ما لم نكن نعرفه في ذلك الوقت كان سيحدث فرقًا في كيفية "رؤيتنا" للأشياء. ومع ذلك، في كثير من الأحيان، لا نكتشف أبدًا أن ما أردناه ولم نحصل عليه كان مجرد تحول بسيط في المنظور. لا أعرف، بالطبع، أن السبب وراء عدم حصولنا على ذلك هو أننا لم نكن نعرف أن هناك شيئًا آخر نحتاج إلى تعلمه. إذا كان لدينا الإطار العقلي للقيام بالتمييز المناسب، فيمكننا أن نفترض أننا سنفعل ذلك، إلا إذا كان هناك شيء يعيق إدراكنا.

أود أن أضيف هنا أنه عندما نتفاعل مع أشخاص آخرين، إذا استخدمنا القوة والتلاعب للحصول على ما لن يكون متاحًا لولا ذلك، فإن ما نفعله هو إجبارهم على التصرف خارج معتقداتهم. ولو كانت معتقداتهم متوافقة مع ما أردناه منهم، فلن نحتاج إلى استخدام القوة أو التلاعب، لأن حالة الانسجام ستكون موجودة. لا نحتاج إلى استخدام القوة أو التلاعب مع شخص ما للقيام بشيء يؤمن به بالفعل. كلما فعلنا ذلك، فإننا نخلق حالة من عدم التوازن في نفوسهم والتي عادة ما يقومون بتصحيحها عن طريق بعض وسائل الانتقام التي يتعين علينا التعامل معها في مرحلة ما في المستقبل. كملاحظة عامة للحالة الإنسانية المصاحبة لذلك، يقضي معظمنا حياتنا في محاولة تغيير ما هو أمامنا ليتناسب مع تركيبة بيئتنا الداخلية، في حين أن كل ما يتعين علينا القيام به هو تغيير طريقة تفكيرنا فيما هو أمامنا وسوف نغير نوعية تجربتنا معه.

في الفئة الثانية - حيث لا نملك المهارات المناسبة للقيام بما يجب القيام به - قد نتعرف على مجموعة الخطوات الأكثر ملاءمة لاتخاذها وكذلك تقييم مدى توفر ما نريده بشكل موضوعي، ولكن هذا لا يعني أن لدينا المهارات اللازمة لتنفيذ تلك الخطوات. من الممكن أن نقلل من أهمية المهارات المطلوبة فيما يتعلق بالظروف اللازمة لإنجاز ما نريد (أي أننا لا نعرف أي شيء أفضل) أو يمكن أن نبالغ في تقدير قدراتنا فيما يتعلق بالظروف. علاوة على ذلك، حتى لو تعلمنا المهارات المناسبة، فقد يكون هناك أي عدد من المعتقدات أو المخاوف التي تعمل كحواجز أو قوى مقيدة تمنعنا من تنفيذ الخطوات التي تؤدي إلى ما نريد تحقيقه بشكل صحيح. هذه المعتقدات أو المخاوف يمكن أن تكون شيئًا لدينا وعي واعي به، أو يمكن أن تكون لا واعية تمامًا. أنا أعرّف العقل الباطن بأنه أي تجربة لا يمكننا الوصول إليها بشكل مباشر من خلال عملية تفكيرنا الواعي. على سبيل المثال، يمكن أن يكون شخص ما خائفًا من النزول إلى الماء، ويكون واعيًا للخوف نفسه، ولكن لا يتذكر أدنى تجربة مؤلمة مرتبطة بالمياه لمعرفة سبب عدم قدرته على التعبير عن نفسه بهذه الطريقة.

هناك فرق مهم جدًا هنا عليك أن تقوم به بين التذكر والذكريات. ما نختبره في البيئة يصبح ذكرى. قدرتنا على جلب تلك الذاكرة إلى عملية تفكيرنا الواعي هي التذكر. من السهل استرجاع بعض الذكريات لأن المسارات المؤدية إلى مكان تخزين الذاكرة تُستخدم كثيرًا. بمعنى آخر، نتذكر كيف نتذكر ذكريات معينة. ومع ذلك، هناك العديد من التجارب الأخرى التي تصبح اللاوعي. هذه هي الذكريات التي إما أننا نسينا كيف نتذكرها لأننا لا نستخدم المسارات أو أننا لم نكن ندرك تمامًا ما كانت تدركه حواسنا في المقام الأول. لكن النقطة هنا هي أن لا شيء مما يدخل إلى البيئة الذهنية يختفي أو لا يعود موجودا لمجرد أننا لا نتذكره. إن قدرتنا على التذكر الواعي لأي معتقد معين تعلمناه عندما كنا أطفالًا أو قدرتنا على تذكر أي تجربة معينة ليست عاملاً في ديناميكيات كيفية عمل أي من هذه المكونات العقلية كقوة تؤثر على سلوكنا. ولا يوجد وقت على مدار الساعة المادية لهذه المسألة. قد يتلاشى تذكرنا الواعي للتجارب مع مرور الوقت، لكن الوقت ليس له أي تأثير على الشحنة الكهربائية (نوعية الطاقة) أو مقدار القوة العاطفية الكامنة وراء الشحنة. على سبيل المثال، القول المأثور القديم بأن الوقت يشفي كل الجروح لا ينطبق على البيئة الذهنية. الوقت كفيل بشفاء جروح الجسم لأن الجسد جزء من واقع مادي حيث كل شيء يتحرك ويتغير مع مرور الوقت. ومع ذلك، ليس للوقت أي تأثير على الذكريات المخزنة في بيئتنا العقلية، لأن البيئة الذهنية لا تتكون من مادة مادية. وهي مكونة من طاقة مخزنة لا تتغير مع مرور الوقت.

الجروح العاطفية (الطاقة الذهنية المشحونة سلباً) لن تزول أبداً إلا إذا تعلمنا كيف نحرر أنفسنا منها أو نغيرها. يعتقد الناس أن الوقت يشفي الجروح العاطفية، لأنهم بعد سنوات من التجارب إما يتخلون عن الألم عن غير قصد أو يبنون نظامًا من المعتقدات كوسيلة للدفاع لحماية أنفسهم منه. في الواقع، إن قدرتنا التي تبدو غير محدودة على مقاومة الاعتراف بالإصابة وإخفاء آثار الجروح العاطفية تجعلها بعيدة المنال للغاية. نحن نعلم دائمًا تقريبًا متى قمنا بإيذاء أجسادنا بطريقة ما. إذا كسرت ساقك، فأنت تعرف ذلك لأنك لن تتمكن من المشي. إذا لم يتم شفاءه بشكل صحيح، فستعرف ذلك أيضًا لأنك لن تكون قادرًا على المشي كما كان من قبل أو قد يظل المشي مؤلمًا. ومع ذلك، فإن الجروح العاطفية ليست دائما واضحة بذاتها، لأننا نستطيع دائما أن نبني معتقداتنا لجعل الأمر يبدو كما لو أننا لسنا مسؤولين عن دورات عدم الرضا والألم العاطفي التي نختبرها في حياتنا، وبالتالي نعزل أنفسنا عن تأثيرات طاقتنا المشحونة سلبا.

تمت الإشارة إلى هذا لأنني وجدت أن معظم الناس لديهم قدر كبير من الصعوبة في الاعتقاد بأن شيئًا ما حدث لهم في طفولتهم لا يزال من الممكن أن يؤثر على كيفية إدراكهم لبيئتهم وكيفية تعبيرهم عن أنفسهم الآن. بالرغم من ذلك، عندما تفكر في الأمر، كيف يمكن أن يكون الأمر بأي طريقة أخرى؟ كل ما نختبره يصبح جزءًا مكونًا من بيئتنا العقلية. تعمل جميع الأجزاء بعد ذلك كسبب داخلي، مما يؤثر على كيفية تجربتنا للبيئة الخارجية. مرة أخرى، لا يتعين علينا أن نكون قادرين على تذكر سبب تعلمنا الخوف من شيء ما حتى نشعر بالخوف. لا يتعين علينا حتى أن نعترف لأنفسنا بوعي بأن الخوف موجود لأنه يمكننا دائمًا تبرير أنه شيء آخر أو تعاطي المخدرات أو الكحول لمنع وعينا به. ومع ذلك، بغض النظر عن مدى صعوبة محاولتنا منع أنفسنا من الشعور بما بداخلنا، فإن المشاعر لا تزال موجودة؛ وإلا فإن جهودنا لمنعهم لن تكون ضرورية في المقام الأول. سيكون الخوف موجودًا لأن الطاقة الموجودة في مكان ما في ذاكرتنا لبعض التجارب السابقة، ستجعلنا نشعر بها، بغض النظر عما إذا كنا نسمح لأنفسنا بتذكر المصدر أم لا.

الذكريات والمعتقدات والارتباطات لا تختفي مع مرور الوقت أو تعاطي المخدرات أو محاولة وضعها في مكان ما في العقل الباطن مما يزيد من صعوبة اكتساب الوعي الواعي. وسوف تستمر في العمل كمصدر للطاقة للطريقة التي نختار بها المعلومات من البيئة وكيفية التعبير عن أنفسنا، طوال حياتنا، ما لم نتعلم كيفية إدارتها. هل تساءلت يومًا لماذا كان من الصعب جدًا التخلص من عادة غير مرغوب فيها أو لماذا قد يكون من الصعب جدًا تنفيذ خطة مدروسة جيدًا كنت ملتزمًا بها حقًا؟ إنه أمر صعب بسبب ما هو موجود بالفعل بداخلنا والذي يعمل كمقاومة لنوايانا. نية القيام بشيء ما ليست بالضرورة اعتقادًا. بمعنى آخر، من بين كل ما ننوي القيام به، سيتم دعم بعض هذه النوايا من خلال معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا، والبعض الآخر لن يكون كذلك. عندما يكون هناك دعم، تبدو جهودنا بلا جهد، لأنه لا يوجد تعارض بين أي معتقدات وذكريات وجمعيات وبين ما ننوي القيام به. ومع ذلك، إذا لم تكن نوايانا متناغمة مع معتقداتنا أو ذكرياتنا أو ارتباطاتنا، فإن القيام بذلك يصبح صراعًا، حيث لا يمكننا الاستمرار في التركيز، أو أن نتشتت بسهولة، أو نرتكب ما يصفه معظم الناس بـ "أخطاء غبية".

خذ على سبيل المثال الشخص الذي يدخن، فيقرر أنها عادة سيئة، ونتيجة لذلك، يلزم نفسه بالإقلاع عن التدخين. وبالتالي فإن نيته هي التعبير عن نفسه كغير مدخن. ومع ذلك، بعد أن يدخن سيجارته الأخيرة، فإن اعتقاده بأنه مدخن سيبدأ على الفور في لفت انتباهه إلى السجائر حتى يصل إلى النقطة التي يشتهي فيها سيجارة ثم يتناولها. ما لدينا هنا هو صراع كلاسيكي بين نية لا تتعارض مع المعتقدات الأخرى فحسب، بل إن النية نفسها ليس لها دعم هيكلي حقيقي. أي أنه لا يوجد اعتقاد طبيعي يقول: "أنا غير مدخن". يجب أن تأتي الطاقة اللازمة لسلوكه لعدم التدخين من رغبته الواعية في أن يكون شخصًا مختلفًا في هذا المجال من حياته. ومع ذلك، فإن استعداده لا ينفي على الفور كل الطاقة الموجودة في المعتقدات التي تراكمت لديه على مر السنين في كونه مدخنًا. سيكون لهذه المعتقدات قدر كبير من الطاقة للتأثير على انتباهه الواعي (ملاحظة السجائر في البيئة والتفكير في السجائر) وسلوكه (التقاط واحدة وتدخينها).

ويمكن أن يكون لدينا دعم داخلي (معتقدات، وذكريات، وارتباطات) لما ننوي القيام به، ولا نزال نواجه صعوبات في متابعة خططنا بسبب معتقدات أخرى متضاربة. غالبًا ما يكون السلوك الذي يندرج ضمن فئة "الخطأ الغبي" نتيجة لاعتقادات لا واعية أو منسية تتعارض بشكل مباشر مع نوايانا. التداول هو مثال مثالي لتوضيح ذلك. يخصص العديد من الأشخاص قدرًا كبيرًا من وقتهم وطاقتهم ومواردهم المالية للتعبير عن أنفسهم كمتداولين. إنهم يتعلمون الكثير عن التداول - بل إنهم يحظى بتقدير كبير من قبل أقرانهم لما يعرفونه عن السوق - ولكنهم ما زالوا غير قادرين على تنفيذ صفقاتهم بشكل صحيح أو بالطريقة التي خططوا لها. هناك متداولين يمكنهم جني الأموال باستمرار يومًا بعد يوم حتى يصلوا إلى مستويات معينة ثم يعيدون جميع أرباحهم على الفور إلى السوق في صفقة واحدة أو اثنتين. إن الطريقة التي يعيدون بها أموالهم تتعارض تمامًا مع أسلوب تداولهم أثناء جني الأموال. وبعد أن يخسروا مبلغًا كافيًا من المال، يعودون إلى الطريقة التي يتاجرون بها عادةً ويبدأون العملية من جديد. هذا النوع من السلوك ليس من قبيل الصدفة. يحدث ذلك لسبب ما.

في كل من هذه المواقف، قام هؤلاء المتداولون بالتأكيد بتطوير استراتيجيات فعالة وقابلة للتطبيق لتحقيق النجاح - كان لديهم بالتأكيد بعض المعتقدات عالية التنظيم لدعم تعبيرهم كمتداولين. ومع ذلك، فإن ما لم يفعلوه هو تحديد وتفكيك مجموعة كاملة من المعتقدات الأخرى (سواء الواعية أو اللاواعية) التي تتعارض بشكل مباشر مع مسعى التداول أو تحقيق الأرباح كمتداول. على سبيل المثال، هناك العديد من المعتقدات المتعلقة بالتنشئة الدينية للشخص والتي تتعارض بشكل مباشر مع مفهوم التخمين برمته. وما هو التداول سوى أخذ الأموال من المتداولين الآخرين دون تقديم أي خدمات؟ هذا النوع من النشاط لا يتوافق مع معظم التعاليم الدينية. مثال نموذجي آخر هو أن معظم الناس ينشأون مع معتقدات قوية جدًا تتعلق بأخلاقيات العمل. لديهم تعريفات صارمة للغاية حول ماهية العمل وكيف يكسب المرء أمواله. لا يتناسب التداول تمامًا مع معظم هذه التعريفات أيضًا.

لذلك، بغض النظر عن مدى تطور استراتيجيات التداول لدى الفرد، فإن فعل التداول سيظل ينتهك سلامة أي اعتقاد يتعارض مع فعل التداول أو تحقيق الأرباح من التداول. في نهاية المطاف، فإن الطاقة غير المعلنة المتراكمة في هذه المعتقدات المتضاربة ستتراكم إلى النقطة التي سيجد فيها المتداول نفسه يتصرف بطريقة لا تتفق تمامًا مع قواعد التداول الخاصة به أو نيته تحقيق الأرباح. في كثير من الأحيان، سوف يدرك أنه على وشك ارتكاب خطأ في التداول، ويراقب نفسه وهو يفعل ذلك، وفي الوقت نفسه إما يشعر بالعجز عن إيقاف نفسه أو لن يتوقف عن نفسه حتى يخسر ما يكفي من المال للتعويض عن الخلل في بيئته العقلية.

الآن عندما تحدث مثل هذه الأشياء، إذا لم نفهم ما يحدث، فقد يجعلنا نشعر بعدم الكفاءة بطريقة ما، إذا حكمنا على أنفسنا بقسوة. أو يمكن أن يتغلب علينا الشعور بالعجز والخوف لأنه يبدو أننا لا نملك السيطرة على هذه القوى الداخلية غير المحددة التي يمكن أن تمارس الكثير من السيطرة على سلوكنا. وبدون أي وعي بالمشكلة أو أدوات فعالة للتعامل معها، سيحاول معظم الناس بناء حواجز عقلية لمحاولة منع هذه القوى من الظهور في سلوكهم. ومن الواضح أنها لا تعمل، الأمر الذي يجعل الوضع برمته أكثر رعبا. وهنا يأتي دور تعاطي المخدرات. على سبيل المثال، الشخص المدمن على الكحول يعرف أنه يشرب الخمر بكثرة. على المستوى الأساسي، يشرب الشخص بشكل هاجس لفصل عقله عن هذه القوى الداخلية التي يعتقد أنه ليس لديه سيطرة عليها. كلما زاد عدد صداته، زادت قوى البناء وأصبح عليه أن يشرب أكثر ليتمكن من الحجب. وكلما زاد شربه، كلما تدهور كل شيء في بيئته الخارجية كانعكاس لبيئته الداخلية. في نهاية المطاف، تتدهور البيئة المادية أو جسده أو كليهما بشدة لدرجة أنه لم يعد قادرًا على منع الحالة الحقيقية لحالته. ثم يقر قائلاً: "نعم، أنا مدمن على الكحول، وأحتاج إلى التغيير"، مما يعني "نعم، أحتاج إلى معالجة المشكلات في حياتي التي جعلتني أبدأ في الشرب في المقام الأول".

المغزى من كل هذا هو: تعلم كيفية نسيان ذكرياتنا المؤلمة أو تجاهل وجود معتقدات لا تدعم نوايانا لا يقلل بأي حال من قدرتها على دفعنا إلى التصرف بطرق معينة. إذا أردنا تغيير السلوك غير المرغوب فيه، علينا تغيير المصدر الداخلي لذلك السلوك. إن تحرير أنفسنا من قيود مخاوفنا عن طريق شفاء جروحنا العاطفية، أو تغيير قطبية الاعتقاد، أو تفريغه تمامًا هو شيء يتعين علينا أن نتعلم كيفية القيام به من خلال تعلم كيفية إدارة الطاقة الذهنية. إذا عرف الناس طريقة ما لإدارة معتقداتهم وذكرياتهم وارتباطاتهم، فإن هذا النوع من الدورات المؤلمة من الوعي القسري الموصوفة سابقًا لن تبدأ أبدًا في المقام الأول.

لقد حددت حتى الآن ثلاث قوى تعمل بشكل مستمر في حياتنا. أولاً، هناك جميع القوى البيئية الخارجية التي لديها القدرة على العمل كسبب، حيث نختبر نحن كأفراد تأثيرًا ما. سيكون لدينا درجة معينة من الفهم لبعض هذه القوى البيئية الخارجية والبعض الآخر لن نتمكن من فهمه. تتناسب درجة فهمنا وبصيرتنا إلى جانب مدى قدرتنا على التصرف بناءً على ما نعرفه بشكل مباشر مع درجة الرضا التي سنختبرها أثناء تفاعلنا مع البيئة لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا. تتضمن جميع القوى الخارجية - سواء فهمناها أم لا - كل قوى التغيير التي تغير تلقائيًا كل شيء مصنوع من الذرات والجزيئات وبالتالي تجعل ما نعرفه - من حيث الفائدة - عفا عليه الزمن في وقت ما. على سبيل المثال، الكرسي الذي تجلس عليه لقراءة هذا الكتاب يتدهور بمرور الوقت. وفي مرحلة ما، لن يكون قادرًا على دعم أي وزن، مما يجعل إيمانك باستقراره أمرًا عفا عليه الزمن.

ثانياً، القوى الداخلية العميقة للفضول والانجذاب التي تجبرنا على استكشاف البيئة والتعرف عليها والتفاعل معها بطرق تبدو محددة سلفاً. على سبيل المثال، هناك أشياء نهتم بشكل طبيعي بمعرفتها أو تعلم كيفية القيام بها فيما يتعلق بجميع الأشياء الأخرى المتاحة للتعلم عنها في البيئة، ولكن ليس لدينا اهتمام طبيعي - مثل شخص يريد دائمًا أن يصبح موسيقيًا، أو رجل إطفاء، أو ممثلًا، أو طبيبًا ويتبع هذه المهن مما يؤدي إلى مشاعر الرضا العميق عن حياته. ومع ذلك، إذا أجبرتنا البيئة على الذهاب إلى مناطق لا توجد فيها مصلحة طبيعية، فسنواجه فراغًا قد يكون من الصعب جدًا تحديده، فقط سنشعر وكأن شيئًا مفقودًا في حياتنا. إن ما يثير فضول كل واحد منا كأفراد وينجذب إليه في البيئة يأتي من أعمق مستويات وجودنا. إنها بمثابة قوى قوية جدًا للتعبير عن الذات، حيث تجبرنا على خلق موضوع خيالنا في البيئة المادية أو السعي وراء هدف اهتماماتنا في البيئة المادية، وغالبًا ما يكون ذلك في صراع مباشر مع القوى البيئية الخارجية بالإضافة إلى القوى البيئة الذهنية الداخلية في شكل ما تعلمنا أن نؤمن به.

ثالثًا، القوى العقلية التي تمثلها معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا. وعلى الرغم من أن المعتقدات والذكريات والارتباطات هي قوى عقلية، إلا أنها ليست مثل قوى الفضول والجذب. توجد المعتقدات والذكريات والارتباطات حصريًا كنتيجة لأنواع التجارب التي لدينا مع البيئة المادية. وهذا على النقيض من قوى الفضول والجاذبية الموجودة فينا قبل أن نولد والتي يبدو أنها إما محددة سلفًا بالمعنى الروحي أو مشفرة وراثيًا. ستعمل بعض معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا كموارد إيجابية للتفاعل مع البيئة المادية بفعالية وبدرجة معينة من الرضا. لكن البعض الآخر سيكون له تأثير معاكس تمامًا. العديد من معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا هي مصادر للفشل والألم وعدم الرضا لأنها تحبسنا في إدراك ما نعرفه بالفعل فقط، فضلاً عن عزلنا عن إحساسنا الطبيعي بالفضول. وبعبارة أخرى، فإنها تعمل على وجه التحديد كقوى لمنع أي نمو عقلي إضافي.

الآن، بما أنه يتعين علينا التفاعل مع البيئة المادية لتلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا، فإن مفتاح القيام بذلك لضمان تجربة مستويات أعلى من الرضا هو اكتساب مستويات أعمق من البصيرة والفهم لطبيعة هذه القوى. وهذا يعني أننا بحاجة إلى البقاء في حالة مستمرة من التعلم. الشيء الوحيد الذي يمنعنا حقًا من الاستمرار في التعرف على طبيعة هذه القوى الخارجية هو القوى العقلية في شكل معتقدات وذكريات وارتباطات تتراكم ونتيجة لذلك تعيق إحساسنا الطبيعي بالفضول، وأحيانًا إلى حد إيقاف عملية التعلم تمامًا.

هناك بعض عناصر الحقيقة في المقولة التي تقول إنه لا يمكنك تعليم كلب عجوز حيلًا جديدة، إلا أنه يجب أن تقرأ حقًا "الكلب العجوز لن يتعلم حيلًا جديدة". لا يعني ذلك أنه من المستحيل على أي شخص، بغض النظر عن عمره، أن يتعلم شيئًا جديدًا؛ القضية ليست القدرة إنها مسألة مقاومة ورفض. ويأتي هذا الرفض من مجموع كل ما نؤمن به بالفعل، وهو القول في جوهره: "انس الأمر - أنا أعرف بالفعل كل ما أحتاج إلى معرفته". وبطبيعة الحال، فإن العواقب المترتبة على مثل هذا الموقف تجاه البيئة يمكن أن تكون مدمرة وغالباً ما تكون مدمرة. ويتطلب الأمر دائمًا بعض الأحداث المدمرة حقًا أو سلسلة منها قبل أن يعترف شخص لديه هذا النوع من المواقف بأن سبب محنته هو أنه يرفض السماح بأي تغييرات في بيئته العقلية. بالطبع، من السهل جدًا التعرف على موقف معرفة كل شيء هذا لدى شخص آخر؛ والحيلة هي أن نتعلم كيف نتعرف عليها بأنفسنا، لأنها موجودة فينا جميعا كوظيفة طبيعية للطرق التي تدير بها المعتقدات والذكريات والارتباطات المعلومات.

للبقاء في حالة مستمرة من التعلم، نحتاج إلى تعلم كيفية التكيف. للتكيف، نحتاج إلى تعلم بعض التقنيات العقلية المحددة حول كيفية تطبيق أفكارنا بوعي لترقية أو تعديل أو استبدال أو تغيير القطبية (الشحنة الكهربائية؛ للمكونات المختلفة في بيئتنا العقلية التي تعمل كقوى مقيدة أو مثبطة لإدراكنا وسلوكنا، مما يمنعنا من الحصول على مستويات أكبر من المراسلات مع البيئة المادية. من خلال التكيف الواعي، فإننا نجعل أنفسنا متاحين لتعلم كيفية تلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا بطرق أكثر إرضاءً على نحو متزايد. ملاحظة: يتضمن ذلك تلبية احتياجاتنا وتحقيق أهدافنا هي الحاجة إلى استكشاف موضوع فضولنا وجذبنا، والذي يتم حظره أيضًا بواسطة معتقداتنا وارتباطاتنا وذكرياتنا.

ولكي نتكيف، علينا أن نختار عدم مقاومة التعلم والتغيير. وهذا يتطلب الاستعداد من جانبنا للتفكير خارج القيود التي تفرضها معتقداتنا وارتباطاتنا وذكرياتنا والرغبة في تعلم كيفية إدارة الطاقة الذهنية حتى نتمكن من تحرير أنفسنا من الآثار السلبية لذكرياتنا المؤلمة. عندما نتعلم كيفية تغيير قطبية الذاكرة المؤلمة، فإنها لم تعد مؤلمة. عندما يتم تفريغ الذاكرة أو استنزاف الطاقة المشحونة بها سلبيًا، فلن يكون لديها القدرة على توليد الخوف. يحد الخوف دائمًا من عدد الاختيارات التي نعتبرها متاحة من البيئة من خلال الطريقة التي تجعلنا نركز انتباهنا على الشيء الذي نخافه. والنتيجة النهائية هي أننا في نهاية المطاف نخلق لأنفسنا ما نحاول تجنبه بالضبط. من المهم بالنسبة لك ملاحظة أنه عندما نغير قطبية الذاكرة، فإن ذلك لا يغير في الواقع بنية الذاكرة. بمعنى آخر، نحن لا ننسى التجربة، لذلك لا يزال بإمكاننا استخدامها كجزء من ذخيرتنا لما نعرفه عن طبيعة البيئة المادية. عندما نغير نوعية طاقة الذاكرة من سلبية إلى إيجابية، فإننا نبطل قدرة الذاكرة على توليد الخوف، مما يسمح لنا بإدراك جميع الخيارات الأخرى للتجربة المتاحة من البيئة في نفس اللحظة.

ويفضل أن تأتي هذه الرغبة في التغيير من مكان آخر غير اليأس. والفكرة هي أن نتعلم كيفية التعرف على ما نحتاج إلى معرفته قبل فترة طويلة من تدهور الظروف إلى مستويات اليأس. ويتطلب القيام بذلك أن ندمج في نظامنا العقلي ثلاثة افتراضات أساسية للغاية من شأنها أن تساعدنا في الحفاظ على علاقة صحية مع البيئة وتوليد الطاقة الكامنة وراء الاستعداد الذي سنحتاج إليه لبدء مثل هذه العملية، وبعد ذلك سوف يكون تجربة الفوائد بمثابة القوة الدافعة وراء استعدادنا.

الافتراض الأول هو أننا لم نتعلم كل ما يجب معرفته. ونتيجة لذلك، ستكون هناك دائمًا قوى مجهولة تؤثر علينا حتى يتطور فهمنا لكل شيء خارجنا إلى النقطة التي يكون لدينا فيها وعي متزامن بكل شيء يحدث في البيئة. الآثار المترتبة هنا هي أننا بحاجة إلى أن نكون في حالة مستمرة من التعلم من لحظة ولادتنا إلى لحظة وفاتنا لأن فكرنا لم يتطور بعد إلى درجة الإدراك المتزامن لجميع المعلومات المتوفرة في أي لحظة معينة. وحتى ذلك الحين، فإننا مجبرون على انتقاء واختيار المعلومات التي نختبرها بناءً على ما تعلمنا أن نؤمن به.

الافتراض الثاني هو أن ما تعلمنا تصديقه إما بالقوة - فُرض علينا رغمًا عنا، كتعبير عن البيئة الخارجية - أو بالاختيار - كتعبير عن القوى الداخلية التي تعمل في داخلنا مثل فضولنا وانجذابنا - قد لا يكون مفيدًا جدًا فيما يتعلق بإشباع أنفسنا بطريقة مُرضية.

الافتراض الثالث هو أن ما تعلمناه وهو مفيد ويعمل على رضانا لا يزال قابلاً للتغيير بسبب الظروف البيئية المتغيرة. بمعنى آخر، ما قد نحتاج إلى معرفته لتجربة المزيد من الرضا والسعادة في حياتنا غالبًا ما يجب أن يحل محل ما تعلمناه بالفعل جزئيًا أو يبطل تمامًا. إن رفض تغيير ما تعلمناه بالفعل هو تقريبًا نفس القول بأننا نعرف بالفعل كل ما يجب معرفته ولسنا بحاجة إلى تعلم المزيد. بالطبع، يمكننا أن نعرف بسهولة ما إذا كنا لسنا بحاجة إلى التكيف لأننا سنكون في حالة دائمة من الرضا. أي شيء أقل من الشعور بالرضا من تفاعلنا مع البيئة هو مؤشر على أننا بحاجة إلى تعلم شيء ما.

اكتمال اللحظة

إذا عملت وفق الافتراضات السابقة، فسوف تبدأ في إدراك كيف تصبح كل لحظة مؤشرًا مثاليًا لحالة تطورك وما عليك القيام به لتحسين نفسك. على سبيل المثال، دعونا ننظر إلى المتداول الافتراضي الذي هدفه هو تحقيق الأرباح من تداوله. إنه يدرك ما يعتقد أنه فرصة للقيام بذلك ويقوم بالتداول. ومع ذلك، فهو يعمل خوفًا من أن يكون مخطئًا. ونتيجة لذلك فإن خوفه سيعمل على إدراكه للمعلومات ليحجب عن وعيه أي دليل يشير إلى أنه على خطأ. تذكر أن الخوف هو آلية طبيعية لتحذيرنا من الظروف المهددة حتى نتمكن من تجنبها. الآن ما الذي يهدد بالخطأ؟ في هذه الحالة، كما هو الحال في معظم الحالات، كل هذا هو الألم المتراكم والإذلال بداخله من تجاربه الماضية. فإذا قدم له السوق - أو أي شخص آخر - أية معلومات تتعارض مع ما يريد، فإن خوفه سيدفعه إلى تشويهها إدراكياً أو سيصرخ بغضب على الشخص الذي قدم هذه المعلومات "لا تقل لي ذلك" حتى يتمكن من تجنب الشعور بالألم الموجود بداخله بالفعل من ماضيه. في الواقع، فإن مخاوفه ستخلق له نفس التجربة التي يحاول تجنبها لأنه يتجنب المعلومات التي قد تشير إلى ما يجب أن تقدمه الأسواق فيما يتعلق بما يريده أو يتوقعه. وإذا تحركت السوق ضده، فمن المحتمل أنه لن يواجه الأدلة حتى يصبح الألم الناجم عن القيام بذلك أقل من الألم الناتج عن عدم مواجهتها، وهذا يعني أن خسائره تتراكم إلى النقطة التي يصبح فيها الاعتراف بخطئه أسهل من تكبد المزيد من الخسائر. سوف تنعكس نتائج جهودنا في البيئة كمجموع ما نحن عليه في أي لحظة معينة، كما كان الحال بالنسبة للمتداول لدينا في المثال السابق. الهدف هو نية قمنا بإسقاطها على البيئة. إنها حاجة يجب الوفاء بها في لحظة ما في المستقبل. الحاجة تنشأ من الاعتراف ببعض النقص. إن إدراك الحاجة يركز انتباهنا تلقائيًا على مسح البيئة بحثًا عن طرق (مسارات) لتلبية تلك الحاجة. إن المعلومات البيئية التي ندركها (جودة وعمق البصيرة) ستكون دالة على عدد التمييزات التي يمكننا القيام بها مطروحًا منها أي معلومات يتم حظرها بسبب أي مخاوف نعمل انطلاقًا منها. إن الطريقة التي نعبر بها عن أنفسنا لتلبية الحاجة ستكون وظيفة (1) تصوراتنا، (2) الخطوات التي نختارها نتيجة لتلك التصورات، و (3) المهارات التي طورناها مطروحًا منها أي معتقدات وذكريات وارتباطات متضاربة، مما يجعل كل لحظة نتفاعل فيها مع البيئة مؤشرًا مثاليًا لما نعرفه وإلى أي مدى يمكننا التصرف بناءً على ما نعرفه.

عندما نرفض الاعتراف أو قبول كمال كل لحظة في حياتنا، فإننا نحرم أنفسنا من الوصول إلى المعلومات التي نحتاجها لتوسيع أنفسنا. أي مهارة نحتاج إلى تعلمها للتعبير عن أنفسنا بشكل أكثر فعالية لها نقطة بداية حقيقية. للعثور على نقطة البداية الحقيقية هذه يتطلب قبولنا لكل نتيجة باعتبارها انعكاسًا لمجموع هويتنا حتى نتمكن أولاً من تحديد المهارات التي يحتاجها الشخص لتعلمها وكيف يمكننا القيام بمهمة تعلمها. وبدون نقطة البداية الحقيقية هذه، سنعمل على أساس الوهم.

تنتج الأوهام من الاعتقاد بأننا نعرف أكثر مما نعرف، ونستطيع أن نفعل أكثر مما نستطيع. نحن نفترض خطأً أن البيئة تشاركنا تصورنا لها أو لأنفسنا، ومن ثم نقوم بحظر أي معلومات تتعارض مع ذلك. الأوهام هي الفرق بين قبول كل لحظة كمؤشر مثالي على هويتنا حتى نتمكن من تحديد ما نحتاج إلى تعلمه للمضي قدمًا، والاعتقاد بأننا مثاليون بالفعل كما نحن، وفي هذه الحالة لا نحتاج إلى تعلم أي شيء. بالتأكيد لو كان أي منا في حالة مثالية من المعرفة والقدرات، فلن نحتاج أبدًا إلى الشكوى من أي شيء أو تقديم أعذار أو مبررات أو مبررات لعدم سير الأمور كما خططنا لها.

كل "كان يجب"، "كان يمكن"، "كان يجب"، أو "لو فقط" هي إشارة إلى درجة الوهم التي ننغمس فيها أنفسنا. لو كان بإمكاننا فعل ذلك، لفعلنا ذلك، مما يعني أننا في كل لحظة نبذل قصارى جهدنا عندما نأخذ في الاعتبار جميع المكونات - الواعية وغير الواعية - التي تؤثر على ما ندركه ونفعله. إن الاعتراف بهذا الكمال وقبوله سيمنحنا دائمًا نقطة البداية الحقيقية للإشارة إلى ما نحتاج إلى تعلمه حتى نتمكن من إدراك الظروف بشكل مختلف أو الموارد التي نحتاج إلى تطويرها للاستجابة بشكل مختلف.

إذا كان تاجرنا الافتراضي يريد أن يتطور إلى تاجر فعال وناجح باستمرار، فسوف يحتاج إلى الانخراط في بعض التحسينات الذاتية. وسيحتاج إلى أن يفهم أن السوق دائمًا على حق وأنه يستطيع الاستفادة من هذا الضيق إذا لم يفرض بنية عقلية صارمة على سلوكه. فهو يحتاج إلى تحرير نفسه من خوفه من الوقوع في الخطأ حتى يتمكن من مراقبة سلوك السوق من رؤية موضوعية. وإلا فإن خوفه من أن يكون مخطئا سيكون له أثر في جعله مخطئا. وسيحتاج أيضًا إلى وضع بعض قواعد التداول المحددة لتوجيه سلوكه وتعلم كيفية الالتزام بهذه القواعد. إذا كان يعمل وفق مجموعة محددة من قواعد التداول، فإنه لم يكن ليدع الخسارة تتراكم بما يكفي لدرجة أن ألمه قد يخرجه من التداول. ومع ذلك، إذا رفض الاعتراف بحالة التطور الحالية وقبولها من خلال إلقاء اللوم على السوق بسبب خسائره أو محاولة إقناع نفسه بأنه بطريقة ما لم يكن مسؤولاً عما انتهى به الأمر، فسوف ينغمس في الوهم. إنه ينكر هويته، وفي الواقع، يقطع نفسه عن المعلومات التي يحتاجها ليصبح ما يريد.

يجب أن نكون على استعداد لمواجهة الحقيقة بشأن أنفسنا حتى نتمكن من مواجهة الحقيقة خارج أنفسنا. كلما قللت الوهم الذي ننغمس فيه أنفسنا، كلما عكست تصوراتنا للبيئة الخارجية الظروف الفعلية، لأننا لن نحجب الكثير من المعلومات المتاحة. بالمعلومات المتاحة أعني المعلومات التي نحن قادرون على إدراكها. كلما قللت حجبنا، تعلمنا أكثر. كلما تعلمنا أكثر، أصبح من الأسهل توقع كيفية تفاعل البيئة الخارجية أو الاستجابة لها في ظل أي مجموعة معينة من الظروف. وإلا فلن نسمح لأنفسنا أن ندرك في البيئة ما نرفض معرفته عن أنفسنا.

لا أحد منا يحب الاعتراف بما نعتبره نقاط ضعف لدينا. ومع ذلك، فإن هذا هو بالضبط ما يتعين علينا القيام به لكي نتجاوز تلك التحديات. بخلاف ذلك، فإننا نستمر في بناء حياتنا على قاعدة الوهم هذه التي تتطلب الكثير من الطاقة أو الكحول أو المخدرات للحفاظ على أنها لا بد أن تنهار في النهاية، مما يؤدي إلى هذا الوعي القسري المؤلم للغاية. إن مواجهة الحقيقة في البيئة أو حقيقة أنفسنا ليست أكثر إيلاما من الوعي القسري الناتج عن هذه الأوهام. إنها مجرد أكثر إلحاحًا. ومع ذلك، عندما نواجه ما بداخلنا، فهذه هي الخطوة الأولى في عملية كسر دائرة عدم الرضا لتحويلها إلى دورة موسعة من النجاح. هل هناك شكل أفضل لتحقيق الأهداف من مواجهة الظروف كما هي، وتحديد ما نحتاج إلى تعلمه للعمل بأكبر قدر من الفعالية، ثم البدء في مهمة تعلمه، وإجراء تعديلاتنا على طول الطريق؟

كل متداول يمنح نفسه بالضبط ما يعتقد أنه يستحقه

يقوم المتداولون بإجراء الصفقات ثم يقومون بإزالتها عندما يختارون ذلك. إن عملية اتخاذ القرار هذه هي نتيجة مجموع جميع المكونات العقلية التي تتفاعل مع بعضها البعض. إذا أردنا حصر كل هذه المكونات، وقياس الطاقة التي تحملها، ثم موازنة المكونات التي تساهم في الشعور الإيجابي بالتقييم الذاتي مع المكونات التي تساهم في الشعور السلبي بتقييم الذات، فإن ما سيتبقى هو المبلغ الصافي الذي نقدره لأنفسنا. سيتوافق هذا المبلغ الصافي بشكل مباشر مع مقدار الأموال التي نمنحها لأنفسنا مما هو متاح في أي صفقة معينة، في أي يوم أو شهر أو سنة، أو بنفس القدر مقدار الأموال التي نتبرع بها.

أعلم أن قبول هذا المفهوم قد يكون صعبًا للغاية. ومع ذلك، بخلاف الأخذ في الاعتبار ما لم نتعلمه بعد من حيث الأفكار والمهارات، كيف يمكن أن يكون الأمر بأي طريقة أخرى؟ نحن نضع جميع القواعد الخاصة بنا عندما نتداول. لا أحد يجبرنا على الدخول أو الخروج من الأسواق، إلا إذا تم تصفية المركز من قبل شركة وساطة بسبب نقص الهامش. في أي صفقة معينة، هناك عدد من الاحتمالات لجني الأرباح أو خفض الخسائر. إن ما نقرر القيام به في كل حالة فيما يتعلق بكل احتمال سيكون نتيجة لتصوراتنا وجميع المكونات الداخلية التي تؤثر على تلك التصورات. إن ما سنفعله في نهاية المطاف سيكون نتيجة لما نقرره وقدرتنا على تنفيذ قراراتنا، والتي سيتم تحديدها مرة أخرى من خلال عدد من العوامل العقلية، والتي تساهم جميعها في إحساسنا بالتقييم الذاتي.

التداول هو ممارسة في تجميع الأموال. بمجرد أن نتعلم كيفية التداول (إدراك الفرص وتنفيذ صفقاتنا)، فمن غيره أو ماذا يمكن أن يكون مسؤولاً عما ننتهي إليه؟ في الواقع، إذا قام المتداولون برسم أسهمهم، فإن ذلك سيعكس صراعاتهم الداخلية وما يفكرون به في أنفسهم على أساس يومي، أو شهري، أو سنوي. ستبدو هذه الرسوم البيانية تشبه إلى حد كبير الرسوم البيانية الشريطية أو الرسوم البيانية النقطية والشكلية النموذجية للأسواق نفسها، مع مستويات الدعم والمقاومة، ومناطق التوحيد، والتجمعات، وعمليات البيع، والتصحيحات. كل هذه الأنماط تعكس الحالة الذهنية للمتداول، تمامًا كما تعكس الأسواق نفسها الحالة الذهنية الجماعية لجميع المشاركين فيها.

مثل هذه الرسوم البيانية يمكن أن يكون لها نفس القيمة التنبؤية كما هو الحال في الأسواق، إذا تعلم المرء ما الذي يبحث عنه. بعض شركات الوساطة الأكثر تطورا التي تدير أموالا كبيرة تحتفظ بهذه الأنواع من الرسوم البيانية على CTAs التي تستخدمها لتداول أموالها تحت الإدارة. سيقومون بتبديل مقدار الأسهم المتاحة لكل CTA لإدارتها بناءً على تشكيلات المخططات الخاصة بكل فرد. بمعنى آخر، بمجرد بناء بعض التاريخ، ليس من الصعب جدًا تحديد متى يكون شخص ما على وشك أن يتلقى ضربة كبيرة بسبب القوى النفسية التي تتراكم داخله، تمامًا كما تتراكم القوى الجماعية للسوق قبل أي تحرك كبير.

كمتداولين أفراد، إذا أردنا أن نمنح أنفسنا المزيد والمزيد من الأموال من الأسواق، علينا أن نتعلم كيفية تقدير أنفسنا أكثر فأكثر حتى نعتقد أننا نستحق ما نريد أو نستحق ما نحصل عليه. يمكن أن يؤدي التداول إلى تراكم سريع للأرباح غير المتوقعة. وللحفاظ على تلك الأرباح، علينا أن نحصل على دعم داخلي. في معظم الأحيان، لا يوجد هذا الدعم، وهذا هو السبب في كل القصص التي يمكن روايتها في عالم التداول من الفقر إلى الثراء إلى الفقر. بالطبع الخطوة الأولى في عملية تقييم أنفسنا بشكل أكبر هي قبول نقطة البداية الحقيقية لدينا؛ وهذا يعني أنه يتعين علينا أن نتحمل المسؤولية الكاملة عما ننتهي إليه باعتباره انعكاسًا لما نحتاج إلى تعلمه عن الأسواق، أو عن أنفسنا، أو كليهما. في نهاية المطاف، كل ما نقوم به يساهم في إحساسنا بتقييم الذات أو ينتقص منه. ولهذا السبب يمكن أن تتقلب من يوم لآخر أو من لحظة إلى أخرى. إن أفضل طريقة أعرفها لتعزيز إحساسنا بالتقييم هي أن نلزم أنفسنا بعملية النمو.

الفصل الثالث عشر: إدارة الطاقة الذهنية

تسأل ماذا أعني بـ "إدارة الطاقة الذهنية"؟ هناك العديد من الطرق التي ندير بها طاقتنا العقلية بالفعل، ولكن ربما لا نفكر في الأمر بهذه الطريقة. على سبيل المثال، أليس من الممكن أن نأخذ ما يبدأ كجرح عاطفي طفيف (مثل بعض الإهانات البسيطة) ونكثف الطاقة العاطفية الكامنة وراء هذا الجرح إلى درجة يمكن أن ينتهي بنا الأمر فيها إلى حالة من الجنون العاطفي؟ كيف نحقق هذا؟ من خلال استعدادنا للتفكير في كل ما يجعلنا نشعر بالإهانة. يمكن لأفكارنا أن تضيف طاقة إلى الجرح أو تنقصه، اعتمادًا على نوع الأفكار التي نختارها للتفكير. إذا كنا نفكر بأفكار هدامة، فسنضيف طاقة سالبة الشحنة لتكثيف الجرح. وغني عن القول أننا نستطيع أن نحمل هذا إلى أي حد نختاره، علاوة على ذلك، أن نتوقف عندما نختار أو عندما نرغب في ذلك. ومع ذلك، يصبح التوقف أكثر صعوبة بما يتناسب بشكل مباشر مع كمية الطاقة المعنية. ألسنا، في الواقع، ندير أو نتلاعب بالطاقة الذهنية عندما نجعل أنفسنا أكثر غضبًا عمدًا مما كنا عليه عندما بدأنا بتوجيه الأفكار السلبية من خلال تجربة ما؟

وعلى نفس المنوال، إذا فكرنا بأفكار إيجابية، فسوف نخرج الطاقة العاطفية من الجرح. أنا متأكد من أن أي شخص يقرأ هذا الكتاب قد لاحظ أنه عندما يريد الشخص أن يظل غاضبًا، فإنه يرفض الاستماع إلى أي شيء قد يهدئ غضبه. عندما نرفض الاستماع إلى "صوت العقل" إذا جاز التعبير، فإننا نختار عدم إدارة الطاقة الذهنية. السبب الوحيد الذي يجعل الشخص الغاضب يحجب "صوت العقل" هو أنه يعرف أن المعلومات لديها القدرة على تغيير الطريقة التي يشعر بها. إنه يعلم أنه إذا غير وجهة نظره - والتي بدورها ستغير الطريقة التي يشعر بها - فسوف يواجه بيئة مختلفة من الخارج. إذا لم يكن "مستعداً" للتغيير - بغض النظر عن الفوائد المحتملة - فسوف يرفض استخدام أفكاره بطريقة تسمح له بتجربة تلك الفوائد. هذه الأمثلة ليست سوى عدد قليل من الطرق العديدة التي نتلاعب بها بالفعل ببيئتنا العقلية لتناسب أغراضنا بناءً على رغبتنا في القيام بذلك. بالتأكيد، إذا كان من الممكن إدارة الطاقة الذهنية لأغراض هدامة، فيجب أن يكون من الممكن أيضًا إدارتها لأغراض بناءة. المفاهيم الأساسية هنا هي الرغبة والغرض. الرغبة هي توجيه أفكارنا بوعي نحو نية محددة لتغيير شيء ما في الداخل غير مفيد.

الأفكار هي أداة قوية جدًا لإحداث تغييرات في البيئة الذهنية. يمكننا استخدامها لتحويل أو إعادة ترتيب أو إضافة أو الانتقاص من أو تغيير قطبية المكونات العقلية المختلفة. الأفكار هي شكل من أشكال الطاقة، وربما لا تختلف عن الكهرباء أو الضوء. يمكنها أن تعمل كسبب لإنتاج تأثير ما في البيئة المادية، كما هو الحال عندما نتحدث عن أفكارنا، على سبيل المثال، كما يمكنها أن تعمل كسبب لإنتاج تأثير ما في البيئة الذهنية. عندما نستخدم أفكارنا الموجهة إلى الداخل، فإننا نستخدم بشكل أساسي أحد أشكال الطاقة كأداة لتغيير اتساق وتركيب شكل آخر من أشكال الطاقة، مثل استخدام أفكارنا لتغيير معتقد ما أو إطلاق الطاقة السلبية من ذكرى مؤلمة.

وبسبب القوة الكامنة في الأفكار على وجه التحديد، يقوم الناس بحماية أنفسهم بأنواع المعلومات (أفكار الآخرين التي يتم التعبير عنها جسديًا) التي سيعرضون أنفسهم لها. يعلم الجميع غريزيًا أننا إذا سمحنا لأنفسنا بالتفكير في شيء ما، فإن الأفكار لديها القدرة على تغيير الطريقة التي توجد بها الأشياء بداخلنا. وبمجرد أن تتغير الأشياء من الداخل، فإننا نعلم أننا سوف ندرك ونختبر شيئًا مختلفًا من الخارج. إذا كنا لا نريد تعكير صفو العلاقة الحالية بين الداخل والخارج، فسنقوم بوعي بكل ما هو ضروري للتأكد من أننا لا نعرض أنفسنا لأي شيء قد يهدد تلك العلاقة أو نفكر في أي شيء بطريقة من شأنها أن تغير العلاقة. التغيير هو نتيجة، أولاً، الرغبة في التفكير.

أنا شخصياً أعتقد أنه إذا لم يكن من المفترض أن نستمر في النمو العقلي (إضافة إلى هويتنا من خلال تجاوز ما تعلمناه بالفعل) وعلاوة على ذلك، إذا لم يكن من المفترض أن نوجه هذا النمو على مستوى واعي، فلن نمنح القدرة على التفكير والعقل والإبداع. تتضمن قدرتنا على التفكير والعقل والإبداع القدرة المتأصلة على تعلم طريقنا للخروج من المواقف المؤلمة ودورات الحياة غير المرضية التي نجد أنفسنا فيها. تبدأ دورات الحياة المؤلمة بالذكريات المؤلمة وتستمر بها. لذا فإن ما أقوله في جوهره هو أن القدرة الكامنة في قدرتنا على التفكير والعقل هي القدرة على شفاء جروحنا العاطفية حتى نتمكن من إدراك ما هو متاح من البيئة بما يتجاوز مخاوفنا. إن شفاء الجروح العاطفية هو أمر يتعين علينا أن نتعلم كيفية القيام به من خلال تعلم كيفية إدارة الطاقة الذهنية. إن تعلم كيفية نسيان ذكرياتنا المؤلمة عن طريق جعلها لا شعورية لا يقلل بأي حال من الأحوال من أهميتها في إدراكنا للمعلومات البيئية، أو من قدرتها على دفعنا إلى التصرف بطرق معينة.

هذه هي هدية الإبداع التي ولدنا بها جميعًا. إنها القدرة على التفكير فيما يتجاوز ما تمليه معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا الحالية على أنها صحيحة فيما يتعلق بالبيئة. إن القدرة على التفكير بما يتجاوز مجموعة القيود الحالية لدينا (المعتقدات والذكريات المؤلمة والارتباطات الخاطئة) أو استخدام مخيلتنا بشكل إبداعي هي القوة التعويضية الوحيدة التي تسمح لنا بالنمو والتحسن والتطور إلى ما بعد دورات الحياة المؤلمة والمدمرة التي نقع فيها، كأفراد وكثقافة. ومع ذلك، هناك شيء هنا قد تحتاج إلى وضعه في الاعتبار: القدرة على القيام بشيء ما ليست بالضرورة القدرة على القيام بشيء ما. قبل أن تصبح القدرة قدرة، يجب تنميتها لتصبح مهارة. على سبيل المثال، يمكننا استخدام مخيلتنا لتصور ثم عرض تحقيق بعض الاحتياجات أو الأهداف في البيئة في لحظة ما في المستقبل. لكن هذا لا يعني أننا نستخدم مخيلتنا بشكل خلاق. ربما نستخدم مخيلتنا فقط لعرض ما هو موجود بالفعل في ذاكرتنا أو ما نؤمن به بالفعل. وينطبق الشيء نفسه على أفكارنا. في معظم الأحيان، ستنشأ هذه الأفكار من مجموعة معتقداتنا وذكرياتنا الحالية، بحيث يتوافق ما نفكر فيه مع الوضع الراهن. لكي نصنع مستقبلًا أكثر إرضاءً لأنفسنا، نحتاج إلى أن نكون قادرين على تخيل هذا المستقبل وعرضه في البيئة كلحظة مستقبلية. هناك علاقة مباشرة بين ما نعرضه وما هو موجود بالفعل بداخلنا، إلا إذا كنا بالطبع نتخيل شيئًا يتجاوز ما نعرفه بالفعل.

إن القيود الحقيقية الوحيدة الموجودة فيما يتعلق بالفكر هي تلك القواعد التي إما علمناها لنا أو تلك التي صنعناها لأنفسنا. نحن لا نقتصر بأي حال من الأحوال على مجرد التفكير في ما نعتقد أنه صحيح بالفعل أو ما اختبرناه بالفعل. نحن أحرار في التجول في أي مكان في أفكارنا لاستكشاف أي عدد من الاحتمالات واختيار التصرف وفقًا لأحدها، بغض النظر عما إذا كان داخل أو خارج مجموعة القواعد الحالية التي نعمل وفقًا لها، حتى إلى حد استخدام أفكارنا لتغيير أي قواعد قد تكون لدينا والتي تقول أننا لا نستطيع ذلك. إذا لم يكن من المفترض أن نوجه تغييراتنا من خلال التفكير في كيفية تعلم كيفية عيش حياة أكثر سعادة وإرضاءً، فلن يكون هناك وجود للتفكير والتفكير والإبداع.

إن تجربة نفس النوع من الظروف المؤلمة مرارًا وتكرارًا، في بيئة تتحرك باستمرار، يعني ضمنًا أننا لا نرى أي خيارات أخرى متاحة من شأنها أن تؤدي إلى نتائج أكثر إرضاءً. ما ندركه يرتبط مباشرة بما نعرفه بالفعل. لكي ندرك خيارات أخرى، غير تلك التي تقيدنا بها معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا، علينا أن نعرف شيئًا لم نتعلمه بعد. لذا، فإن تعلم طريقنا للخروج من موقف غير مرضي على الدوام يتطلب أن نكون منفتحين على التفكير بما يتجاوز ما نعرفه بالفعل. ستوفر لنا البيئة دائمًا فرصة للحصول على درجة معينة من الحب والانسجام والسعادة والنجاح أو درجة معينة من اليأس وخيبة الأمل والغضب والكراهية والخيانة. ما ننتهي إليه في كل لحظة من هذه اللحظات يجب أن يكون انعكاسًا لما بداخلنا لأن البيئة لا تفسر المعلومات التي تقدمها في أي لحظة. تحدث هذه العملية حصريًا في كل واحد منا. هل تتذكر مثال الأموال المجانية في الفصل العاشر؟ فحقيقة اللذة كانت موجودة جنبًا إلى جنب مع حقيقة اللامبالاة أو الخوف. وكان الرجل هناك ليعطي المال لمن يريد. إن كيفية تفسير كل شخص للبيانات تحدد الواقع الذي عاشه.

الإبداع مرادف للنمو والتغيير. أليست كلمة "يخلق" تعني إحداث شيء لم يكن موجودا من قبل؟ ولو كانت موجودة بالفعل، لكان قد تم إنشاؤها بالفعل. لاستخدام مخيلتنا بشكل إبداعي، يجب أن نكون على استعداد للتفكير خارج ما نعرف بالفعل أنه حقيقي أو ممكن. بالنسبة لأولئك منكم الذين ليسوا على دراية بالأشكال المختلفة للتفكير الإبداعي، سوف يفاجأون كيف أن مجرد الرغبة في التشكيك في فائدة شيء ما بداخلنا سوف يؤدي إلى سيل من البدائل الملهمة. وإلا فإن ذكرياتنا ومعتقداتنا ستجعلنا نفكر في المستقبل بطرق تتوافق بشكل مباشر مع ماضينا، وبالتالي يكون لها تأثير حبسنا في نفس التجارب المتكررة. قد تتغير الأسماء والأماكن ولكن المواقف والظروف والأحوال تظل دائمًا كما هي لأننا لا نغير إطارنا العقلي لإدراك أي شيء مختلف.

"الحاجة أم الاختراع!" بمعنى آخر، إن الحاجة إلى إنشاء آلة أو جهاز أو عملية جديدة لتوفير الوقت أو توفير المال أو تحقيق الأرباح لا تختلف عن الحاجة إلى "إنشاء شخصية جديدة" لتجربة النجاح وحياة أكثر إرضاءً. ستكون الحاجة بمثابة قوة وراء أفكارنا للتفكير فيما وراء حواجزنا الحالية حتى نتمكن من التوسع. إن الحواجز التي تعمل كقوة مقاومة تمنعنا من التوسع تتكون من العديد من معتقداتنا وجميع ذكرياتنا المؤلمة. لذلك نحن بحاجة إلى قوة لمواجهة تلك الحواجز واختراقها. تلك القوة هي أفكارنا واستعدادنا لاستخدامها بطرق إبداعية.

آه، ستصبح حياتنا أسهل كثيرًا وربما أكثر إرضاءً إذا عملنا انطلاقًا من الاعتقاد بأننا في حالة من المعرفة غير الكاملة، ونتطور نحو شيء لم نصل إليه بعد. كل شيء يتطور إلى شيء لم يحدث بعد. قد لا يبدو الأمر كذلك في بعض الأحيان، ولكن في كل لحظة من كل يوم، نتحول إلى شخص لم يكن الشخص الذي كنا عليه قبل لحظة. على المستوى المادي تولد خلايا جديدة وتموت الخلايا القديمة. على المستوى العقلي، في كل لحظة تمر، نختبر شيئًا ما. تضيف كل تجربة إلى البيئة الداخلية في شكل ذكرى أو معتقد. كل ذكرى ومعتقد يبني مفهومًا ذاتيًا يعمل كقوة تؤثر على كيفية تفاعلنا مع البيئة. ثم عندما نتفاعل مع البيئة، فإننا نغيرها بطريقة ما، مما يخلق بيئة جديدة لنا لاكتشافها وتجربتها. كل ما هو موجود يتطور، لأن كل ما هو موجود هو في حركة، والحركة تخلق التغيير. حتى أعظم الجبال سوف تتآكل في النهاية إلى صخور صغيرة، والتي ستتحول هي نفسها إلى رمال ثم إلى غبار.

ومع ذلك، فإن النقطة الرئيسية هنا هي أن مفهوم التطور هذا (حيث نحن في حالة من المعرفة غير الكاملة) يتضمن وجهة نظر مفادها أن الأخطاء غير موجودة. الأخطاء تشير فقط إلى شيء لم نتعلمه بعد ومن الواضح أننا بحاجة إلى معرفته. ما هو الخطأ بالضبط على أي حال؟ من المؤكد أننا لم نولد بمفهوم أو تعريف لماهية الخطأ. إذا تُرك الأطفال بمفردهم، فمن الطبيعي أن يستمر جميع الأطفال في التفاعل مع البيئة لتلبية احتياجاتهم الداخلية للتعلم والنمو حتى يبدأوا في معرفة أن ما يفعلونه لا يرقى تمامًا إلى المعايير التي وضعها الأشخاص الذين يراقبونهم. وجميع الأطفال يحبون أن تتم مشاهدتهم.

إن المعايير التي نستخدمها لكيفية تعريف الخطأ هي شيء كان علينا أن نتعلمه من شخص ما. بمعنى آخر، قام آباؤنا ومعلمونا بنقل تعريفاتهم إلينا. ستمثل هذه التعريفات الإطار العقلي لتجاربهم المؤلمة التي لم يتم حلها وما لم يتعلموه بأنفسهم باعتباره متاحًا من البيئة بما يتجاوز آلامهم. بمعنى آخر، نحن ننقل جهلنا وحكمتنا دون أن نعرف حينها الفرق بين الاثنين. وما نقل من خلل سيعتبر حقيقة مثل الحكمة.

عندما نغرس نحن كبالغين في أطفالنا تعريفاتنا الصارمة لما يشكل خطأ (نعتقد أن ما سنفعله هو إنقاذهم)، فإن كل ما نفعله حقًا هو إدامة آلامنا في الجيل القادم. لا يتم حل الخطأ حتى نتطور في فهمنا إلى النقطة التي يمكننا فيها اكتساب البصيرة المتاحة من التجربة. وعندما نصل إلى تلك النقطة، فإن ما اختبرناه لم يعد خطأً أو مؤلمًا بسبب ما تعلمناه. ومع ذلك، إلى أن نصل إلى هذه النقطة، إذا حدث ذلك، فسوف نشعر بأننا مضطرون إلى إنقاذ الآخرين من الدروس المؤلمة المستفادة من أخطائنا، حتى إلى حد ضربها فيهم - من أجل مصلحتهم بالطبع. باستخدام الألم، سواء العاطفي أو الجسدي كوسيلة لإنقاذ الآخرين من أخطائنا، في الواقع ما نفعله هو خلق دائرة من الخوف. نحن نضمن الحفاظ على المستوى المحدود من الفهم والبصيرة فيهم لأن الخوف هو قوة تقلص تخنق عملية التعلم. بطريقة حقيقية جدًا، نحن نلحق ألم أخطائنا التي لم يتم حلها بأطفالنا تمامًا كما تسبب آباؤنا في ألم أخطائهم التي لم يتم حلها علينا. ويستمر الأمر جيلًا بعد جيل حتى يقرر شخص ما استخدام قواه الإبداعية لكسر هذه الدورة.

ولكي نعمل انطلاقًا من هذا الإيمان بالتطور حتى نتمكن بشكل طبيعي من التعلم من الاختيارات التي نتخذها، علينا أولًا أن نغير تعريفاتنا لما يشكل خطأً. هذه الأنواع من المعتقدات بالتحديد هي التي تعمل كحواجز عقلية لإدراك طريقة حياة أكثر إرضاءً. الأخطاء هي مرادفة تقريبا للألم. يمكننا أن نجد أي عدد من الطرق لتجنب الاعتراف بالخطأ حتى لا نضطر إلى مواجهة الألم، وفي هذه العملية نقطع أنفسنا عما نحتاج إلى معرفته للنمو والتوسع وتحسين حياتنا. حتى عندما نرتكب خطأً يفترض أننا نعرفه بشكل أفضل، إذا كنا نعرف حقًا ما هو أفضل، فلن نكن لنتخذ الاختيارات التي قمنا بها والتي أدت إلى نتيجة نعتبرها خطأ. لذلك يمكننا أن نفترض أن هناك شيئًا بداخلنا يتعارض مع "حكمنا الأفضل" والذي لديه قوة أكبر للتأثير على سلوكنا.

إن تغيير تعريفنا لما يشكل خطأ ليس أقل إمكانية من تكثيف الطاقة العاطفية وراء الإهانة كما في المثال. يتطلب تغيير هذه التعريفات تعلم بعض التقنيات في إدارة الطاقة الذهنية لإلغاء تنشيطها أو سحب الطاقة السلبية المشحونة منها. ومن خلال القيام بذلك، سنسمح لأنفسنا بالتعلم من جميع تجاربنا بدلاً من الاختباء منها أو الشعور بالألم أو معاقبة أنفسنا بطريقة ما. "بدون تأثيرات هذه التعريفات المدمرة للأخطاء، سيكون من الأسهل بكثير مراقبة تقدمنا نحو تحقيق بعض الأهداف بشكل موضوعي. إذا وجدنا سلوكنا غير متوافق مع خطوات تحقيق أهدافنا، فسيخبرنا ذلك أن معتقداتنا لا تتوافق مع تلك الخطوات أو الهدف نفسه أو أننا لا نملك الموارد المناسبة. على أي حال، من الأسهل بكثير تحديد ما نحتاج إلى تعلمه لتحقيق هدفنا.

فوائد تعلُّم إدارة الطاقة الذهنية

تعزيز الشعور بالأمان والثقة

سوف تنمي لديك شعورًا بالأمان والثقة مع العلم أنه يمكنك مواجهة الظروف كما هي موجودة، وتحديد ما تحتاج إلى تعلمه للعمل بأكبر قدر من الفعالية، وتعلمه. ما هي أفضل طريقة لتنمية الشعور بالأمان من تعلم كيفية تطوير القدرة على التكيف مع الظروف السائدة لتلبية احتياجاتك بشكل مرض.

في البيئة الذهنية، لا تتغير ذكريات تجاربنا بمرور الوقت، ولكن البيئة المادية التي تتحقق فيها أهدافنا تتغير. إنه يتحرك باستمرار إلى الأمام، ويقدم لنا ظروفًا جديدة، والتي بدورها توفر لنا إمكانيات وفرصًا مختلفة، إذا كنا منفتحين على القدرة على إدراكها. ما هو أفضل شكل لتحقيق الهدف من أن نكون قادرين على تغيير منظورنا العقلي "حسب الرغبة" لنكون قادرين على إدراك هذه الظروف الجديدة واستخدام مخيلتنا بشكل خلاق لتحديد مجموعة الخطوات الأكثر ملاءمة لتلبية احتياجاتنا أو تحقيق أهدافنا، حتى لو لم نتخذ هذه الخطوات فعليًا من قبل؟

بالنسبة للمتداول الناجح حقًا، يعد هذا النوع من التفكير أمرًا ضروريًا. إن احتمالات نوع الحركة التي يمكن أن تعرضها الأسواق تكاد تكون لا حصر لها بسبب العدد المتنوع من القوى التي تؤثر عليها. لدينا جميعًا هذا الميل إلى حبس أنفسنا عقليًا في عدد محدود جدًا من تلك الطرق. وعندما لا يتوافق السوق مع صورتنا الذهنية المسبقة، فإننا نعوض الفارق بالتشوهات والأوهام ونعاني من العواقب لاحقًا. لا يجب أن يكون التداول مؤلمًا وخاليًا من المتعة. نحن نجعل الأمر بهذه الطريقة لأنفسنا بسبب عدم مرونتنا العقلية وعدم قدرتنا على التكيف.

ارتفاع مستويات الرضا

طالما أننا على قيد الحياة، سيكون لدينا احتياجات، وطالما لدينا احتياجات، فإننا لسنا كاملين كما نحن. احتياجاتنا تجبرنا على التفاعل مع البيئة لتحقيق هذه الحالة من الكمال. إن النمو إلى هذه الحالة من الكمال يتطلب أن نستمر في التعلم. لمواصلة التعلم، نحن بحاجة إلى التكيف. التعلم هو الوظيفة الأساسية لوجودنا. عندما نؤدي هذه الوظيفة، فإننا نكافأ بمشاعر السعادة والرفاهية والرضا، وكلها منتجات ثانوية لجودة تجاربنا مع البيئة الخارجية ووظيفة لمقدار ما تعلمناه.

نقيض التعلم هو المقاومة. عندما نقاوم ما تقدمه لنا البيئة من دروس وتعلم وتغيير فإننا نتعرض للتوتر. التوتر هو عكس الشعور بالرفاهية والسعادة والإثارة الذي نشعر به عندما نتعلم. إذا رفضنا التكيف، فإننا نغلق عملية التعلم. تتدهور جودة تجاربنا بسبب تدهور علاقتنا بالبيئة الخارجية. تستمر البيئة الخارجية في التغير، بينما نبقى نحن دون تغيير، مما يؤدي إلى تقليل المراسلات بين ما هو موجود وما نعرفه. في النهاية، ينتهي بنا الأمر إلى معاقبة أنفسنا على مقاومتنا للتكيف لأن ما نختبره هو الألم، وخيبة الأمل، والتوتر، والقلق، وعدم الرضا، وكلها منتجات ثانوية لافتقارنا إلى البصيرة، والفهم، وما لن نسمح لأنفسنا بفعله بسبب الخوف.

تعزيز الحدس

كلما اكتسبت ثقتك في تغيير ما بداخلك لتجربة مظهر خارجي مختلف، ستزيد أيضًا من قدرتك على مواجهة المشكلات الصعبة التي نميل جميعًا إلى تجنبها. بدلًا من المواجهة، نتعلم عددًا من تقنيات التجنب مثل الكحول والمخدرات والتشوهات والتبريرات أو حتى التمني والأمل، وكلها يمكن أن تؤدي إلى وعي قسري مؤلم. يتعين علينا في النهاية أن نواجه هذه المشكلات على أي حال لأنها نادرًا ما تختفي (إن وجدت). وكلما طال انتظارنا، كلما أصبحت الظروف عادة أسوأ، مما يزيد من صعوبة حلها على نحو متزايد.

ومع ذلك، هناك مشكلة أخرى أقل وضوحًا تتعلق بالتجنب، خاصة فيما يتعلق بالتمني والأمل. إن الدافع البديهي الحقيقي - وهو مستوى أعمق من المعرفة والحكمة الذي سيشير إلى الخطوة التالية الأكثر ملاءمة التي يجب اتخاذها - والتي ستكون دائمًا في مصلحتنا هو ما يشبه إلى حد كبير التمني والأمل. بمعنى آخر، من الصعب جدًا التمييز بين الاثنين، مما يجعل من السهل جدًا الخلط بينهما، وهو أحد الأسباب التي تجعلنا نجد صعوبة بالغة في الثقة بحدسنا. الطريقة التي يمكنك من خلالها التأكد من حصولك على دافع حدسي حقيقي هي إزالة أي شيء من بيئتك العقلية من شأنه أن يجعلك تتمنى وتأمل أن يحدث شيء ما بدلاً من مواجهة المشكلة وجهاً لوجه لمعرفة ما يجب القيام به. يمكنك أن تتمنى وتأمل أن يعود السوق، أو يمكنك تقليل خسارتك وإعداد نفسك لاغتنام الفرصة التالية. لكي تكون قادرًا على تقليل خسارتك والاستعداد لاغتنام الفرصة التالية، يتطلب ذلك أن تغير أي شيء في بيئتك العقلية من شأنه أن يجعلك تتجنب المواجهة وبالتالي الرغبة والأمل. كلما قل سبب رغبتك وأملك في حدوث شيء ما، زادت معرفتك أنه عندما ينتابك هذا الشعور المؤكد، فهو دافع حدسي حقيقي، وكلما زادت ثقتك في اتباعه. سيرشدك الحدس دائمًا إلى الطريقة الأكثر ملاءمة لتلبية احتياجاتك.

وحتى لا يكون هناك سوء فهم هنا، فأنا لا أقول إن هناك أي خطأ متأصل في التمني والأمل. هناك بعض الطرق التي يمكن أن يكون فيها التمني والأمل مفيدًا جدًا. ولكن كمتداولين، لا يمكننا تحمل ترف التمني والأمل لأنه يضعنا في علاقة سلبية مع الأسواق. عندما نتمنى ونأمل، فإننا نحول المسؤولية إلى الأسواق لتحقيق شيء ما بدلاً من مواجهة الظروف والقيام بشيء حيال ذلك بأنفسنا. إذا وجدنا أنفسنا نتمنى ونأمل، فهذا مؤشر ممتاز على أننا لا نعرف ما يجري ونتيجة لذلك نحتاج إلى الخروج من الأسواق حتى نعرف ذلك.

الحكمة

عندما نتخطى مخاوفنا لكسر دائرة الإحباط وعدم الرضا أو تغيير قطبية الذاكرة المؤلمة لكسر دائرة الألم، فإننا نكتسب الحكمة لأننا نتعلم جميع جوانب القضية. الحكمة ليست خائفة، أو غاضبة، أو غير متسامحة، أو متحيزة لأن هناك مستوى عميقًا من الفهم، والثقة، والثقة، كل ذلك يأتي من تجربة مجموعة كاملة من الاحتمالات من السلبية الشديدة إلى درجات متزايدة من الإيجابية. إذا مررنا فقط بالجانب السلبي لنوع معين من التجارب، فإننا نشعر بالخوف. إذا مررنا بتجربة إيجابية فقط (لم نواجه تجربة مؤلمة في منطقة معينة)، فلن يكون لدينا هذا الخوف المحدد، ولكننا نطور عدم التسامح أو حتى الازدراء تجاه أي شخص مر بتجربة سلبية.

ينبع هذا التعصب من خوفنا الكامن من الضعف. على سبيل المثال، من الواضح أن السلبي موجود في البيئة كاحتمال، ولكن بما أنه لم يحدث لنا مطلقًا، فإما أننا لا نفهم "خوفهم" أو لا نريد مواجهة أي معلومات من شأنها أن تشير إلى نفس الاحتمالات لتجربة مؤلمة موجودة بالنسبة لنا أيضًا. أي شخص تجاوز الخوف حقًا لا ينظر بازدراء إلى أولئك الذين لم يفعلوا ذلك لأنه ليس لديهم ما يخشونه. عندما نتخطى بعض المخاوف لتجربة احتمالات أخرى، فإننا لا نمنح أنفسنا المزيد من الخيارات فحسب، بل نكتسب أيضًا الحكمة. الحكمة هي المنتج الثانوي الذي ينتج عندما نحتفظ بالتمييز حول طبيعة البيئة دون الطاقة السلبية أو الخوف المرتبط بهذا التمييز. الحكمة في نهاية المطاف هي الجانب المشرق في كل سحابة مظلمة.

ومع ذلك، لاكتساب هذه الحكمة، علينا أن نحول سلبياتنا إلى إيجابيات بشكل فعال، لأنه إذا عرضت علينا تجربة إيجابية في منطقة لم نختبر فيها سوى السلبيات، فلن نصدقها. في الواقع، لم نتمكن من تصديق ذلك، لأنه لم يكن لدينا الإطار العقلي لقبوله على ما هو عليه. ستكون البيئة كما ندركها، والطريقة التي ندرك بها المعلومات والأحداث تتحكم فيها الطاقة الموجودة بداخلنا بالفعل، إلا إذا كانت هذه تجربة لأول مرة. عندما لا نعمل بنشاط على تحويل سلبياتنا إلى إيجابيات، نبقى غاضبين وخائفين. إنه خيارنا. لقد حصلنا جميعًا على موهبة الإبداع والإرادة الحرة للتفكير بأي طريقة نختارها، ويمكننا استخدام أفكارنا لتغيير نوعية حياتنا، إذا أردنا ذلك.

الفصل الرابع عشر: تقنيات إحداث التغيير

يقدم هذا الفصل تقنيات مختلفة لإحداث التغيير. كما تم تضمين تمارين مختلفة لتنفيذ هذه التغييرات.

إحداث تحول واعٍ في منظومة المعتقدات

يمكن للعقل الواعي (ذلك الجزء منا الذي يدرك ما يحيط بنا وما نفكر فيه في أي لحظة) أن يولد أفكارًا خارج إطار معتقداتنا أو أنظمة معتقداتنا. بمعنى آخر، يمكننا أن نطرح أسئلة حول صحة أو فائدة أي اعتقاد ونوجه انتباهنا بشكل هادف إلى أي مجال قد نكتشف فيه شيئًا أكثر فائدة أو أكثر ملاءمة للظروف. إن أي معرفة جديدة تأتي من أولئك الذين يشككون في الوضع الراهن ولديهم الرغبة في تجاوز ما هو أبعد من ذلك والرغبة في قبول الإجابة التالية.

أعلم أن هذا قد يبدو مفرطًا في التبسيط لمعظم القراء، وهو أيضًا شيء يعرفه الجميع بالفعل، ولكن لا يعرفه الجميع في سياق المعتقدات المتغيرة: الرغبة في القيام بذلك هي كيفية القيام بذلك. لتحديد أو تغيير أي شيء في البيئة الذهنية يتطلب منك أن ترغب في ذلك، لأنه لكي تريد شيئًا عليك أن تفكر فيه، وعندما نفكر في شيء ما، فإننا نولد طاقة فكرية. هذه هي نفس الطاقة التي تتكون منها معتقداتنا وذكرياتنا وارتباطاتنا، وعلى هذا النحو، تتمتع الأفكار بالقدرة على تغيير أو إعادة تنظيم أو إضافة أو الانتقاص من أو تغيير قطبية أي شيء في البيئة الذهنية. في الأساس، يمكنك استخدام أفكارنا لإنشاء هوية جديدة لأننا نريد ذلك.

كل خيار نتخذه على مستوى واعي، حتى مجرد اختيار إعادة توجيه أفكارنا من اعتقاد غير مناسب (بالنسبة لاحتياجاتنا الآن)، سيبدأ في إحداث تغيير عصبي في الدوائر الكهربائية لدماغنا. إذا ذهبت إلى حد اتخاذ قرار لا يتوافق مع الاعتقاد الذي ترغب في التخلص منه ثم تصرفت بناءً على هذا الاعتقاد، فسوف يفقد في النهاية قوته وبالتالي يفقد قدرته على التأثير على سلوكنا.

من المهم بالنسبة لك أن تفهم أن المعتقدات لا يمكن تدميرها؛ بمجرد أن نشكل واحدًا، سيكون معنا لبقية حياتنا. ومع ذلك، يمكننا استخلاص كل الطاقة منهم. على سبيل المثال، كومة من الخشب المشتعلة ستطلق طاقة الخشب إلى الغلاف الجوي على شكل حرارة. سوف يتحول الخشب إلى رماد. لا يملك الرماد القدرة على إنتاج أي حرارة، وبالتالي، سيكون له تأثير ضئيل، إن وجد، على البيئة. ومع ذلك فإن الرماد لا يزال موجودا. تعمل المعتقدات غير النشطة بنفس الطريقة. ستكون موجودة دائمًا ولكن لن يكون لها أي تأثير على إدراكنا للمعلومات أو سلوكنا. لقد آمن الكثير منا ذات مرة بجنية الأسنان والبعبع الموجود في الخزانة. وفي النهاية انهارت هذه المعتقدات بشكل طبيعي عندما تعلمنا المزيد عن طبيعة البيئة. ومع ذلك، حتى تلك اللحظة، كان لها بالتأكيد تأثير على إدراكنا للمعلومات والسلوك. الآن، يمكننا أن نقول أنني أتذكر عندما كنت أعتقد ذلك. أن نتذكر أننا كنا نؤمن بشيء ما يعني أن الاعتقاد لا يزال موجودًا؛ لم يعد لديه أي قوة في نظامنا العقلي.

كل اعتقاد تحدده سيشكل منطقة راحة. يتم تحديد حدود منطقة الراحة هذه من خلال القيود المتأصلة في أي معتقد يشكل المنطقة. جميع التعاريف تضع حدودًا وتميز. كل اعتقاد هو حقيقتنا عن الواقع. لا تحدد المعتقدات بيئتنا فحسب، بل تحدد أيضًا هويتنا فيما يتعلق بتلك البيئة. تحدد هذه التعريفات مقدار التسامح مع الوعي الذي لدينا تجاه ما هو موجود في البيئة الداخلية والخارجية. على سبيل المثال، هل لديك اعتقاد من شأنه أن يسمح بإمكانية قيام السوق بأي شيء في أي لحظة؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، ما الذي تعتقد أنه لا يمكن أن يحدث؟ إذا حدث ما تعتقد أنه لا يمكن حدوثه، فكم من الوقت ستستغرق حتى تتمكن من التعرف عليه، إذا حدث ذلك على الإطلاق؟ لاحظ الخطوط الحدودية في الوعي التي خلقتها بنية الاعتقاد.

هناك شيء واحد يجب أن تضعه في اعتبارك عندما تتعلم كيفية تغيير معتقداتك لتكون أكثر انعكاسًا لنواياك وأهدافك. مع كل تغيير هناك صراع. البراكين والولادة والثورة الاجتماعية والرياح والأمطار والأمواج كلها أمثلة على الطبيعة العنيفة لقوى التغيير. ولهذا السبب يجد الكثير من الناس صعوبة في الإبداع. نحن منجذبون ومجبرون على الإبداع، من ناحية، لأنه جزء أصيل من طبيعتنا. ولكننا، من ناحية أخرى، لا نريد أن نواجه الصراع والصراع الذي سينشأ بين القديم والجديد. إنه نفس الشيء عند تغيير المعتقد. سيكون هناك بعض الصراع أو درجة ما من عدم الارتياح أثناء انتقالك من مجموعة معتقدات إلى أخرى. ومع ذلك، فإن الشعور بعدم الارتياح يمر، ومثل أي شيء آخر، كلما فعلت ذلك، أصبح الأمر أسهل، حتى تصبح مهارة مكتسبة يمكنك استخدامها تمامًا مثل أي مهارة أخرى تمثل جزءًا من شخصيتك.

تمرين لتحديد المعتقدات المتعارضة

اضبط مؤقتًا لمدة 10 دقائق.

اكتب سلسلة من العبارات التي تبدأ بـ "أنا".

اكتب بأسرع ما يمكن ودع كل فكرة تسترعي انتباهك الواعي. ومن المهم للغاية عدم فرض رقابة على أي تصريحات، وخاصة تلك المتناقضة.

في نهاية الدقائق العشر، انظر إلى القائمة واشطب كل ما هو حقيقة. على سبيل المثال، يمكنك شطب عبارات مثل أنا رجل/امرأة، أنا ذو عيون زرقاء، أنا ذو شعر بني.

جميع العبارات المتبقية هي المعتقدات التي تبحث عنها. المعتقدات التي تتعارض مع بعضها البعض لها أهمية خاصة. المعتقدات المتناقضة تلغي طاقتك لأن لديك صراع عقلي مدمج بين صحة اعتقاد واحد يعبر عن نفسه فقط على حساب اعتقاد آخر بشكل مباشر.

ما هي بعض الأمثلة على المعتقدات المتضاربة أو المتناقضة؟

يجب أن أفوز./ ربما لا أستحق ذلك.

أنا فائز./أنا خاسر.

أنا ناجح./لقد ضيعت فرصتي في النجاح.

أنا أستحق أكثر./أنا مذنب.

أنا أسعى إلى الكمال./أعتقد أن البشر غير كاملين بطبيعتهم.

أنا أثق./أنا غير جدير بالثقة أو أن الناس بشكل عام غير جديرين بالثقة.

أعتقد أنه لا يوجد حل وسط للرضا بين الفوز والفشل./أنا سعيد بنفسي وتقدمي.

أنا صادق./أنا غير أمين أو الناس بشكل عام غير صادقين.

أعتقد أن العمل هو الطريقة الصادقة لتحقيق الأرباح./أعتقد أن التداول هو المال السهل، وليس العمل.

طرح الأسئلة على نفسك

فيما يلي بعض الأسئلة التي يمكنك طرحها على نفسك والتي ستساعدك على التعرف على بعض المعتقدات التي قد تعارض منح نفسك المزيد من المال.

ما هو اعتقادك بشأن الشعور بالذنب؟ كيف تعرف متى تشعر بالذنب؟

تحت أي ظروف لن تشعر بالذنب، حتى لو أراد شخص آخر ذلك؟

هل من الممكن نقل تلك المعايير نفسها إلى المناطق التي ستشعر فيها بالذنب؟

ما الذي يمنعك؟

من أو ماذا من ماضيك يقول أنه خطأ ولا يمكنك فعل ذلك؟

هل تقييمهم للواقع أكثر صحة من تقييمك؟ إذا كان الأمر كذلك، لماذا؟

هل تجد هذه المعتقدات مفيدة؟ إذا كان الأمر كذلك، بأي الطرق؟ هل تجدهم مقيدين؟ إذا كان الأمر كذلك، بأي الطرق؟

إذا كان بإمكانك تحديد وتغيير التجربة التي خلقت الاعتقاد، كيف يمكنك تغييرها؟

ما الذي يمنعك من تغييره؟

بالنسبة للأسئلة التالية، يمكنك استبدال عبارة "هل تعتقد" بكلمة "صحيح".

ما هو رأيك بالمنافسة؟

ما هو رأيك في أخذ الأموال من أشخاص آخرين نتيجة لمهاراتك في التداول المتفوقة؟

ما هو اعتقادك بشأن الخسائر؟ ما هو رأيك في آراء الآخرين؟ متى تكون صالحة؟ متى لا تكون صالحة؟ ما رأيك في كونك مخطئا؟

من خلال الإجابة على هذه الأسئلة، ستبدأ في اكتساب إحساس بسلوكك الخاص ومجموعة الاختيارات التي تسمح بها لنفسك، أو لا تسمح بها لنفسك، نتيجة لمعتقداتك.

في بعض الأحيان يكون من الأسهل تحديد المعتقد من خلال محاولة ملاحظة ما تعتقد على وجه التحديد أنه غير صحيح. يمكنك أيضًا أن تنظر إلى معتقداتك كما لو أنها تخص شخصًا آخر. إذا كانت مملوكة لشخص آخر، فكر في تجربة استجاب فيها هذا الشخص الآخر لمواقف حياتية معينة بطرق نموذجية جدًا (بسبب معتقداتك). ثم فكر في الطرق التي يمكن أن يستجيب بها إذا كان لديه معتقدات مختلفة.

عندما تكتشف بعض المعتقدات التي ليست مفيدة بشكل خاص أو لا تتفق مع أهدافك، استخدم أسلوب التأكيد أو الانهيار لتفريغ الطاقة منها.

الكتابة بوصفها وسيلة لإحداث التغيير

كل حركة نقوم بها تغير المشهد المادي بطريقة ما. كلما كانت حركاتنا أكثر دراماتيكية أو تعبيرية، كلما كانت التغييرات أكبر. وعلى نفس المنوال، فإن كل فكرة تغير المشهد العقلي بطريقة ما. وبعبارة أخرى، كلما كانت أفكارنا أكثر تعبيرا، كلما زادت الطاقة التي نولدها في استعدادنا للتفكير، كلما زادت القدرة على إحداث بعض التغيير. التغيير يأتي مما نحن على استعداد للتفكير فيه. إن الرغبة في توجيه عملية تفكيرك الواعي نحو هدف محدد هو ما يؤثر على هذا التغيير. لقد وجدت أن الكتابة هي واحدة من أقوى الأدوات المتاحة لتركيز تفكيري وإحداث بعض التغيير الذي أرغب فيه.

عندما نكتب فهي نسخة مادية لما يحدث داخل بيئتنا العقلية. إن استعدادك للكتابة عن قضايا معينة يوجه انتباهك ويعطي بقية أجزاء بيئتك العقلية تعليمات. ما يتدفق إلى أعلى أو خارج وعيك هو ما هو موجود هناك. بمجرد معرفة ما هو موجود، يمكنك بعد ذلك توجيه أي تغييرات عن طريق كتابة التعليمات مرة أخرى في البيئة الذهنية. يمكن أن تكون هذه تقنية قوية جدًا، اعتمادًا على مقدار الطاقة التي تضعها فيها.

إذا قمت بعمل مخطط تخطيطي للعملية، فستبدو كما يلي:

الوعي إلى البيئة الذهنية (تعليمات لبعض المعلومات).

تتدفق المعلومات إلى الوعي (ربما ليس على الفور). يجسد الوعي المعلومات عن طريق كتابتها؛ وهذا يجعلها حقيقية وملموسة. يصبح الوعي واعيًا بالمعلومات (اكتشاف الذات). يقوم الوعي بالربط بين طبيعة المعلومات وظروف الحياة التي يمر بها المرء. يقوم الوعي بتقييم البنية الحالية للبيئة العقلية من حيث فائدتها. الوعي يريد خلق ظروف جديدة. يسأل الوعي: "ما المعتقدات التي أحتاجها كموارد لأكون أكثر فعالية أو لأخلق الظروف التي أرغب فيها؟" هذا هو جمال وجوهر العملية الإبداعية - أن تسأل نفسك سؤالاً وتنتظر حتى تظهر الإجابة في وعيك أو تسمح لنفسك بالتوجه نحو الإجابة. سيعرف الوعي متى يجد الإجابة الأكثر ملاءمة لأنه سيتردد صداه في عقلك أو ستشعر بحقيقته في جسدك. ثم يقوم الوعي بصياغة هذه التوعية الجديدة في تعليمات للتغيير. ثم يعيد الوعي هذه التغييرات إلى البيئة الذهنية، ويعطي نفسك تعليمات لقبول هذا الوعي الجديد كحقيقة. إن عملية الكتابة تجبرنا على تركيز أفكارنا بطريقة تتفق مع ما نريد خلقه، وهذه الأفكار تغير المشهد العقلي.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب وايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness
https://one.exnessonelink.com/a/sst5buui

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب وايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS
https://my.xs.com/ar/links/go/57

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب وايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets
http://www.icmarkets.com/?camp=26059

تمرين لتنمية الانضباط الذاتي

الانضباط الذاتي هو كلمة تستخدم لوصف عملية تعلم كيفية التحكم الواعي في أفعالك. إنها ليست سمة شخصية أو شيئًا ولدت به. إنها منهجية تفكير محددة، أو مورد عقلي، يسمح لك بتغيير المعتقد أو نظام المعتقد عندما يتعارض مع بعض الأهداف أو الأهداف. يعد الانضباط الذاتي طريقة أكثر مباشرة لإحداث بعض التغيير لأنك ستتصرف بشكل هادف بطريقة تتعارض بشكل مباشر مع كل ما تريد تغييره.

لذلك أود أن أعرّف الانضباط الذاتي بأنه التصرف المتعمد خارج حدود بعض المعتقدات (التعامل مع الانزعاج العاطفي الذي ستنتجه أفعالك) لتحقيق هدف أو مهمة معينة لا تتفق مع هذا الاعتقاد. إذا كنت تعمل خارج هذا الاعتقاد لفترة كافية، فسوف تفقد طاقتك في النهاية. إن المعدل الذي سيتم به إلغاء تنشيط الاعتقاد الأساسي لا يعتمد في الحقيقة على الزمن، بل على الشدة. وبعبارة أخرى، كلما زادت شدة إرادتنا وعزيمتنا، كلما فقدت الاعتقادات المتضاربة قوتها بشكل أسرع.

على سبيل المثال، لنفترض أنك تريد الإقلاع عن التدخين أو فقدان الوزن. هذه أهداف واعية. معتقداتك (على الأقل بعضها) سوف تتعارض مع هذه الأهداف. من المحتمل أن يتمتع نظام المعتقدات الذي يدعم تعريف المدخن بقدر كبير من القوة في نظامك العقلي. يمكنك قياس قوة هذه المعتقدات أو أي معتقدات من خلال الانتباه إلى مقدار الانزعاج والمقاومة التي تشعر بها عندما تحاول التصرف (قرارًا واعيًا) بطريقة لا تتفق معها. إنه أمر صعب للغاية. يبدو الأمر كما لو أن المعتقدات تأخذ حياة خاصة بها وتتطلب التعبير عنها في أفكارنا وسلوكنا.

يمكنك تغيير هذه التعريفات أو أي تعريفات أخرى لنفسك. ومع ذلك، يجب عليك أولاً التعرف عليها ومن ثم تحديد مدى فائدتها في مساعدتك في الحصول على ما تريد. يمكنك أن تسأل نفسك: "هل هذا الاعتقاد مصدر أم عائق أمام تحقيق هدفي بنجاح؟" إحدى الطرق التي يمكنك من خلالها تغيير هذه التعريفات هي بناء مورد عقلي لغرض وحيد هو تغيير المعتقدات غير المفيدة. سأسمي هذا المورد العقلي "الانضباط الذاتي".

فيما يلي تمرين سيساعدك على التعلم على وجه التحديد كيفية تطوير واستخدام الانضباط الذاتي في حياتك. الغرض من هذا التمرين هو مساعدتك على تعلم كيفية استخدام عقلك بطرق مختلفة. سوف تقوم بتدريب عقلك على الاستمرار في التركيز بشكل إيجابي على ما تريده بوعي. سوف تتعلم أيضًا كيفية قياس المقاومة الداخلية من أنظمة المعتقدات، وكيفية بناء الموارد العقلية للتحكم الواعي في حياتك.

1. قم بإعداد قائمة بالعديد من الأشياء التي لا تحب القيام بها، أو تشعر أنك لا تستطيع القيام بها، أو ترغب في التوقف عن القيام بها أو بعض الأشياء التي لم تفعلها من قبل وتعتقد أنك قد تستمتع بها. يمكنك البدء في برنامج للركض أو التمارين الرياضية أو إخراج القمامة بشكل منتظم، على سبيل المثال.
2. بمجرد حصولك على قائمتك، قم بإلقاء نظرة عليها واختيار مهمة ذات أولوية منخفضة للغاية في حياتك أو أحد العناصر الأقل أهمية.
3. بعد ذلك، أخبر نفسك بطريقة أكثر إيجابية أن القيام بهذه المهمة الجديدة التي قررتها بوعي هو شيء تريده الآن في حياتك. لا تقل أنك ستحاول القيام بذلك. إن الالتزام بمحاولة تحقيق الهدف ليس قوياً بما فيه الكفاية.

4. قم بإعداد جدول زمني صارم لنفسك لتحقيق هذا الهدف الجديد.

5. مع كل محاولة للالتزام بجدولك الزمني، تابع عملية تفكيرك أو تدفق أفكارك عن طريق كتابتها. في هذه المرحلة ربما تقول لنفسك: "كيف يمكنني متابعة عملية تفكيري؟"

في البيئة المادية، نتعرض باستمرار لوابل من جميع أنواع المعلومات التي تتنافس على جذب انتباهنا. نحن ندرك العديد من الأشياء التي تحدث من حولنا في وقت واحد. في الواقع، ينقسم وعينا في اتجاهات مختلفة في نفس اللحظة. استخدم جزءًا من وعيك للانتباه إلى ما يجري داخل رأسك. سوف تستخدم جزءًا منك لمراقبة تدفق أفكارك كما لو أنها لا تخصك. إذا كان بإمكانك التصرف بشكل مؤقت كما لو كنت تراقب تدفق أفكار شخص آخر، فقد يكون من الأسهل بكثير جمع المعلومات التي تحتاجها لجعل هذا التمرين ذا معنى.

6. أثناء محاولتك الالتزام بجدولك الزمني، هل تجد نفسك تواجه مقاومة أو أعذارًا أو مبررات؟ إذا كان الأمر كذلك، لاحظ كيف تصرف هذه الأفكار انتباهك الواعي بعيدًا عن هدفك. هذا مثال كلاسيكي على التعارض بين الهدف الواعي الذي حددته لنفسك ونظام معتقداتك الذي لا يحتوي على اعتقاد أو تعريف يتوافق مع ما تريد القيام به بوعي.

7. في هذه المرحلة عليك أن تعيد توجيه انتباهك إلى المهمة التي اخترتها لنفسك. الأمر الأكثر أهمية هو أن تفهم ضرورة توجيه أكبر قدر ممكن من الطاقة نحو تحقيق هدفك قدر الإمكان. سيتعين عليك توليد المزيد من القوة للحفاظ على تركيز انتباهك على هدفك مقارنة بكمية الطاقة التي يتم توجيهها من خلال المعتقدات التي تصرف انتباهك بعيدًا عن هدفك.

ومع ذلك، هناك جانب واحد لهذا التمرين يجب أن أحذرك منه. إن إعادة توجيه انتباهك بعيداً عما يشتت انتباهك إلى ما تريده بوعي، لا يعني أنك تقمع أو تنكر ما قد يشتت انتباهك. إن القبول والاعتراف بما هو موجود بداخلك سيسمح لك بالعمل معه. يتطلب القمع والإنكار الكثير من الطاقة؛ وهذا له تأثير في دعم المعتقدات التي تحاول قمعها. كن لطيفًا مع نفسك.

في كل مرة تقوم فيها بإنجاز مهمتك، وتقوم بذلك، فإنك تقوم بإنشاء مورد يساعدك على القيام بذلك مرة أخرى. كل نجاح سوف يسحب بعض الطاقة من المعتقدات التي كانت بمثابة عقبات. ومع كل نجاح، ستخصص أيضًا طاقتك للتعريف الجديد لنفسك. يتيح لك هذا التعريف الجديد بدء المهمة في كل مرة بسهولة أكبر فأكبر حتى يصبح التعريف جزءًا أساسيًا من نظامك العقلي. وعندما يحدث ذلك، فإن تصرفاتك المتعلقة بهذه المهمة ستبدو تلقائية.

الجانب الأكثر أهمية في هذا التمرين هو الخبرة التي تكتسبها في فهم عملية تغيير المعتقدات. في كل مرة تقوم فيها بتغيير معتقد أو مجموعة من المعتقدات، سوف تحصل على مورد يمكّنك من القيام بذلك مرة أخرى. سيساعدك كل نجاح تحققه في تطوير مجموعة أخرى من المعتقدات التي تسمح لك بتغيير المزيد من المعتقدات عندما يناسب ذلك أغراضك. سوف تضع تعريفًا جديدًا لنفسك يقول: "أعتقد أنني أستطيع تحديد وتغيير أي اعتقاد عن نفسي قد يتعارض مع أهدافي الواعية". لكي يكون هذا التمرين فعالا، يجب أن تضع بعض القواعد في الاعتبار. أولاً، ابدأ التمرين بمهمة أو هدف غير مهم حقًا وليس له أي معنى في حياتك. الهدف من التمرين هو تعلم كيفية التعامل مع بيئتك الداخلية بوعي وتوجيه تركيز انتباهك الواعي. لا ينبغي أن يكون للهدف الذي تقرره كموضوع للتمرين قيمة كبيرة مرتبطة بالنتيجة. إذا كان الأمر كذلك، فسيكون ذلك مؤشرًا على أنك قد تتبنى بعض الأنظمة العقائدية القوية والراسخة. هذا شيء تريد بالتأكيد تجنبه حتى تقوم بتطوير المهارات والموارد اللازمة.

ثم، ندرك أنه منذ لحظة ولادتنا، تعلمنا كيفية التعامل مع البيئة المادية الخارجية؛ ومع ذلك، قد لا تمتلك الموارد اللازمة لتكون فعالاً حتى بالحد الأدنى في التعامل مع البيئة الذهنية. ونتيجة لذلك، فمن المهم للغاية ألا تحكم على قدرتك على تنفيذ الجدول الزمني الذي قمت بإعداده وفقًا لمعايير الأداء التي تتوقعها من نفسك في البيئة المادية. إذا كنت تتوقع الكثير وحكمت على قدرتك بقسوة، فلن يؤدي ذلك إلا إلى إبطال جهودك وإنشاء دائرة من الخوف وعدم الكفاءة. كلما قلت توقعاتك من نفسك، كلما تقدمت بشكل أسرع. يمكن أن يصبح التوقع بسهولة طلبًا يجب تحقيقه. عادةً ما تولد المطالب قدرًا معينًا من الخوف من عدم تلبية المطالب. عندما تعمل في البيئة الداخلية، فإن الخوف سوف ينفي دائمًا جهودك الإيجابية ما لم تكن نيتك هي تحديد مصدر خوفك.

وأخيرًا، فإن عدم وجود أي توقعات من جهودك لتنفيذ خطتك سيكون له أيضًا فائدة ثانوية تتمثل في مساعدتك على تعلم قبول كل ما تنجزه باعتباره جيدًا. أي خطوة، مهما كانت صغيرة، هي خطوة. مجرد اتخاذ قرار برغبتك في القيام بهذا التمرين يعد أمرًا مهمًا، حتى لو لم تقم بمتابعته على الفور. قد تعود إليها يومًا ما عندما يكون لديك المزيد من "الإحساس" بالقوة التي ستكتسبها من القدرة على التلاعب ببيئتك الداخلية بوعي لتكون متسقة مع أهدافك. لذا، لكي تمنع نفسك من أي توقعات حول مدى جودة أدائك في هذا التمرين أو أي تمرين آخر أقدمه لك، أقترح عليك أن تعتبر نفسك طفلًا رضيعًا في بيئة جديدة تمامًا. سيكون عليك أن تتعلم كيفية الوقوف قبل أن تتمكن من البدء في المشي أو الجري.

التنويم الإيحائي الذاتي

التنويم المغناطيسي الذاتي هو أسلوب استرخاء يسمح للشخص بتجاوز عملية التفكير في العقل الواعي لتسهيل قبول بعض الرسائل. لذا فهي تقنية ممتازة لتأسيس معتقدات جديدة أو هدم المعتقدات القديمة. بالنسبة لأولئك المهتمين منكم، لدي شريط للتنويم المغناطيسي الذاتي مصمم خصيصًا لتسهيل تعلم كيفية تقليل خسائرك، وعكس نفسك، والثقة في حدسك، وتقدير نفسك أكثر. لمزيد من المعلومات، يمكنك الاتصال بي على Trading Behavior Dynamics, Inc.، في شيكاغو أو من خلال الناشر.

التوكيدات الإيجابية

عندما تكون في صفقة وتبدأ في الشعور بالقلق بشأن ما يحدث في السوق، فمن المحتمل أن تأخذ تلك الأفكار القلقة وتبدأ في تشغيلها من خلال حلقة سلبية - مثل التفكير في المال بدلاً من التفكير في هيكل السوق أو ما يفعله السوق لك. في نهاية المطاف، سوف تقوم بتشغيل ما يكفي من طاقة التفكير من خلال وعيك بحيث ستجعلك تتصرف بطريقة ليست في مصلحتك. التأكيد الإيجابي سيعمل بنفس الطريقة. قم بصياغة تأكيد إيجابي لبعض السمات أو الخصائص الخاصة بالطريقة التي تريد أن تكون عليها. على سبيل المثال، قد ترغب في أن تصبح شخصًا أكثر صبرًا وتنتظر حتى يعطي السوق الإشارات للتصرف. بتأكيد مثل "أنا أصبح شخصًا أكثر صبرًا كل يوم"، سوف تصبح ذلك الشخص في النهاية. وبعبارة أخرى، فإننا سوف نتصرف بطريقة تتفق مع التأكيد، إذا قمنا بتشغيل طاقة فكرية كافية من خلال هذا التأكيد. في النهاية، يصبح التأكيد اعتقادًا به طاقة كافية للتأثير على سلوكنا.

فيما يلي التأكيدات التي، بمجرد تحويلها إلى معتقدات، ستكون موارد فعالة جدًا في مساعدتك على العمل في بيئتك الداخلية.

1. جميع المعتقدات تدور حول الواقع، وليست بالضرورة خصائص سائدة للواقع. سوف أقوم بفحص واستجواب معتقداتي فيما يتعلق بفائدتها في تحقيق أهدافي.

2. أؤمن بقدرة عقلي الواعي على توفير كافة المعلومات التي أحتاج إلى معرفتها.

3. لدي القدرة على تغيير أي معتقد بطريقة تجعله أكثر فائدة في تحقيق أهدافي المتمثلة في السعادة والانسجام والثروة المالية، وأن أكون أكثر إنتاجية.

4. أعتقد أنني حر في تغيير الطريقة التي أشعر بها تجاه أي تجربة سابقة.

5. أعتقد أن لدي القدرة على فحص محتويات ذهني.

6. أنا على ثقة من أن جميع معتقداتي حول الطريقة التي أتداول بها سوف تصبح معروفة بالنسبة لي.

7. لا أعلق أهمية خاصة على هذه المعتقدات المتعلقة بالتداول بخلاف حقيقة وجودها.

8. لقد اخترت هذه المعتقدات في مراحل معينة من حياتي وقبلتها على أنها حقيقة في ذلك الوقت. عندما أتفحصها، أدرك أنها قد لا تكون مفيدة أو صحيحة بشكل خاص بالنسبة لي الآن. أنا أقبل هذا وأشعر بالحرية في تغيير كل تلك المعتقدات التي لا تتفق مع أهدافي الحالية.

9. هدفي الأول والمباشر هو تحديد جميع معتقداتي التي قد تتعارض مع أهدافي طويلة المدى المتمثلة في _____.

10. أنا على ثقة من أنني سأصبح واعيًا بهذه المعتقدات بعدة طرق مختلفة. بمجرد أن أدرك هذه المعتقدات، يمكنني بنفس السهولة أن أتركها لإفساح المجال أمام معتقدات جديدة أكثر اتساقًا مع أهدافي الحالية.

11. أعتقد أن تغيير وتوسيع نطاق الوعي والراحة الخاص بي هو جانب ضروري لنموي وبقائي، وأرحب بهذه الفرص للتعرف على المعتقدات القديمة وبالتالي النمو والتوسع.

12. أشعر برغبة شديدة في النجاح وتحقيق هدفي _____.

وبالتالي، لدي رغبة شديدة في إخلاء طريقي الداخلي من أي مقاومة أو عوائق تقف في طريق تحقيق هدفي.

الجزء الرابع: كيف تصبح متداولًا منضبطًا

الفصل الخامس عشر: سيكولوجية حركة الأسعار

هدفي في هذا الفصل هو تحليل وتحليل ديناميكيات وسيكولوجية حركة الأسعار، أولاً، على مستواها الأساسي، حركة المتداول الفردي؛ ثم سأقوم بتوسيع الشرح من خلال فحص سلوك المتداولين بشكل جماعي كمجموعة. أريد أن أوضح أنه إذا فهمت القوى النفسية الكامنة في تصرفات المتداولين، فيمكنك بسهولة تحديد ما يعتقدونه بشأن المستقبل من خلال مراقبة ما يفعلونه فقط. بمجرد أن تعرف ما يعتقده المتداولون بشأن المستقبل، فليس من الصعب توقع ما من المحتمل أن يفعلوه بعد ذلك، في ظل ظروف وظروف معينة.

ما يهم حقًا في هذه الرؤية هو أنها ستساعدك على فهم الفروق بين التفكير بالتمني والإمكانات الفعلية الموجودة للسوق للتحرك في أي اتجاه محدد. سوف تتعلم كيفية السماح للسوق بإخبارك بما يجب عليك فعله من خلال فهم القوى الكامنة وراء سلوكه ومن ثم تعلم التمييز بين معلومات السوق النقية وغير الملوثة وكيف يتم تشويه هذه المعلومات بمجرد أن تبدأ في فعل شيء ما لك.

العنصر الأكثر أهمية في الأسواق هو المتداولون. ضع في اعتبارك أن المتداولين هم القوة الوحيدة التي يمكنها التأثير على الأسعار لتحريكها. كل شيء آخر ثانوي. ما الذي يجعل السوق؟ متداولان يرغبان في التداول، أحدهما يريد الشراء والآخر يريد البيع، ويتفقان على السعر ثم يقومان بالتداول.

ماذا يمثل السعر المعلن الأخير؟ آخر سعر تم نشره هو ما كان شخص ما على استعداد لدفعه وما كان شخص ما على استعداد لبيعه في اللحظة التي اتفق فيها المتداولان على الصفقة. إنه يعكس اتفاقًا بالقيمة الحالية بين هؤلاء المتداولين الذين يتصرفون بهذا السعر.

ما هو العطاء؟ يعلن المتداول عن السعر الذي يرغب في الشراء به. ما هو العرض؟ تاجر يعلن عن السعر الذي يرغب في البيع به. كيف يكسب المتداولون المال؟ هناك طريقتان فقط للعب هذه اللعبة وتحقيق الأرباح. الشراء بسعر تعتقد أنه منخفض مقارنة بالسعر الذي يمكنك بيعه مرة أخرى في وقت ما في المستقبل. أو البيع بسعر تعتقد أنه مرتفع مقارنة بالسعر الذي يمكنك شراؤه مرة أخرى في وقت ما في المستقبل.

الآن، دعونا نلقي نظرة داخل الحفرة لنرى ما يجب أن يحدث لتتحرك الأسعار خارج التوازن وكيف سيخبرنا هذا بما يعتقده المتداولون.

98-18 العرض، البائعون يحاولون البيع بسعر مرتفع.

98-17 التوازن، السعر الأخير.

98-16 العرض، المشترين يحاولون الشراء بسعر منخفض.

وبما أن الهدف الوحيد للتداول هو تحقيق الأرباح، فيمكننا أن نفترض أن المتداول لن يدخل عن قصد في صفقة معتقدًا أنه سيخسر. ولوجود الصفقة يتطلب وجود متداولين يتفقان على السعر. ومع ذلك، منذ اللحظة التي يوافق فيها المتداولان على التداول، فإنهما يعرضان نفسيهما لمخاطر السوق. بمعنى آخر، العلامة التالية ستجعل أحدهما فائزًا والآخر خاسرًا. وبما أننا نعلم أن كلا المتداولين يريدان الفوز ولا يريد أي منهما الخسارة، فيمكننا أن نفترض أن كلا المتداولين لديهما معتقدات متعارضة تمامًا حول القيمة المستقبلية للعقد. لذا، لكي يتفق متداولان على السعر ويقومان بالتداول، يجب أن تكون لديهما معتقدات متعارضة تمامًا بشأن المستقبل. يعتقد المشتري أنه يشتري بسعر منخفض مقارنة بالمكان الذي يمكنه إعادة البيع فيه في وقت ما في المستقبل، ويعتقد البائع أنه يبيع بسعر مرتفع مقارنة بالمكان الذي يمكنه إعادة الشراء فيه في وقت ما في المستقبل.

إذا كانت التيك التالي ستجعل أحدهما فائزًا والآخر خاسرًا، فيمكننا أن نفترض أن أيًا منهما لا يعتقد أنه سيكون هذا الخاسر. إذا كان البائع يعتقد أن العلامة التالية سوف ترتفع، فلماذا لم ينتظر لبيعها بسعر أعلى؟ وينطبق الشيء نفسه على المشتري. هذا هو هدف اللعبة والطريقة الوحيدة لتحقيق الأرباح. ما لدينا في الأساس هو موقف تتصادم فيه قوتان متعارضتان؛ ويعتقد كلاهما أنهما على حق فيما يتعلق بالمستقبل، وأن جانبًا واحدًا فقط يمكنه تحقيق الربح على حساب الطرف الآخر بشكل مباشر.

إذا كان السعر الأخير للسندات المستقبلية هو 99-14، فماذا سيحدث لينتقل السعر إلى 99-15؟ بكل بساطة، يجب أن يكون بعض المتداولين على استعداد للمزايدة ودفع سعر أعلى من السعر الأخير. وهذا يعني أنه بالنسبة لآخر سعر تم نشره، يجب أن يكون على استعداد للقيام بعكس الشراء بسعر منخفض. أي تاجر أو مجموعة من المتداولين يرغبون في الشراء بسعر مرتفع أو البيع بسعر منخفض مقارنة بآخر سعر تم نشره يعد أمرًا مهمًا للغاية لعدة أسباب.

أولاً، يجب على المتداول الراغب في الشراء بسعر مرتفع أو البيع بسعر منخفض بدلاً من الشراء بسعر منخفض أو البيع بسعر مرتفع أن يكون لديه قناعة أقوى بإيمانه بالقيمة المستقبلية، حتى لو كانت قناعته ناتجة عن الذعر. ثانيًا، فهو يجعل السعر الأخير قاعًا.

ثالثاً، يأخذ زمام المبادرة بقوة ويجعل من كل من باع بآخر سعر خاسراً، ويعمّق خسائر من باع بسعر أقل. رابعا، إنه يخلق حركة سعرية يمكن أن تكتسب زخما إذا رأى المتداولون الآخرون أن السعر الجديد منخفض مقارنة بالمستقبل. سيكون هذا صحيحًا أيضًا بالنسبة للمتداول الذي يدفع لتصفية المركز. ومن ناحية أخرى، يتم جذب البائع على الجانب الآخر من تجارته إلى السوق من خلال جاذبية السعر المرتفع الذي يمكنه البيع به. ويعتقد أنه يحصل على الحافة. إنه في الواقع يبيع بسعر مرتفع، لكنه لا يخلق حركة أو الكثير من الإمكانية للزخم في اتجاهه. إنه يختار القمة وينتظر حدوث شيء ما، على أمل ألا يرتفع إلى أعلى.

والآن، ماذا تمثل تصرفات المتداولين عن السوق في شكله الجماعي؟ أولاً، تخبرنا هذه الصفقة أنه لم يكن لدى أي شخص إيمان قوي بما يكفي بالقيمة المستقبلية للمخاطرة ببيعها له بالسعر الأخير أو أقل. ثانيًا، لم يكن أحد جريئًا بما يكفي ليرغب في دخول السوق على المكشوف أو تصفية مركز طويل قائم من خلال عرض بيعه بالسعر الأخير أو أقل. الصفقة المكتملة عند المستوى الأعلى التالي تخلق توازنا جديدا. وهذا التوازن الجديد يجعل الفائزين من جميع المشترين في المستوى الأخير والخاسرين من جميع البائعين في المستوى الأخير.

سيتعين على جميع الخاسرين عند مستوى السعر الأخير أو أقل الحفاظ على إيمانهم بالقيمة المستقبلية للبقاء في مراكزهم أو إظهار اقتناعهم بهذه القيمة المستقبلية من خلال الإضافة إلى مراكزهم. وذلك لأن كل مستوى جديد يتم رفع السعر فيه يجعله أكثر جاذبية بالنسبة لهم. إذا كانوا يعتقدون أنها كانت مرتفعة عند المستويات الأدنى، عند كل مستوى أعلى، فهي صفقة أفضل. ومع ذلك، في الوقت نفسه، فإن كل حركة يقوم بها السوق ضد مركزه تبطل توقعات البائعين للقيمة المستقبلية. توضح كل حركة بوضوح أن البائعين سلبيون، وأن المشترين هم المعتدون، وأن المشترين لديهم إمكانية أكبر لتحريك السوق في اتجاههم.

حقيقة أن المشترين يرفعون السعر بقوة ويدفعون المزيد والمزيد مرة أخرى تخبر المراقب بشيء ما. ويخبره أنه لا يوجد عدد كافٍ من البائعين لتلبية طلب المشترين للتداول عند كل مستوى سعر جديد. إذا كان هناك عرض محدود من البائعين، فسيتعين على المتداولون الراغبين في الشراء التنافس فيما بينهم على العدد المحدود من البائعين المتاحين المستعدين لاتخاذ الجانب الآخر من الصفقة.

مجرد مراقبة حركة السعر هذه يخبرك أن الزخم في الوقت الحالي هو لصالح المشترين. لن يتم رفع الأسعار إلا إذا كان هناك عدد أقل من البائعين مقارنة بالمشترين. إذا استمر المتداولون في دفع المزيد والمزيد، فإن السعر يبتعد أكثر عن البائعين القدامى. في نهاية المطاف سوف يتآكل إيمانهم بالقيمة المستقبلية، وسينضم البائعون واحدًا تلو الآخر إلى المجموعة الحالية من المشترين الذين يتنافسون ضد بعضهم البعض على عدد أقل وأقل من المتداولون الراغبين في البيع. وطالما بقيت النسبة بين المشترين والبائعين كما وصفتها للتو، فإن احتمالية إنشاء زخم هبوطي للسعر ضئيلة للغاية.

الآن ما الذي سيبدأ في ترجيح كفة الميزان ليتسبب في تراجع السوق؟

لسبب واحد، المشترين القدامى سوف يحصلون على الأرباح في نهاية المطاف. وعندما يفعلون ذلك، فسوف ينضمون إلى مجموعة البائعين الحالية، وبالتالي زيادة عدد المتداولين المتاحين للبيع. إذا جمعت الحركة ما يكفي من القوة، فقد تصبح مشابهة لسمكة قرش مسعورة تتغذى. في نهاية المطاف، سيتم دفع الأسعار بعيدًا عن خط بعض العوامل الاقتصادية التي يرى المتداولون الآخرون أنها ذات صلة مما يجبرهم على دخول السوق في الاتجاه المعاكس. إذا دخل هؤلاء المتداولون الجدد بقوة كافية، فمن المحتمل أن يتسبب ذلك في ذعر المشترين القدامى مما يزيد من الزخم الهبوطي.

ربما يمكنك تصور هذا الإجراء ذهابًا وإيابًا. عندما يكون هناك بائعون أكثر من المشترين لاتخاذ الجانب الآخر من الصفقة، سيتم ترجيح الرصيد. سيعرض البائعون بعد ذلك بقوة البيع بسعر أقل من السعر الأخير، استجابة لما يعتبرونه عددًا محدودًا من المشترين لاتخاذ الجانب الآخر من الصفقة.

كل حركة الأسعار هي وظيفة سلوك المجموعة. تتدفق أسعار السوق ذهابًا وإيابًا مثل لعبة شد الحبل بين أولئك الذين يعتقدون ويتوقعون أن يرتفع السوق - وبالتالي يشترون - وأولئك الذين يعتقدون أن السوق سينخفض - وبالتالي يبيعون.

إذا لم يكن هناك توازن بين القوتين، فإن أحد الطرفين سيسيطر على الآخر. ومع تحرك الأسعار أبعد فأبعد عن المجموعة الضعيفة، فإن الألم العاطفي الناجم عن الاعتراف بخطئها سوف يتعارض بشكل مباشر مع حاجتها إلى تجنب الخسائر. وفي النهاية، سيفقدون الثقة في مركزهم واحدًا تلو الآخر وسيقومون بتصفية تجارتهم، مما يزيد من زخم القوة المهيمنة.

وسوف تستمر القوة السائدة في الهيمنة حتى يكون هناك تصور عام بأن الأسعار قد ذهبت أبعد من اللازم ولا تتماشى مع العوامل الأخرى ذات الصلة. سيتعين على أعضاء القوة المهيمنة تبديل الجوانب لتصفية مواقعهم، مما يخلق زخمًا في الاتجاه المعاكس.

كأفراد، إذا لم تكن لدينا القوة فعليًا لتحريك الأسعار في الاتجاه الذي قد نستفيد منه كثيرًا، فإن أفضل شيء تالي هو أن نتعلم كيف نحدد وننحاز إلى الجانب الذي أسس الهيمنة حتى يتغير التوازن ونصطف أنفسنا مرة أخرى مع الجانب الذي يؤسس القوة.

مع تحرك الأسعار ذهابًا وإيابًا في لعبة شد الحبل هذه، فإنها تخلق مدًا وتدفقًا يمكن التعرف عليه بسهولة في مخططات الأسعار أو المخططات النقطية والشكلية. ستوضح لنا هذه المخططات بشكل بياني كيف تتفاعل القوى وتتصدى لها. إنها تمثيل مرئي لمعتقدات المتداولين في المستقبل ومدى استعدادهم للتصرف بناءً على تلك المعتقدات.

على سبيل المثال، إذا كان السوق يحقق ارتفاعات أعلى وأدنى مستويات أعلى باستمرار، لتحديد ما يحتمل أن يحدث بعد ذلك، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

1. ما هو نوع حركة السعر التي ستدعم اعتقاد المشترين بأنهم قادرون على كسب المزيد من المال؟ 2. متى من المحتمل أن يدخل البائعون إلى السوق بقوة؟

3. أين من المحتمل أن يحصل المشترون القدامى على الأرباح؟ أين من المحتمل أن يفقد البائعون القدامى الثقة في مراكزهم ويضطرون إلى الإنقاذ؟ 4. ما الذي يجب أن يحدث حتى يفقد المشترون ثقتهم؟ ما الذي يجب أن يحدث لجذب مشترين جدد إلى السوق؟

يمكنك الإجابة على كل هذه الأسئلة من خلال تحديد بعض النقاط المرجعية المهمة التي من المحتمل أن ترتفع فيها توقعات المشترين و/أو البائعين وحيث من المحتمل أن يصابوا بخيبة أمل إذا لم يحققوا مرادهم.

في الواقع، كل هذا يعمل بشكل جيد جدًا في أنماط سلوك السوق النموذجية وتشكيلات الأسعار التي نعرفها جميعًا. لذلك، سوف ننظر إلى التركيب النفسي لبعض هذه الأنماط النموذجية. ومع ذلك، قبل أن نفعل ذلك، أريد أن أتناول بعض التعريفات الإضافية.

سلوك السوق

يمكن تعريف سلوك السوق على أنه العمل الجماعي للأفراد الذين يعملون لتحقيق مصلحتهم الذاتية للاستفادة من حركة الأسعار المستقبلية بينما يقومون في نفس الوقت بإنشاء تلك الحركة كتعبير عن معتقداتهم حول المستقبل.

تنتج أنماط السلوك من الإجراءات الجماعية للمتداولين الأفراد الذين يقومون بأحد الأشياء الثلاثة: بدء المراكز، والاحتفاظ بالمراكز، وتصفية المراكز.

ما الذي سيؤدي إلى دخول المتداول إلى السوق؟ الاعتقاد بأنه قادر على تحقيق الأرباح وأن الوضع الحالي للسوق يوفر فرصة للدخول في صفقة تداول عند مستوى سعر أعلى أو أقل من السعر الذي يمكن تسييله به.

ما الذي سيجعل المتداول يحتفظ بمركزه؟ الاعتقاد المستمر بأنه لا يزال هناك إمكانية لتحقيق الربح في الصفقة.

ما الذي قد يدفع المتداول إلى تصفية الصفقة؟ الاعتقاد بأن السوق لم يعد يوفر فرصة لتحقيق الأرباح. وهذا يعني في الصفقة الرابحة أن السوق لم يعد لديه القدرة على التحرك في اتجاه يسمح للمتداول بتجميع أرباح إضافية أو أن خطر البقاء في الصفقة كبير جدًا مقارنة بإمكانية تحقيق أرباح إضافية. في الصفقة الخاسرة، يعتقد المتداول أن السوق لم يعد لديه القدرة على التحرك في اتجاه يسمح له باسترداد خسائره أو أن الصفقة كانت مخاطرة محسوبة تم فيها تحديد مستوى خسارة محدد مسبقًا.

إذا نظرت إلى أي مخطط للسعر، ستلاحظ أنه على مدى فترة من الزمن، ستشكل الأسعار أنماطًا بطريقة متماثلة للغاية. هذه الأنواع من أنماط الأسعار ذات المظهر المتماثل ليست من قبيل الصدفة. إنها تمثيل مرئي للصراع بين قوتين متعارضتين - المتداولون يتقاتلون، إذا جاز التعبير، وينحازون إلى أحد الجانبين ثم يضطرون إلى تبديل الجانبين لتصفية صفقاتهم.

النقاط المرجعية المهمة

الآن، ما كنت تبحث عنه في هذه الرسوم البيانية هو نقاط مرجعية مهمة للسوق. يتم تعريفها على أنها أي شيء يؤدي إلى رفع توقعات المتداولين حول احتمال حدوث شيء ما. وهي نقاط اتخذ فيها عدد كبير من المتداولين مواقف متعارضة. بناءً على تلك التوقعات، سيستمرون في الاحتفاظ بمركزهم معتقدين أنه سيتم تحقيق التوقعات، والأهم من ذلك، من المحتمل أن يقوموا بتصفية مركز نتيجة لعدم تحقيق التوقعات

النقاط المرجعية المهمة هي الأماكن التي تتخذ فيها القوى المتعارضة (المتداولون الذين لديهم معتقدات معاكسة بشأن المستقبل) موقفًا، حيث وصفوا، في أذهانهم، للسوق طرقًا محدودة للغاية للتصرف، وهو موقف إما/أو.

كلما زادت أهمية النقطة المرجعية، زاد تأثير المتداولين على الأسعار، حيث سيتحول ميزان القوى بشكل كبير بين القوتين المتعارضتين عند هذه النقاط.

هذه التوقعات حول ما سيفعله السوق، المتوقعة على مستويات الأسعار، لها أهمية خاصة لأن كلا الجانبين، المشترين والبائعين، قد قرروا مسبقًا درجة أهميتهم، حيث يتخذ أحد المتداولين مركزًا واحدًا، ويراهن على أن السوق لا يستطيع أو لا يريد أن يفعل شيئًا ما، والمتداول الذي يأخذ الجانب الآخر من الصفقة يراهن على أنه سيفعله.

لذا، فإن النقاط المرجعية هي مستويات الأسعار حيث من المرجح جدًا أن يتخلى العديد من المتداولين على أحد جانبي السوق عن معتقداتهم حول المستقبل، في حين سيتم تعزيز معتقداتهم حول المستقبل على الجانب الآخر. إنه المكان الذي يتوقع فيه كل جانب أن يؤكد السوق ما يعتقدون أنه صحيح. يمكنك القول إنه المكان الذي تلتقي فيه بالفعل توقعات المتداولين بشأن المستقبل.

وهذا يعني بالنسبة لأحد الطرفين أن "السوق" سيجعلهم فائزين؛ سيتم التحقق من صحة معتقداتهم. ومع ذلك، فإن جميع المتداولين على الجانب الآخر سيصبحون خاسرين؛ سيشعرون أن السوق سلب منهم شيئًا ما ومن الطبيعي أن يصابوا بخيبة أمل. وأريد أن أشير هنا إلى أن "المراقب الموضوعي" لا يهتم بشكل أو بآخر؛ كانت تبحث فقط عن العلامات والفرص.

كلما زادت توقعات المتداولين بشأن حدوث شيء ما، قل تحملهم لخيبة الأمل. على أساس جماعي، إذا كان لديك مجموعة كاملة من المتداولين الذين يتوقعون حدوث شيء ما ولم يحدث ذلك، فسيتعين عليهم التداول من الاتجاه المعاكس لتداولهم الأصلي للخروج من مراكزهم.

من ناحية أخرى، تم التحقق من صحة معتقدات الفائزين، وبالتالي ترك عدد أقل وأقل من المتداولين المتاحين للسماح للخاسرين بالخروج من تداولاتهم. سيتعين على الخاسرين التنافس فيما بينهم على العرض المحدود من المتداولين الراغبين في اتخاذ الجانب الآخر من الصفقة، وهو الجانب الذي كانوا يعتقدون في الأصل أنه سيكون ناجحًا. على سبيل المثال، إذا كان المشترون هم الخاسرون، فسوف يحتاجون إلى متداولين آخرين للشراء منهم للخروج من مراكزهم. كل هذا النشاط سيؤدي إلى قدر كبير من الحركة في اتجاه واحد.

مناطق التوازن

يشير جي بيتر ستيدلماير وكيفن كوي في كتابهما "الأسواق ومنطق السوق" (شيكاغو: مطبعة بوركيوباين، 1987) إلى "منطقة القيمة"، حيث اكتشفا أن غالبية نشاط التداول في أي يوم معين يحدث في نمط توزيع منحنى الجرس الطبيعي. من السهل جدًا ملاحظة ذلك يومًا بعد يوم عند تنظيم نشاط التداول حتى تتمكن من معرفة مدى توافق السعر مع الوقت.

لا أريد الخوض في مناقشة مطولة حول أساليبهم في تنظيم بيانات السوق، والتي أوصيك بتعلمها، بخلاف التمييز بين ما يسمونه "منطقة القيمة" وما أسميه "منطقة التوازن". يقول ستيدلماير وكوي إن معظم حجم التداول يحدث ضمن نطاق سعري محدد لأن هذا النطاق هو ما حدده السوق كسعر عادل يمثل قيمة كل ما يتم تداوله.

الفرق الذي أريد توضيحه هو أن غالبية المتداولين لا يرتبطون على وجه التحديد بسعر أو قيمة عادلة؛ أنها تتعلق بالراحة. ما يمنحهم الراحة هو القيام بما يفعله الآخرون. في منطقة التوازن، يمتص المتداولون بشكل أساسي أوامر أو طاقة بعضهم البعض (معتقداتهم حول المستقبل التي يتم التعبير عنها في شكل طاقة). عندما أقول إن المتداولين يشعرون بالراحة، فإنني أعني درجة أقل من الخوف الذي يشعرون به عادة. تتم معظم الصفقات في منطقة القيمة أو التوازن لأنها المنطقة التي يشعر فيها معظم المتداولين بأقل قدر من الخوف، في مكان ما في منتصف نطاق التداول بين ارتفاع أو انخفاض محدد. وهذا هو بالضبط السبب وراء وجود عدد أقل من الصفقات خارج منطقة القيمة أو التوازن، ولماذا، كما يقول ستيدلماير وكوي، تمثل هذه الصفقات أفضل الفرص لتحقيق الأرباح، "للشراء أو البيع بعيدًا عن القيمة". وهذا هو السبب في أن هذه هي الصفقات الأكثر رعبًا التي يمكن إجراؤها لأن المتداول الذي يمكنه القيام بها يكون بمفرده؛ ليس هناك أمان في الأرقام.

هناك متداولين يرتبطون بالقيمة من خلال إجراء مقارنات بين العقود المختلفة المترابطة وأسواق النقد. هناك متداولو المراجحة التجارية أو المؤسسية المحترفون الذين سيطرحون أو يخلعون المراكز بناءً على صيغ رياضية معقدة تحدد القيمة الحالية لشيء ما من حيث صلته بشيء آخر. وبخلاف ذلك، فإن غالبية المتداولين ليس لديهم أدنى مفهوم للقيمة. كلما زاد الوقت الذي يقضيه السوق عند سعر معين أو في نطاق سعري، زاد التوازن أو الاتفاق أو الراحة في السوق. يستوعب المتداولون طلبات بعضهم البعض، ولا يرغب أحد في تقديم سعر أعلى أو عرض سعر أقل.

في نهاية المطاف، سيدخل شخص ما إلى السوق لا يتفق مع الجميع ويعتقد أن هناك إمكانية لتحرك الأسعار أعلى أو أقل بكثير. سيؤدي هذا الشخص أو مجموعة المتداولين إلى الإخلال بالتوازن في نشاط الشراء أو البيع الخاص بهم. إذا كان نشاطهم قويا بما فيه الكفاية، فإنه سيطلق سلسلة من ردود الفعل المتسلسلة لأنه يتسبب في مواجهة المتداولين الآخرين، الذين إما يحتفظون بمراكزهم أو يراقبون السوق بحثا عن الفرص، لمواجهة هذه الظروف الجديدة.

إذا مال الميزان لصالح المشترين، على سبيل المثال، فقد يجذب ذلك مشترين جدد إلى السوق، مما يخلق المزيد من القوة الشرائية، وبالتالي المزيد من عدم التوازن. قد يؤدي هذا إلى قيام المتداولين الذين يحتفظون بمراكز بيع قصيرة بالتصفية. للقيام بذلك، سيحتاجون إلى أن يكونوا مشترين، مما يترك عددًا أقل من البائعين المستعدين لاتخاذ الجانب الآخر من الصفقات التي يرغب المشترون في الدخول فيها ويريد البائعون القدامى الخروج منها. سوف يتنافس هؤلاء المتداولون فيما بينهم على العرض المتضائل من البائعين، ويعرضون السعر أعلى وأعلى لجعله أكثر جاذبية لشخص ما للبيع.

في حين أن هؤلاء المتداولين يخوضون حرب مزايدة صغيرة خاصة بهم، إلا أنهم عادة ما يغيب عن بالهم حقيقة أن بقية العالم يراقب ما يحدث. من الممكن أن يكون هناك متداول يتطلع إلى وضع تحوط ضخم لحماية قيمة محفظة استثمارية أو محصول. إنه يراقب حركة السعر من منظور مختلف تمامًا عن المتداولين الموجودين في قاعة التداول. يهتم متداولو قاعة التداول فقط بالحصول على حصتهم وعدم تفويت الفرصة التي تمثلها هذه الأسعار التي ترتفع أو تنخفض بسرعة. ومن ناحية أخرى، ينظر المتحوط إلى ارتفاع الأسعار باعتباره هدية غير متوقعة. كان من الممكن أن يوفر الارتفاع أسعارًا أعلى بكثير مما توقعه لتثبيت قيمة شيء يمتلكه بالفعل.

لذلك يقرر المتداول التجاري وضع التحوط. ويمكنك أن تفترض أنه إذا كان أحد المتعاملين التجاريين يعتقد أن السعر جيد، فإن الآخرين سيفعلون ذلك أيضًا. على أي حال، إذا كان لدى المتحوط أمر يرى أنه كبير بما يكفي لوقف الارتفاع، فسوف يعطي تعليمات إلى وسطاء قاعة التداول الذين يتعاملون مع أمره للقيام بالتوسع في البيع، والغرض من ذلك هو الحصول على أكبر قدر ممكن من الأمر المباع دون تدمير الارتفاع.

ومع ذلك، لن يستغرق الأمر وقتًا طويلاً حتى يتمكن المتداولون الآخرون من معرفة ما يحدث. إنهم يدركون تمامًا أي وسطاء قاعة التداول يقومون بملء الطلبات للعملاء التجاريين والمؤسساتيين الكبار. بمجرد أن يكتشفوا وجود شخص "كبير" في السوق يبيع في الارتفاع، فإن القليل من متداولي الأرضية، إن وجد، سيعارضونهم من خلال الاستمرار في الشراء. لا أحد يريد أن يتم القبض عليه في الأعلى. لذلك عندما تكتشف كل مجموعة من المتداولين من الذي يبيع، سيحاولون جميعًا عكس مراكزهم عن طريق البيع، وتبدأ الدورة من جديد.

عند مشاهدة هذا يحدث من خارج الحفرة، يبدو أن الانعكاس حدث لحظيًا، لكنه ليس كذلك. ويحدث ذلك على شكل موجات، حيث تنتشر المعلومات حول من يبيع من المصدر إلى الخارج، تمامًا مثل الموجات التي تنتج عن رمي حجر في بركة.

وهذا يقودني إلى ملاحظة أن القليل من المتداولين لديهم أي مفهوم للقيمة. إنهم يعلمون أن حركة الأسعار تخلق فرصة لتحقيق الأرباح، ويمكن أن تحرمهم من المال بسهولة إذا كانوا لا يعرفون ماذا يفعلون. إذا كان السعر يتداول ضمن نطاق معين لفترة من الوقت، فسوف يصبح المتداولون مرتاحين لمنطقة التوازن هذه، مما يسهل على المتداول التداول. ومع تحرك الأسعار خارج منطقة التوازن، سيشارك عدد أقل من المتداولين بسبب ما يعتبرونه مخاطرة أكبر مما يشعرون بالارتياح تجاهه.

القمم والقيعان

ولعل أبرز هذه النقاط المرجعية الهامة هي القمم والقيعان السابقة. إذا كانت الأسعار تتحرك بشكل مطرد نحو الأعلى، فسيبدأ المشترون في توقع ما إذا كانت الأسعار قادرة على اختراق القمة الأخيرة أم لا، وسيبحث البائعون عن قمة أخرى.

في ذهن البائع، كانت تلك القمة الأخيرة، أو غيرها من القمم في الماضي البعيد، هي المكان الذي واجه فيه السوق مقاومة كافية لوقف الارتفاع. بمعنى آخر، اعتقد عدد كافٍ من المتداولين أن السعر كان باهظ الثمن في المرة الأخيرة التي كان فيها هناك، وسيبدأون في توقع ما إذا كان الشيء نفسه سيحدث مرة أخرى.

سيكون كل من المشترين والبائعين قد رفعوا توقعاتهم حول احتمالية قيام السوق بأحد أمرين محتملين - تحقيق قمم جديدة أو الفشل في تحقيق قمم جديدة. مع اقتراب السوق من هذا الارتفاع، إذا كان بعضهم على استعداد للمزايدة على السعر بعد ذلك إلى مستوى مهم، فقد يؤدي ذلك إلى جعل المتداولين الآخرين الذين كانوا على الهامش مؤمنين. إذا دخل هؤلاء المتداولون الجدد إلى السوق كمشترين، فسيضيف ذلك إلى الزخم الصعودي، مما قد يؤدي إلى إنقاذ البائعين القدامى من مراكزهم. وهذا سيضيف أيضًا إلى الزخم الصعودي لحركة الأسعار.

الدعم والمقاومة

في السوق الهابطة، الدعم هو مستوى السعر الذي يدخل فيه المشترون إلى السوق أو يقوم البائعون القدامى بتصفية صفقاتهم مع قوة كافية لمنع الأسعار من الانخفاض. في السوق الصاعدة، المقاومة هي مستوى السعر الذي يدخل فيه البائعون إلى السوق أو يقوم المشترون القدامى بتصفية صفقات الشراء بقوة كافية لمنع الأسعار من الارتفاع.

تعد مستويات الدعم والمقاومة نقاطًا مرجعية مهمة لأن العديد من المتداولين يدركون الدعم والمقاومة على الرسوم البيانية ويؤمنون بأهميتها.

قد يبدو هذا البيان زائدا عن الحاجة لبعض الناس، ولكنه يوضح حقا نقطة مهمة جدا حول طبيعة الأسواق (المتداولون يتصرفون بناء على إيمانهم بالقيمة المستقبلية). تصبح جميع المعتقدات في نهاية المطاف نبوءات تحقق ذاتها. إذا كان عدد كاف من المتداولين يؤمنون بأهمية الدعم والمقاومة، ويظهرون إيمانهم من خلال إجراء عمليات تداول عند تلك المستويات، فإنهم في الواقع يحققون معتقداتهم الخاصة بشأن المستقبل.

كمراقبين، إذا علمنا أن كل جانب (في شد الحبل الدائم بين المشترين والبائعين) يتوقع حدوث شيء واحد، فسنعرف من سيكون الفائز، ومن سيكون الخاسر، وما الذي سيفعلونه على الأرجح في كل حالة، وكيف سيؤثر ذلك على التوازن بين القوتين.

على سبيل المثال، إذا قام المشترون بالمزايدة على السوق، مما أدى إلى ارتفاع الأسعار، وفجأة أصبح العديد من المتداولين على استعداد للبيع بأقل من السعر الأخير (أو جاء أحد المتداولين إلى السوق بطلب كبير للبيع)، مما تسبب في انعكاس فوري للسعر، فإن مستوى السعر الذي توقف عنده السوق هو المقاومة.

الآن، لا يهم حقًا سبب تحول ميزان القوى من المشترين إلى البائعين. سيكون لكل شخص أسبابه الخاصة وراء انعكاس الأسعار. كل هذه الأسباب عادة ما تكون أبعد من السبب الأبسط والأكثر وضوحًا - وهو أن عددًا كافيًا من المتداولين كانوا يظهرون اقتناعًا قويًا بما يكفي بإيمانهم بالقيمة المستقبلية لوقف زخم السعر الصعودي وخلق زخم هبوطي للسعر.

لكن الأمر المهم حقًا في هذا الأمر هو أن العديد من المتداولين سيتذكرون أن السوق انعكس عند مستوى السعر هذا. ونتيجة لذلك، سيكون لهذا السعر درجة من الأهمية في أذهان المتداولين الذين عانوا من الانعكاس.

هذا الانعكاس الأول هو القمة. ما لا نعرفه هو ما إذا كانت ستظل في القمة، أو ما هي المدة التي ستستغرقها قبل أن يتم تحديها مرة أخرى، أو ما إذا كان سيتم تحديها مرة أخرى.

إذا كان المشترون مهيمنين بما يكفي لتقديم عرض للسوق مرة أخرى إلى الارتفاع السابق، فسوف يعتبرون هذه المحاولة الثانية بمثابة اختبار ويبدأون في توقع ما إذا كانت الأسعار يمكن أن تتجاوز الارتفاع السابق أم لا. الطريقة الوحيدة التي يمكن أن يحدث ذلك هي أن تجذب هذه الأسعار المرتفعة بالفعل متداولين إضافيين إلى السوق من جانب الشراء لأنهم يعتقدون أنها فرصة للشراء بسعر منخفض مقارنة بالمستقبل. يدرك متداولو قاعة التداول بشكل خاص ما إذا كان المتداولون الجدد ينجذبون إلى السوق من خارج القاعة أم لا ويتصرفون بناءً على هذه المعلومات.

من أجل هذا المثال، إذا انعكس السوق بقوة في المرة الأخيرة التي اقتربت فيها الأسعار من هذا المستوى، فسيكون هناك العديد من المتداولين الذين يعتقدون أنه من المحتمل أن ينعكس مرة أخرى. ونتيجة لذلك، قد يتصرفون بناءً على اعتقادهم بشأن الاحتمالية المنخفضة لتداول الأسعار بعد القمة الأخيرة وبالتالي منع حدوث ذلك. إذا كان عدد أكبر من المتداولين على استعداد للتصرف بناءً على الاعتقاد بأن ذلك لن يحدث مقارنة بأولئك الذين يتصرفون بناءً على الاعتقاد بأن ذلك سيفعل، فإن الأسعار ستتوقف مرة أخرى.

من الناحية الفنية، بمجرد أن يختبر السوق قمة أو قاعًا سابقًا ويفشل في اختراقه، يكون لديك منطقة دعم ومقاومة محددة. يتم تحديد الدعم والمقاومة بسهولة أكبر في الرسوم البيانية بالنقطة والرقم لأنها تمثل بيانيا حركة السعر في الانعكاسات. بمجرد تحديد الدعم والمقاومة وتحديدهما، يمكن أن يكون من السهل جدًا التداول عن طريق وضع أوامرك على جانبي خط الدعم أو المقاومة.

على سبيل المثال، إذا ارتفعت السندات على مدى الأسبوعين الماضيين إلى 95-25، ثم تراجعت بشكل ملحوظ إلى مستوى دعم معين، مثل 94-10، فإن ما وصفته للتو هو منطقة دعم ومقاومة، يشار إليها عادة باسم نطاق التداول. سيتم تحديد أهمية أي من طرفي المنطقة من خلال عدد المرات التي ارتفعت فيها الأسعار إلى 95-25 وفشلت في الاختراق، وعدد المرات التي انخفضت فيها الأسعار إلى 94-10 وفشلت في الاختراق. من الواضح أنه كلما زادت المحاولات والإخفاقات، زاد وزن هذه النقاط في أذهان المتداولين الذين مروا بهذه الاختبارات والإخفاقات اللاحقة.

بالنسبة للمراقب الموضوعي الذي لا يتحيز لأي اتجاه معين، يمكن أن تكون نطاقات التداول طرقًا سهلة جدًا لتحقيق الأرباح. مع اقتراب السوق من 95-25، قم بوضع أمر للبيع في مكان ما حول 95-21. وبما أننا نعلم أن الأسواق ليست دقيقة، فأنت لا تريد أن تضع طلبك بالضبط عند الطرف العلوي من النطاق، لأنه في كل مرة يحاول السوق الاختراق سيكون هناك العديد من المتداولين الذين يتوقعون الفشل. ونتيجة لذلك، سيبدأون في البيع مبكرًا وقد لا يصل السعر أبدًا إلى 95-25 حتى تتمكن من تلبية الطلب، إذا كنت قد قدمت طلبك هناك.

أيضًا، قم بوضع أمر في السوق للتوقف والعكس (شراء اثنين) ربما عند مستوى 95-31. كل ظرف سيكون مختلفا. في هذا المثال، العلامات الستة التي أعطيتها للسوق لتعريف نفسه قد لا تكون كافية. سيكون الهدف هو وضع أوامرك في مكان يكون فيه الاحتمال الأعلى هو أنها ستستمر في اتجاه تجارتك. إذا تم تداول السوق إلى 95-31، فقد لا يكون كافيًا أن يصاب البائعون القدامى بخيبة أمل ويخرجون من مراكزهم بشكل جماعي، مما يتسبب في ارتفاع الأسعار بشكل أكبر.

ستنجح هذه الصفقة إذا كان لمستوى المقاومة درجة عالية من الأهمية في أذهان عدد كافٍ من المتداولين حتى يتمكنوا من التصرف والبيع ضده فيما يتعلق بأولئك الذين يرغبون في الشراء. في كل مرة يقترب فيها السوق من هذه المنطقة، يتوقع المتداولون حدوث أحد الأمرين المحتملين. سوف يخترق السوق، أو سيفشل مرة أخرى. على أية حال، فإن حركة السعر الناتجة ستكون كبيرة لأن أحد جوانب السوق سيصاب بخيبة أمل. وإذا عرفنا ما الذي سيثبت صحة كل مجموعة ويخيب ظنها، فيمكننا عندئذ تحديد الطريقة التي من المحتمل أن تتصرف بها وبالتالي التأثير على توازن السوق.

وبما أن السوق يمكن أن يعرض مليارات من مجموعات السلوكيات من نقطة إلى أخرى، فإن النقاط المرجعية المهمة مثل الدعم والمقاومة تضيق تلك السلوكيات إلى احتمالين محتملين. من خلال تقديم طلبك على كلا الجانبين، يمكنك الاستفادة من الموقف، بغض النظر عما يحدث.

يتحول الدعم إلى مقاومة وتتحول المقاومة إلى دعم

لقد قرأ العديد من المتداولين أو سمعوا أن الدعم القديم يتحول إلى مقاومة والمقاومة القديمة تصبح دعمًا. هذا الجزء من رؤية السوق صالح لبعض الأسباب النفسية السليمة.

إذا تم تأسيس المقاومة عند 95-25، فذلك بسبب وجود عدد كافٍ من المتداولين الذين باعوا بهذا السعر لجعل المقاومة مقاومة. في الواقع، من المحتمل أن تكون نفس المجموعة من المتداولين الذين باعوا بسعر 95-25 في كل مرة يقترب فيها السوق من هذا السعر. لذلك، في كل مرة يرتفع فيها السوق إلى 95-25 ويتم بيعه، فإنه يحقق فائزين من بين جميع المتداولين الذين اختاروا البيع بهذا السعر أو بالقرب منه. ونتيجة لذلك، فإن النتائج 95-25 ستكتسب قدرًا كبيرًا من الأهمية في أذهان المتداولين الناجحين. وفي كل مرة لاحقة ينجحون فيها لن يؤدي إلا إلى تعزيز إيمانهم وإيمانهم بمستوى السعر هذا.

الآن، ترتفع الأسعار إلى 95-25 مرة أخرى، ربما للمرة الرابعة أو الخامسة، ومثل المرة الأخيرة، سيكون لديك مجموعة من المتداولين الذين يؤمنون بمستوى المقاومة هذا وسيبيعون ضده. هذه المرة فقط، يكون المشترون أقوياء جدًا في طريقهم للأعلى ويستمرون في الشراء عبر مستوى المقاومة.

جميع المتداولين الذين اختاروا البيع بسعر 95-25 يواجهون الآن الاضطرار إلى التعامل مع صفقة خاسرة. البعض سوف يخرج بخسارة صغيرة، والبعض الآخر سوف يتمسك بالأمل في عودة السوق. وعلى أية حال فقد أبطل السوق معتقداتهم بشأن المستقبل، وهم يعانون كثيراً. كان لديهم الإيمان بـ 95-25، وفي أذهانهم خانهم السوق.

إذا عاد السوق إلى 95-25 بعد الارتفاع لعدة أيام، فكيف تعتقد أن مجموعة المتداولين الذين باعوا عند 95-25 في المرة الأخيرة - أولئك الذين يعتقدون أنهم تعرضوا للخيانة - سوف يتصرفون؟ أولاً، سوف يقوم المتداولون الذين كانوا متمسكين بأمل عودة السوق بإنقاذهم بمجرد أن يقتربوا من التعافي. إنهم ممتنون جدًا لاسترداد أموالهم، ومن المستحيل أن يبقوا في هذه الصفقة بغض النظر عن احتمالات تحقيق أرباح إضافية. سيتعين عليهم أن يكونوا مشترين لتصفية صفقاتهم القصيرة وسيكونون سعداء للغاية بإنهاء معاناتهم.

المتداولون الذين خفضوا خسائرهم في الأصل عندما وصل السوق إلى مستوى 95-25 لن يفكروا في البيع بهذا السعر مرة أخرى بسبب الألم العاطفي الناجم عن كونهم مخطئين في المرة الأخيرة التي باعوا فيها بهذا السعر. لا أقول أنهم بدورهم سيكونون مشترين عند هذا المستوى، لكن من المحتمل جدًا ألا يبيعوا. التأثير الإجمالي الذي سيحدثه ذلك على توازن السوق هو الابتعاد عن المجموعة الحالية من البائعين المتاحين عند 95-25 (المقاومة القديمة)، مما يؤدي إلى ترجيح كفة الميزان لصالح المشترين. وبالتالي تصبح المقاومة القديمة دعماً، والدعم القديم يصبح مقاومة لنفس الأسباب.

الاتجاهات وخطوط الاتجاه

الاتجاهات، وهي سلسلة من الارتفاعات الأعلى والانخفاضات الأعلى، أو الارتفاعات المنخفضة والانخفاضات المنخفضة على مدى فترة من الزمن، تعمل لأنه لا يوجد ما يكفي من البائعين لاستيعاب عدد المشترين الذين يتنافسون مع بعضهم البعض للدخول إلى السوق خلال تلك الفترة من الزمن. إضافة إلى قوة الشراء هذه سيكون هناك البائعون القدامى عند المستويات الأدنى الذين يفقدون الثقة أخيرًا ويخرجون من مراكزهم. وسوف يفعلون ذلك بأعداد كبيرة عندما تخترق الأسعار ما يعتقدون أنه نقاط مرجعية مهمة.

ضع في اعتبارك أن الاتجاهات هي دالة للوقت. يمكن تعريف التيك التالي على أنه اتجاه بتيك واحد. إلى متى سيستمر الاختلال بين المشترين والبائعين؟

في السوق ذات الاتجاه الصعودي، سوف تتراجع الأسعار لأن المشترين يأخذون الأرباح. سيخلق هذا بعض الضغط المضاد، ولكن إذا استمر الاتجاه بعد الارتداد الطبيعي، فهذا يخبرك أنه لا يزال هناك عدد كافٍ من البائعين لاستيعاب جميع المشترين، مع ما يكفي من المتبقي لخلق زخم هبوطي. ستعرف متى حدث ذلك عندما يكسر السوق الاتجاهي نمط المد والجزر الطبيعي. ولهذا السبب فإن الأسواق التي تكسر خطوط الاتجاه تميل إلى الاستمرار في السير في اتجاه الاختراق، لأنه يشير إلى تحول كبير في ميزان القوى.

بعد فترة زمنية معينة، يمكنك ملاحظة كيف ستطور الأسواق ذات الاتجاه السائد إيقاعًا وتدفقًا معينًا، مما يجعل حركة السعر تبدو متماثلة للغاية على الرسم البياني الشريطي. ليس عليك حقًا أن تعرف سبب حدوث ذلك، عليك فقط أن تلاحظ وجوده. عندما يتم كسر هذا التدفق (تداول السوق فوق أو تحت خط اتجاه مهم)، فهذا مؤشر جيد على تحول توازن قوى السوق. ثم اسأل نفسك، ما هو احتمال أن يتماسك التحول ويستمر في الاتجاه في اتجاه الاختراق؟

ليس عليك حتى أن تعرف إجابة هذا السؤال. قم بوضع أمر في مكان يؤكد أعلى احتمالية لتغيير الرصيد. ثم انتظر حتى يحدد السوق نفسه. إذا تم تنفيذ طلبك، فضع نقطة توقف حيث لا ينبغي أن يكون السوق للتأكد من أن تداولك لا يزال صالحًا. "ما هي الصفقة الصحيحة؟" تسأل. حيث تكون أعلى الاحتمالات لحركة السعر في اتجاه القوة السائدة.

قمة ← تصحيح ← صعود إلى قمة أدنى

سأعطيك مثالا. بغض النظر عن مدى بساطة هذه الصفقة، فإن لها أسبابًا نفسية سليمة جدًا للعمل. في هذا المثال، حقق السوق قمم جديدة وتم بيعه. يمكن أن تكون عمليات البيع نتيجة لدخول بائعين جدد إلى السوق المعمول به، أو قيام المشترين القدامى بالبيع لجني أرباحهم، أو مزيج من الاثنين معًا. ستستمر الأسعار في الانخفاض حتى يعتقد عدد كافٍ من المتداولين أن السعر رخيص ويكونون على استعداد لأخذ زمام المبادرة والمطالبة برفع السعر مرة أخرى. ومع اقتراب السعر من الارتفاع الأخير السابق، سيبدأ المشترون في توقع ما إذا كانت الأسعار قادرة على الاختراق أم لا، وسيبحث البائعون عن قمة أخرى.

وفي كلتا الحالتين سيتم رفع التوقعات من قبل كليهما. إذا كان بعض المشترين على استعداد للمزايدة على السعر بعد الارتفاعات السابقة إلى مستوى مهم، فسوف يجعل ذلك مؤمنين من الآخرين الذين كانوا على الهامش. إذا جاءوا، فسوف يزيد ذلك من الزخم.

سوف يعترف بعض البائعين القدامى بأنهم مخطئون وسيضطرون إلى الشراء للخروج من صفقاتهم، مما يزيد من الزخم الصعودي.

ومع ذلك، ماذا لو اقترب السوق من أعلى مستوياته للمرة الثانية، وعاد البائعون إلى السوق مرة أخرى بقوة كافية لمنع السعر من تجاوز أو معادلة الارتفاع السابق؟ سيبدأ المشترون بالإحباط. أين سيصابون بخيبة أمل حقًا؟ - إذا لم يأت عدد كاف من المشترين إلى السوق لدعم السعر عند القاع السابق. إذا اخترقت الأسعار هذا المستوى المنخفض، فراقب قيام المشترين بالإنقاذ بشكل جماعي. لكي يخرجوا من موقعهم فمن سيشتريه منهم؟ إذا كان الجميع يحاول البيع ولم يكن هناك أحد متاح للشراء، فماذا ستفعل الأسعار؟ تقع مثل الصخرة.

السبب وراء استعداد السوق الصاعدة للتحول إلى سوق هابطة عندما يتدخل عامة الناس هو أن عامة الناس لديهم أقل قدر من التسامح مع المخاطر وبالتالي يحتاجون إلى أكبر قدر من الطمأنينة والتأكيد على أن ما يفعلونه هو أمر مؤكد. ونتيجة لذلك، سيكونون آخر من يقتنع بأن السوق الصاعدة تمثل فرصة. إذا استمرت السوق الصاعدة لأي فترة من الوقت، فإن عامة الناس سوف يشعرون بأنهم مجبرون على القفز على العربة، إذا جاز التعبير، بسبب تصورهم بأن الجميع يفعلون ذلك ويكسبون المال. سوف يلتقطون أي سبب يبدو أكثر عقلانية لتبرير مشاركتهم، بينما في الواقع، سيعرفون القليل جدًا عما يفعلونه، ولكن بما أن الجميع يفعلون ذلك، فكيف يمكن أن يخطئوا.

يتطلب السوق الصاعد المستمر التدفق المستمر للمتداولين الجدد الذين هم على استعداد لدفع أسعار أعلى وأعلى. كلما طالت فترة السوق الصاعدة، زاد عدد الأشخاص الذين يشاركون بالفعل كمشترين، مما يترك عددًا أقل وأقل من المتداولين الذين لم يشتروا بالفعل وعدد أقل وأقل من المتداولين المستعدين للمزايدة على السعر. من الواضح أن هؤلاء المشترين الأكبر سنًا يريدون رؤية السوق مستمرًا في الارتفاع، لكنهم أيضًا لا يريدون أن يُقبض عليهم وهم يحملون الحقيبة، إذا توقف السوق عن الارتفاع. ومع تراكم أرباحهم من ارتفاع الأسعار، بدأوا يشعرون بالتوتر بشأن جني أرباحهم.

بحلول الوقت الذي يبدأ فيه عامة الناس في الشراء بشكل جماعي، يعرف المتداولون المحترفون أن النهاية قريبة. كيف يعرف المحترف ذلك؟ لأن المحترف يعلم أن هناك حدًا عمليًا لعدد الأشخاص الذين سيشاركون في رفع السعر. ستأتي مرحلة يكون فيها كل من يحتمل أن يكون مشتريًا قد اشترى بالفعل، دون ترك أي شخص آخر ليشتريه. يرغب المتداول المحترف في أن يستمر السوق في الارتفاع إلى أجل غير مسمى تمامًا مثل جميع المشترين الآخرين. ومع ذلك، فهو يدرك أيضًا عدم جدوى حدوث ذلك، لذلك يبدأ في جني أرباحه بينما لا يزال هناك بعض المشترين المتاحين للبيع لهم. عندما يشتري آخر مشتري، لا يكون للسوق مكان يتجه إليه سوى الهبوط.

يتعثر الجمهور لأنهم لم يكونوا على استعداد لتحمل المخاطر عندما لا تزال هناك إمكانية لتحرك السوق. ولكي يحافظ السوق على نفسه، فإنه يحتاج إلى جذب المزيد والمزيد من الناس. على الرغم من ضخامة هذا البلد أو حجم العالم، لا يوجد سوى عدد قليل جدًا من الأشخاص الذين سيشترون. في نهاية المطاف، ينفد المعروض من المشترين، وعندما يحدث ذلك، يسقط السوق مثل الصخرة.

كان المحترفون يبيعون مراكزهم قبل حدوث ذلك، ولكن بمجرد نفاد المعروض من المشترين، يبدأ المحترفون في التنافس فيما بينهم على المعروض المتاح من المشترين الذي يتضاءل بسرعة، لذلك يقدمون أسعارًا أقل وأقل لجذب شخص ما إلى السوق حتى يتمكنوا من الخروج. وفي مرحلة ما، بدلاً من أن تكون الأسعار المنخفضة جذابة للناس، فإنها تثير ذعرهم. الجمهور لم يتوقع الخسارة توقعاتهم عالية جدًا مع القليل جدًا من التسامح مع خيبة الأمل. السبب الوحيد لدخولهم هو أنه كان أمرًا مؤكدًا. عندما يبدأ الجمهور في البيع، يبدأ التدافع.

مرة أخرى، سينسب الناس أفعالهم إلى سبب عقلاني لأنه لا أحد يريد أن يُنظر إليه على أنه غير عقلاني ومصاب بالذعر. السبب الحقيقي وراء ذعر الناس وانخفاض الأسعار هو ببساطة أن الأسعار لم تستمر في الارتفاع.

الفصل السادس عشر: خطوات النجاح

الانضباط الذاتي هو ببساطة أسلوب عقلي لمواصلة التركيز على ما تحتاج إلى تعلمه، أو القيام به، لتحقيق أهدافك. ستكون هناك أوقات لن يكون لديك فيها الموارد اللازمة للعمل بفعالية مقارنة بالظروف الخارجية. وفي أحيان أخرى، ستكون الموارد المتوفرة لديك متعارضة مع الشروط وأهدافك. لذا، لتحقيق أهدافك، سوف تحتاج إلى التكيف. بمعنى آخر، سوف تحتاج إلى تغيير الطريقة التي تتفاعل بها مع البيئة. لتغيير سلوكك وكيفية تجربتك للبيئة (المشاعر والعواطف)، سيتعين عليك تغيير وجهة نظرك. لتغيير وجهة نظرك، سيتعين عليك تغيير المكونات العقلية التي تؤثر على إدراكك للمعلومات البيئية. ضع في اعتبارك أنه لا يمكنك التحكم فعليًا في ما تفعله الأسواق؛ يمكنك فقط أن تتعلم كيفية التحكم في تصورك للأسواق لمشاركة أعلى درجة من الواقع (أقل قدر من التشويه) مع أي شخص آخر يشارك أو لديه القدرة على المشاركة. كلما أصبحت متداولًا أكثر تطورًا، كلما أدركت أن التداول هو أمر عقلي تمامًا. إنه ليس أنت ضد الأسواق، إنه أنت فقط. يوفر لك جميع المتداولين الآخرين المشاركين في السوق فرصة لتحقيق الأرباح من معتقداتهم المتباينة حول المستقبل. إذا لم يختلف الناس حول القيمة المستقبلية لأي سلعة أو مخزون معين، فلن يكون هناك ما يجبرهم على تقديم سعر أعلى أو عرضه أقل، وستتوقف فرصة الربح من هذه التغييرات. لذا فإن الأسواق تقدم فقط فرصة للمتداول الفردي. إنهم لا يختارون البيانات التي تركز اهتمامك عليها، وبالتأكيد لا يفسرون البيانات التي تتصورها. كما أن الأسواق ليست مسؤولة عما لا يمكنك إدراكه بسبب التمييزات التي لم تتعلم كيفية القيام بها بعد. كما أنهم لا يختارون متى تبدأ التداول، أو مدة بقائك فيه، أو متى تخرج منه، أو عدد العقود التي تشتريها أو تبيعها.

يقوم كل متداول على حدة بإنشاء تجربته الخاصة في الأسواق بناءً على عملية الانتقاء والاختيار والقرارات الناتجة. إذا قبلت هذا المفهوم كصحيح، فإن الآثار المترتبة على ذلك هي أنه لن يكون لديك أبدًا سبب وجيه لإلقاء اللوم على الأسواق بسبب نتائجك غير المرضية. الأسواق لا تدين لك بأي شيء (بغض النظر عن مدى الجهد الذي تبذله لتحقيق النجاح) لأن كل المتداولين الآخرين المشاركين يفعلون ذلك ليأخذوا أموالك. أنت وحدك المسؤولون مسؤولية كاملة عما ينتهي بك الأمر. كلما أسرعت في قبول هذه المسؤولية (إذا لم تكن قد فعلت ذلك بالفعل)، سيكون من الأسهل تحديد المهارات التي تحتاج إلى تعلمها للتفاعل مع الأسواق بشكل أكثر نجاحًا. حتى لو لم تتمكن من تحديد المكونات العقلية المسؤولة عما انتهى بك الأمر، على الأقل بافتراض أنك المسؤول، فسوف تفتح نفسك لتكتشف ذلك.

لكي تكون متداولًا ناجحًا، عليك أن تتداول دون خوف. كما تعلمت بالفعل، عندما تستخدم الخوف كمورد للحد من نفسك، فإنك ستخلق نفس الظروف التي تحاول تجنبها. أو لنقول هذا بطريقة أخرى، سوف تواجه مخاوفك. أنت أيضًا لا تستطيع تعلم أي شيء جديد لأن الخوف سيجبرك على إدراك "الآن" البيئي من ماضيك الفردي. سوف تختبر ذلك الماضي بغض النظر عن الفرص التي قد توفرها البيئة في نفس اللحظة. سوف يكرر تاريخك الفردي نفسه حتى تغير تاريخك، مما سيسمح لك بعد ذلك بتعلم وتجربة شيء جديد. إن التطور بما يتجاوز مخاوفك هو أيضًا أفضل طريقة لتعلم كيفية التنبؤ بسلوك السوق. كلما زاد خوف المتداولين، قلت الخيارات التي يرون أنها متاحة لهم وأصبح من الأسهل التنبؤ بسلوكهم. ستكون قادرًا على التعرف على هذا بوضوح لدى الآخرين عندما تتعرف عليه بنفسك وتخرج من الحالة التي تتاجر فيها بالخوف.

ومع ذلك، سوف تحتاج إلى بعض الموارد للحد من نفسك حتى لا تصبح متهورًا. التهور هو بالضبط ما يميل الناس إلى فعله إذا لم يشعروا بأي خوف، خاصة إذا كان هناك احتمال لتحقيق نتائج مثيرة، كما هو الحال في التداول. المورد الذي تحتاجه للحد من نفسك هو الثقة بالنفس. سوف تكتسب تلك الثقة بالنفس عندما تضع مجموعة من القواعد والإرشادات للتداول بموجبها وتعلم أنك ستتبع تلك القواعد دائمًا دون تردد، بغض النظر عن الإغراءات للقيام بخلاف ذلك.

بمجرد أن تثق بنفسك للقيام دائمًا بما يجب القيام به، فلن يكون هناك ما تخشاه لأن الأسواق لن تكون قادرة على فعل أي شيء لك، نتيجة لعدم قدرتك على الاستجابة بشكل مناسب. وبالتالي، دون أي خوف، سيكون لديك الحرية في مراقبة الأسواق خالية من التشوهات. لن تكون هناك حاجة لتجنب فئات معينة من المعلومات بسبب ما ستشعر به هذه المعلومات. كلما قلت الأسباب التي تجعلك تتجنب المعلومات أو تشوهها، كلما جعلت نفسك متاحًا للتعرف على طبيعة الأسواق. كلما تعلمت أكثر، سيكون من الأسهل توقع ما سيفعله السوق بعد ذلك. إذا تمكنت من توقع ما سيحدث بعد ذلك بدقة، فسيكون من الأسهل أن تمنح نفسك المزيد والمزيد من المال (بغض النظر عن أي مكونات عقلية قد تعارض منح نفسك المزيد من المال).

من المهم جدًا بالنسبة لك أن تفهم أن هذه الأفكار الجديدة حول سلوك السوق ستأتي على مراحل عندما تتعلم الثقة بنفسك أكثر فأكثر. لا يوجد هنا مخطط "الثراء السريع". هناك ما يكفي من القصص من الفقر إلى الثراء إلى الفقر لتشهد على حقيقة أن الثراء السريع لا ينجح على أي حال. إن تحقيق الثراء السريع لا يمكن أن يؤدي إلا إلى قدر كبير من القلق والإحباط إذا لم تكن لديك المهارات اللازمة للحفاظ عليه. ليس هناك فائدة كبيرة من جني الكثير من المال إذا كنت عرضة لارتكاب خطأ واحد في التداول يمكن أن يعيد كل ذلك بالإضافة إلى المزيد. بمجرد أن تكون قد جمعت ثروة ثم خسرتها، فإن العمل النفسي الذي ستحتاج إلى القيام به لاستعادتها يكون هائلًا مقارنة بالعمل الضروري للحفاظ على نفسك من خسارتها في المقام الأول. كمتداول، من المهم أن تعرف أنك ستتبع القواعد الخاصة بك دائمًا أكثر من تحقيق الأرباح، لأنه مهما كانت الأموال التي تجنيها، فسوف تخسر حتماً في السوق إذا لم تتمكن من اتباع القواعد الخاصة بك.

تحتاج أيضًا إلى فهم أن قواعدك ستتغير مع تطور فهمك ورؤيتك. كثير من الناس لا يحبون وضع قواعد التداول لأنهم يعتقدون أنه بمجرد وضعها، لا يمكن تغييرها. أي تمرين أقدمه لك أو أحكم أنك تختاره لتوجيه سلوك التداول الخاص بك هو مجرد تمرين مؤقت. إنها أساليب وتقنيات تساعدك على تجاوز مراحل أساسية معينة من التطور حتى تتمكن من التعرف بنفسك على قيمتها وما عليك القيام به بعد ذلك لتحقيق المزيد من النجاح. في الواقع، القاعدة الأساسية الجيدة التي يمكنك استخدامها لتحديد مدى استعدادك لتجاوز قاعدة معينة أو تمرين معين والانتقال إلى التحدي التالي هي الاعتراف بأنه يمكنك القيام بما قررت تعلمه بشكل جيد بحيث يصبح طبيعة ثانية. بخلاف ذلك، استمر في العمل عليه حتى لا تضطر إلى التفكير فيه بعد الآن.

الخطوة الأولى: حافظ على تركيزك فيما تحتاج إلى تعلمه

أولاً وقبل كل شيء، قد تحتاج إلى تغيير وجهة نظرك أو محور تداولك. حتى الآن ربما كان تركيزك منصبًا على تحقيق الأرباح. إذا كان الأمر كذلك، فسوف تحتاج إلى تغيير وجهة نظرك إلى "ما الذي أحتاج إلى تعلمه أو كيف يجب علي تكييف نفسي للتفاعل بشكل أكثر نجاحًا؟" أنت بحاجة إلى الاستمرار في التركيز على إتقان الخطوات اللازمة لتحقيق هدفك وليس النتيجة النهائية، مع العلم أن النتيجة النهائية، وهي المال، ستكون نتيجة ثانوية لما تعرفه ومدى قدرتك على التصرف بناءً على ما تعرفه.

هناك فرق هائل بين التركيز على المال والتركيز على استخدام التداول الخاص بك كتمرين لتحديد ما تحتاج إلى تعلمه. الأول سوف يجعلك تركز على ما تقدمه لك الأسواق أو ما تحرمك منه. المنظور الثاني يجعلك تركز انتباهك على قدرتك على منح نفسك المال. من خلال المنظور الأول، فإنك تضع بعض المسؤولية على الأسواق للقيام بشيء ما من أجلك. أما بالمنظور الثاني فأنت تتحمل المسؤولية كاملة.

ضع في اعتبارك دائمًا أن كل لحظة هي انعكاس مثالي لمستوى تطورك. إذا نظرت في كل لحظة إلى أن الأمور لا تسير كما تريد أو تتوقعها كخطأ، فعادةً ما ستعزل نفسك عن الرؤية الخاصة بك الموجودة في كل لحظة. السبب الذي يجعلنا نعزل أنفسنا عن هذه المعلومات هو أننا عادةً ما نربط الأخطاء بالألم. سوف نتجنب الألم بشكل غريزي، وبذلك نتجنب أيضًا ما نحتاج إلى معرفته عن أنفسنا للتفاعل بشكل أكثر فعالية في ظروف مماثلة في المستقبل.

ولكي نتطور إلى ما هو أبعد من الألم والخوف من الأخطاء، يجب أن نحل أخطائنا. قد تكون هذه مهمة كبيرة وقد لا ترغب في معالجتها في الوقت الحالي. لذا فإن ما عليك القيام به هو بناء إطار عمل طبيعي لوضع جميع تجارب التداول الخاصة بك. يجب تعريف هذا الإطار بطريقة تجعل جميع التجارب صالحة ولها معنى، وعلى هذا النحو، لا توجد أخطاء - فهي تشير فقط إلى الطريق.

وكجزء من هذا الإطار، قد تحتاج أيضًا إلى تغيير تعريفك للفرصة الضائعة. باستثناء عدم القدرة على قبول الخسارة، لا يوجد شيء لديه القدرة على التسبب في ضرر نفسي أكثر من الإيمان بالفرص الضائعة. الفرص الضائعة هي الصفقات التي كان من الممكن أن تنتهي دائمًا بشكل مثالي لأنها حدثت فقط في أذهاننا، حيث يمكننا أن نجعل أي شيء كما نريده أن يكون. وبطبيعة الحال، كنا قد استجبنا تماما كما تقتضي الظروف دون أي عيب. المشكلة هي أننا لم نفعل ذلك، ومن الصعب التوفيق بين الشعور الناتج عن الخسارة الذي نشعر به. ولذلك، فإن صفقات الفرص الضائعة هذه لديها القدرة على التسبب في المزيد من القلق والتوتر من الصفقات التي نقوم بها بالفعل والتي يتبين أنها خاسرة.

ليس هناك ما هو أسوأ من فقدان فرصة "مثالية". ومع ذلك، لو كان بإمكانك فعل ذلك، لفعلت؛ الأمر بهذه البساطة. كلما أسرعت في قبول ذلك، كلما تمكنت من الاستفادة من هذه الفرص الضائعة بدلاً من لوم نفسك عليها. إلى جانب ذلك، لا يوجد أي شيء يجب تفويته لأن الأسواق في حركة دائمة وستظل كذلك حتى يتفق الجميع على القيمة. وطالما أن السعر مستمر في التغير، ستكون هناك دائما فرصة أخرى.

عندما تبدأ التداول من منظور عدم وجود أخطاء، ستندهش من الإحساس بالحرية الذي ستشعر به أثناء النمو من خلال قبول نتائجك باعتبارها انعكاسًا لشخصيتك في تلك اللحظة، مما يسمح لك بعد ذلك بتحديد ما تحتاج إلى تعلمه للقيام بعمل أفضل. عندما تحرر طاقتك من خلال الاعتقاد بأنه من الممكن تفويت أي شيء، فلن تشعر بعد الآن بأنك مجبر على القيام بشيء ما، مثل الدخول في التداولات في وقت مبكر جدًا أو بعد فوات الأوان. بمعنى آخر، ستمنح نفسك خيارات إضافية (عدم القيام بشيء غالبًا ما يكون الخيار الأنسب) حيث لا يوجد سوى خيار واحد.

عليك أن تضع في اعتبارك دائمًا أن المتداولين المحترفين الذين تحاول استخراج الأموال منهم يعرفون بالفعل ويستخدمون العديد من المبادئ الموضحة في هذا الكتاب. إنهم يفهمون مفهوم الموضوعية، وقد تعلموا كيفية التداول دون خوف، ويعرفون كيفية تنفيذ صفقاتهم بشكل صحيح. قبل أن تتمكن من البدء في إخراج الأموال من الأسواق باستمرار بدلاً من أن تأخذ الأسواق أموالك، سيتعين عليك أيضًا تعلم هذه المهارات.

لذا، أود أن أقترح عليك تخصيص مبلغ معين من رأس مال التداول كرسوم دراسية لتعليمك. إن المبلغ الذي ستخصصه جانبًا سوف يعتمد على عدد المهارات التي تحتاج إلى تعلمها. الأمر الأكثر أهمية هو أن تلتزم التزامًا راسخًا بتعليمك كمتداول. حتى لو كنت تتداول لسنوات وحققت نجاحًا، ولكن ليس بالقدر الذي ترغب فيه، فإن تخصيص الأموال التي ستتداول بها كتمرين لتعلم بعض المهارات المطلوبة يعد رمزًا قويًا جدًا لالتزامك بتعلم تلك المهارة. كلما كان التزامك أقوى، كلما تعلمت بشكل أسرع.

الخطوة الثانية: التعامل مع الخسائر

قاعدة التداول الأولى

حدد مسبقًا ماهية الخسارة في كل صفقة محتملة. من خلال "التحديد المسبق"، أعني تحديد الشكل الذي يجب أن يبدو عليه السوق أو ما يفعله، لإخبارك أن التداول لم يعد يمثل فرصة، على الأقل ليس فرصة في الإطار الزمني الذي تتداول فيه.

عندما تتم إعادة هيكلة معتقداتك حول الخسائر، فإن احتمال خسارة الصفقة لن يخلق أي تهديد بالألم. قام معظم المتداولين الناجحين بإعادة هيكلة معتقداتهم بشأن الخسائر بعد أن فقدوا ثروة واحدة أو أكثر. لقد واجهوا أسوأ مخاوفهم بشأن الخسارة ثم أدركوا أنه ليس لديهم ما يخشونه إذا فعلوا ما يجب عليهم فعله فقط. ما الذي يجب القيام به؟ مواجهة احتمالية الخطأ وبالتالي عدم تجنب حتمية الخسارة. لذا فإن مواجهة حتمية الخسارة وقبولها هي مهارة تداول، وهي بالتأكيد مهارة يتم تعلمها بالطريقة الصعبة بالنسبة لمعظم الناس، ولكنها مع ذلك عنصر أساسي في أساس كل ما تحتاج إلى تعلمه تقريبًا لتصبح متداولًا ناجحًا.

عدد قليل نسبيًا من المتداولين الناجحين في السوق اليوم فعلوا ذلك بالطريقة الصعبة. ومن ناحية أخرى، لديك الفرصة للقيام بذلك بسهولة أكبر. سيكون هناك مكونان عقليان في العمل لمساعدتك على اكتساب هذه المهارة. الأول هو فهمك لسبب أهمية مواجهة احتمال الخسارة. إذا لم تقم بذلك، فسوف تولد الخوف وينتهي بك الأمر إلى خلق التجربة ذاتها التي تحاول تجنبها. عندما تفهم هذا المفهوم حقًا، سيصبح من غير المقبول بالنسبة لك التداول من المنظور القديم لتجنب الخسارة.

والثاني هو استعدادك لتغيير تعريفاتك لما يعنيه الخسارة. باستخدام بعض التمارين العقلية الواردة في الفصل 14، يمكنك تغيير هذه التعريفات باستخدام أفكارك بدلاً من الاضطرار إلى خسارة كل شيء أو كل ما تملكه عمليًا للوصول إلى نفس المكان. هذا المكان هو "الخسائر لا تقلل مني (أنت) كشخص". كلما أسرعت في تصديق ذلك، أصبح من الأسهل تحديد وتنفيذ التداول الخاسر. من خلال جعل تنفيذ صفقة خاسرة وظيفة تلقائية لاستراتيجية التداول الخاصة بك، فإنك تجعل نفسك متاحًا نفسيًا للاستفادة من الفرصة التالية، حتى لو كانت تلك الفرصة في نفس اتجاه الصفقة الخاسرة التي خرجت منها للتو.

قاعدة التداول الثانية

قم بتنفيذ صفقاتك الخاسرة فور إدراك وجودها. عندما يتم تحديد الخسائر مسبقًا وتنفيذها دون تردد، فليس هناك ما يجب مراعاته أو وزنه أو الحكم عليه، وبالتالي لا يوجد ما يغري نفسك به. لن يكون هناك أي تهديد بالسماح لنفسك بإمكانية وقوع كارثة نهائية. إذا وجدت نفسك تفكر أو تزن أو تحكم، فأنت إما لا تحدد مسبقًا ما هي الخسارة أو أنك لا تنفذها فور إدراكها، وفي هذه الحالة، إذا لم تفعل ذلك وتبين أنها مربحة، فأنت تعزز سلوكًا غير مناسب سيؤدي حتمًا إلى كارثة. أو إذا لم تفعل ذلك وتفاقمت الخسارة، فسوف تخلق دورة سلبية من الألم، والتي بمجرد أن تبدأ سيكون من الصعب إيقافها. الخطأ التالي بعد ترك الخسارة تخرج عن نطاق السيطرة هو عادة عدم اغتنام الفرصة التالية، والتي تكون دائمًا صفقة رابحة. بعد ذلك، نغضب بشدة من أنفسنا لتضييع تلك الفرصة مما يجعلنا عرضة لأي عدد من أخطاء التداول الأخرى، مثل قبول صفقة كانت عبارة عن نصيحة من متداول آخر، والتي تكون دائمًا خاسرة.

من المهم بالنسبة لك أن تلاحظ أنه بمجرد أن تثق بنفسك تمامًا بقدرتك على تقليل خسائرك، ستصل في النهاية إلى النقطة التي قد لا تضطر فيها إلى تحديد ماهية الخسارة مسبقًا. هناك متداولين وصلوا إلى درجة عالية من الموضوعية والثقة بحيث يمكنهم الدخول في صفقة ما ومعرفة متى تكون خاسرة دون الحاجة إلى تحديدها مسبقًا لأنفسهم. لقد سمحوا للسوق بتعريفه لهم بناءً على معرفتهم الشاملة بمختلف المشاركين المعنيين ومعرفتهم بالعلاقات المختلفة بين حركة السعر والوقت. ومع ذلك، فإن السبب وراء تمكنهم من تعلم ما يعرفونه عن طبيعة الأسواق هو أن تركيز اهتمامهم اتسع ليشمل المزيد من المعلومات غير المشوهة التي تؤدي إلى رؤى أكبر، بمجرد أن تعلموا، أولاً، أن يثقوا بأنفسهم. ضع في اعتبارك أن الخوف هو الشيء الوحيد الذي يمنعنا من تعلم أي شيء جديد. لا يمكنك أن تتعلم أي شيء جديد عن طبيعة سلوك السوق إذا كنت خائفًا مما قد تفعله أو لا تستطيع فعله والذي ليس في مصلحتك. من خلال التحديد المسبق لخسائرك وتقليصها، فإنك تجعل نفسك متاحًا لتعلم أفضل طريقة ممكنة للسماح بنمو أرباحك.

الخطوة الثالثة: إتقان نمط واحد فقط من سلوك السوق

بشكل عام، ينشأ معظمنا معتقدًا أنه عندما يتعين علينا اتخاذ قرار، كلما زادت المعلومات ذات الصلة التي يمكننا جمعها، أصبحت قراراتنا أفضل. هذا لا ينطبق بالضرورة على التداول، خاصة في المراحل الأولى من حياته المهنية. في معظم مواقف السوق، يوجد عدد زوجي من المتداولين الذين لديهم ميل للشراء وأولئك الذين لديهم ميل للبيع أو أولئك الذين يحتاجون إلى الشراء ويريدون أن يأخذ شخص ما الجانب الآخر من الصفقة والعكس صحيح. سيكون لكل شخص أسبابه ومبرراته لكل هذا نشاط التداول، مما يخلق معلومات متضاربة بقدر عدد المشاركين. نظرًا لوجود الكثير من المعلومات ولأن الكثير من تلك المعلومات متضارب، سيحتاج المتداول المبتدئ على وجه التحديد إلى الحد من وعيه بمعلومات السوق التي يسمح لنفسه بالتعرض لها. المزيد ليس أفضل؛ إنه فقط يخلق الارتباك والحمل الزائد الذي سيؤدي في النهاية إلى الخسائر.

عليك أن تبدأ بأكبر قدر ممكن ثم تسمح لنفسك تدريجيًا بالنمو إلى كميات أكبر وأكبر من معلومات السوق. ما تريد القيام به هو أن تصبح خبيرًا في نوع واحد فقط من أنماط السلوك التي تعيد نفسها بدرجة معينة من التكرار. لكي تصبح خبيرًا، اختر نظام تداول بسيطًا يحدد نمطًا ما، ويفضل أن يكون ميكانيكيًا، بدلًا من الرياضي، بحيث ستعمل مع تمثيل مرئي لسلوك السوق. هدفك هو أن تفهم تمامًا كل جانب من جوانب النظام - جميع العلاقات بين المكونات - وقدرته على إنتاج صفقات مربحة. وفي هذه الأثناء، من المهم تجنب كل الاحتمالات والمعلومات الأخرى.

من بين جميع مجموعات السلوك الممكنة، ستحد من تركيز انتباهك على مجموعة واحدة فقط. ونتيجة لذلك، سوف تترك كل الفرص الأخرى تذهب. يعد البدء صغيرًا ثم العمل تدريجيًا في مجموعات أخرى بمثابة تمرين حقيقي في الانضباط وله بعض الفوائد النفسية المهمة. أولاً، ستبني قاعدة من الثقة عندما تعلم أنه يمكنك في الواقع تقييم ما سيحدث على الأرجح بعد ذلك بدقة. ومن الأسهل كثيرًا أن تكتسب هذه الثقة إذا لم تغمر نفسك بإمكانيات السوق التي تبدو لا متناهية. ثانيًا، من خلال تفويت الفرص الأخرى التي لست خبيرًا فيها بعد، ستحرر نفسك من أي رغبة ملحة في التداول. عادة ما يكون أي سلوك مقنع نتيجة لبعض الخوف. وهذا الخوف بدوره سوف يجعلك تتصرف بعدة طرق غير مناسبة.

إذا كانت فكرة التخلي عن الفرص التي لا تتناسب مع إطار عملك تزعجك، فاسأل نفسك، ما هو الاندفاع؟ إذا كنت واثقًا من قدرتك على تحويل نفسك إلى متداول ناجح، فما الفرق الذي يمكن أن يحدثه ترك بعض الفرص الآن لأغراض تعليمية؟ بمجرد أن تتعلم كيف تصبح المتداول الذي تريده، يمكنك بعد ذلك أن تمنح نفسك القدر الذي تريده من المال. ومع ذلك، للوصول إلى هذه النقطة، يجب أن يكون هدفك هو التخطيط لتطورك بطريقة تُحدث أقل قدر من الضرر لنفسك، ماليًا ونفسيًا. وبعد أن تقوم بتطوير المهارات المناسبة، فإن إخراج الأموال من الأسواق يمكن أن يكون سهلاً كما كان يعتقده الجميع تقريبًا قبل أن يبدأ التداول.

من ناحية أخرى، إذا انتهى بك الأمر إلى إلحاق الكثير من الضرر بنفسك، فسيتعين عليك التراجع عن هذا الضرر قبل أن تتمكن من تجميع الثروة كمتداول. بعد حدوث الضرر، لن يحدث أي فرق في مقدار ما تعلمته عن طبيعة الأسواق أو مدى تعلمك كيفية إدراك الفرصة. هناك العديد من المتداولين الذين ينتهي بهم الأمر إلى أن يصبحوا محللين خبراء في السوق ولكنهم لا يستطيعون كسب عشرة سنتات كمتداولين بسبب كل الأضرار التي سببوها لأنفسهم في الجزء الأول من حياتهم المهنية في التداول. ما يحدث في هذه المواقف هو أن "ماضي" المتداول سيولد الكثير من الخوف لدرجة أنه لن يتمكن من تنفيذ صفقاته بشكل صحيح أو لا يتمكن من تنفيذها على الإطلاق، بغض النظر عن مدى تعلمه للتنبؤ بما سيفعله السوق بعد ذلك. ليس هناك ما هو أكثر إحباطًا من معرفة ما سيحدث بعد ذلك وعدم القدرة على فعل أي شيء حيال ذلك.

عليك أن تفهم أن القدرة على إدراك الفرصة، بناءً على جودة التمييز الذي يمكنك القيام به وقدرتك على تنفيذ الصفقة، ليست وظائف تلقائية لبعضها البعض. الإدراك والتنفيذ مهارات منفصلة. يمكنهم القيام بالعمل جنبًا إلى جنب، إذا لم تكن هناك مكونات عقلية تمنع التنفيذ. بخلاف ذلك، فإن "نية" الاستفادة مما تعتبره فرصة قد لا تحظى بأي دعم داخلي أو نوع الدعم الداخلي الضروري لتنفيذ نيتك بشكل صحيح. إذا كانت هناك عقبات عقلية تمنع التنفيذ السليم للتجارة، فإن تعلم كيفية إدراك الفرص الأفضل لن يحل المشكلة.

لذا فإن الهدف من هذا التمرين هو مساعدتك على تعلم كيف تصبح خبيرًا وتحافظ على صحتك أثناء قيامك بذلك. وعندما تصبح واحدًا، سيكون هناك قدر أقل بكثير من العوائق في طريق تحقيق أقصى استفادة من مهاراتك الإدراكية. إذا كنت تبحث بالفعل في العديد من الأسواق أو تتداول فيها ولم تكن ناجحًا أو لم تكن ناجحًا كما تريد، فأنا أقترح عليك تقليص حجمك إلى سوق واحدة فقط أو سوقين على الأكثر. لا تتوسع حتى تفهم خصائص الأسواق بشكل كامل.

الخطوة الرابعة: تعلُّم تنفيذ نظام التداول بلا أخطاء

يعد التنفيذ الصحيح لصفقاتك أحد أهم المكونات الأساسية لكي تصبح متداولًا ناجحًا وربما هو الأكثر صعوبة في التعلم. من المؤكد أنه من الأسهل بكثير تحديد شيء ما في السوق يمثل فرصة بدلاً من التصرف بناءً عليه. ومع ذلك، هناك بعض الأسباب الوجيهة التي تجعل من الصعب جدًا التصرف وفقًا لإشارة التداول بخلاف ما تم تحديده بالفعل على أنه عقبات ذهنية. لفهم هذه الأسباب، تحتاج إلى فهم طبيعة أنظمة التداول (التي يتم تعريفها على أنها أي منهجية تحدد باستمرار فرصة الشراء أو البيع مع ربح محتمل في لحظة ما في المستقبل)، وكيفية تفاعلها مع الأسواق ومع أنفسنا.

معظم أنظمة التداول الجيدة، سواء كانت تقنية أو غير ذلك، ستأخذ أموالاً ثابتة من الأسواق على المدى الطويل. العديد من هذه الأنظمة الجيدة كانت متاحة للعامة منذ سنوات، ومع ذلك، لا تزال هناك فجوة كبيرة بين ما هو ممكن وما ينتهي به الأمر إلى الجميع تقريبًا. المشكلة في أنظمة التداول هي أنها تحدد سلوك السوق بطرق محدودة عندما يمكن للسوق أن يتصرف بمجموعة لا حصر لها من الطرق. تعمل الأنظمة رياضيًا أو ميكانيكيًا على تقليل العلاقات في خصائص السلوك البشري إلى نسبة مئوية من احتمالات ما يمكن أن يحدث بعد ذلك. ولا يمكنهم التقاط سوى عدد محدود جدًا من هذه الخصائص السلوكية مقارنة بالمليارات الممكنة. قد يتكرر أو لا يكرر أي نمط محدد فيما يتعلق بالطريقة التي تطور بها النمط أو العلاقة عندما تمت ملاحظتها في الماضي. لذلك، لا نعرف أبدًا ما إذا كانت صالحة أم لا حتى تكتمل نفسها بالفعل. المشكلة النفسية الكبرى هنا هي أن الناس يجدون صعوبة في استغلال الفرص ذات النتائج المحتملة.

يحب معظم الناس أن يعتبروا أنفسهم مجازفين، لكن ما يريدونه حقًا هو نتيجة مضمونة مع بعض التشويق اللحظي لجعلهم يشعرون كما لو أن النتيجة كانت موضع شك. يضيف التشويق اللحظي عامل الإثارة الضروري لمنع حياتنا من أن تصبح مملة للغاية. عندما يتعلق الأمر بذلك، لا أحد يتداول ليخسر، لا أحد يدخل في صفقة معتقدًا أنها ستكون خاسرة، ومن المؤكد أن جميع الأنظمة لديها نسبة معينة من الصفقات الخاسرة. لذلك من الصعب ألا نستسلم لإغراء محاولة تخمين أي منهم سيكون الخاسر وعدم المشاركة.

كما يعلم معظمكم الذين قرأوا هذا الكتاب، فإن محاولة التفوق على نظام التداول الخاص بك هو تمرين في غاية الإحباط. في بعض الأحيان، سيعطيك النظام إشارات للتداول بطرق تتعارض تمامًا مع منطقك ومنطقك. في بعض الأحيان يتحدى النظام تفكيرك ويكون على حق، وأحيانًا تتفق مع النظام ويكون مخطئًا. عليك أن تفهم أن أنظمة التداول الفنية ليست مصممة بحيث يتم التفوق عليها. ما أعنيه هو أنها ليست مصممة لإعطائك إشارات معزولة عن الفرصة التي يجب استغلالها عندما تبدو مناسبة. ما يفعلونه هو تحديد وقياس وتصنيف العلاقات السابقة في السلوك البشري الجماعي رياضيًا لإعطائك نتيجة محتملة إحصائيًا للمستقبل.

بالمقارنة مع التداول، من الأسهل بكثير المخاطرة والمشاركة في حدث قمار بنتيجة عشوائية بحتة تعتمد على الاحتمالات الإحصائية، وذلك ببساطة لأنها عشوائية. ما أعنيه هو، إذا كنت تخاطر بأموالك في حدث قمار تعرف أن له نتيجة عشوائية، فلا توجد طريقة عقلانية يمكنك من خلالها التنبؤ بما ستكون عليه تلك النتيجة. لذلك، لا يتعين عليك تحمل مسؤولية النتيجة إذا لم تكن إيجابية.

في حين أن المستقبل في التداول ليس عشوائيًا، فإن حركة الأسعار والفرص والنتائج يتم إنشاؤها بواسطة المتداولين الذين يتصرفون بناءً على معتقداتهم وتوقعاتهم للمستقبل. يساهم كل متداول في نتائج المستقبل من خلال إجراء الصفقات وإيقافها وفقًا لمعتقداته. ولأن المتداولين يصنعون المستقبل فعليًا من خلال العمل بشكل جماعي وفقًا لمعتقداتهم حول المستقبل، فإن نتيجة أفعالهم ليست عشوائية تمامًا. وإلا فلماذا يحاول المتداولون التفوق على أنظمتهم، إلا إذا كان لديهم مفهوم ما للمستقبل وكيف سيؤثر هذا المستقبل على الأسواق؟

وهذا يضيف عنصرًا من المسؤولية إلى التداول لا يوجد في حالة حدوث حدث عشوائي بحت والذي يصعب تجنبه. هذه الدرجة العالية من المسؤولية تعني أن المزيد من احترامك لذاتك على المحك، مما يجعل المشاركة أكثر صعوبة. يمنحك التداول جميع أنواع الطرق للتغلب على كل الأشياء التي يجب أن تكون لديك أو التي كان من الممكن أن تفكر فيها والتي كان من شأنها أن تؤدي إلى نتيجة أكثر إرضاءً.

علاوة على ذلك، فإنك لا تتاجر في فراغ المعلومات. أنت تشكل توقعاتك للمستقبل بمعلومات لا تأخذها الأنظمة الفنية بعين الاعتبار. وبالتالي، فإن هذا يخلق تعارضًا بين ما يقوله عقلك أنه يجب أن يحدث والوسائل الرياضية البحتة للتنبؤ بالسلوك البشري التي يوفرها نظامك التقني. وهذا هو بالضبط سبب صعوبة ربط الأنظمة الفنية وتنفيذها. لا يتم تعليم الناس التفكير في إطار الاحتمالات - ومن المؤكد أننا لم ننشأ على بناء إطار مفاهيمي يربط بين التنبؤ بالسلوك البشري الجماعي في الاحتمالات الإحصائية عن طريق صيغة رياضية.

لكي تتمكن من تنفيذ أنظمة التداول الخاصة بك بشكل صحيح، سوف تحتاج إلى دمج مفهومين في إطارك العقلي - التفكير من حيث الاحتمالات وربط الأرقام أو آليات نظامك بالسلوك. لسوء الحظ، الطريقة الوحيدة التي يمكنك من خلالها تعلم هذه الأشياء حقًا هي تجربتها من خلال تنفيذ نظامك. تكمن المشكلة في أنه نادرًا ما يظل المتداول النموذجي مع نظامه بعد خسارتين أو ثلاث خسائر متتالية، كما أن تلقي خسارتين أو ثلاث خسائر متتالية هو أمر شائع جدًا بالنسبة لمعظم أنظمة التداول. وهذا يخلق شيئًا من المفارقة أو المعضلة 22. كيف يمكنك أن تفعل ذلك إذا كنت لا تصدقه، ولن تتعلم أن تصدقه إلا إذا فعلت ذلك لفترة كافية حتى تصبح جزءًا من إطارك العقلي؟ هذا هو المكان الذي تستخدم فيه الانضباط العقلي لجعل التنفيذ الخالي من العيوب عادة.

تمرين

خذ بعضًا من رأس مال التداول الذي خصصته لتعليمك لشراء وتداول نظام تداول بسيط مع نقاط دخول وخروج محددة جيدًا. قم بالالتزام بتداول هذا النظام وفقًا للقواعد تمامًا. أنت بحاجة إلى تقديم التزام قوي للغاية هنا وعدم ممارسة أي ألعاب مع نفسك. الهدف من هذا التمرين هو التغلب على أي مقاومة قد تواجهك في اتباع القواعد الخاصة بك.

لا يجب أن يكون هذا النظام باهظ الثمن. يمكنك الحصول على واحد من العديد من الكتب حول التحليل الفني المتوفرة اليوم. أعتقد أنه من المهم شراء واحدة بدلاً من ابتكار واحدة خاصة بك لأنه قد يكون من الأسهل قليلاً الاستمرار في التركيز على أهداف هذا التمرين. مع أي نظام تبتكره، فمن الطبيعي أن ترغب في تحقيق الأرباح. احفظه لوقت لاحق، بعد أن تتعلم كيفية التنفيذ بشكل صحيح.

تحتاج أيضًا إلى العثور على نظام يناسب قدرتك الفريدة على تحمل الخسارة. يجب أن يكون مبلغ المال الذي تخاطر به في كل عملية تداول هو المبلغ الذي تشعر بالارتياح التام تجاهه، على الأقل في البداية. إذا لم تبقى ضمن مستوى التسامح هذا، فسوف تشعر، على أقل تقدير، بعدم الارتياح، وفي هذه الحالة مهما كانت درجة عدم الارتياح، فإنك تقوم بإيقاف عملية التعلم. عندما تشعر بالألم، فبدلاً من التركيز على ما يعلمك إياه السوق عن نفسه وعن نفسك، سوف تركز على المعلومات التي من شأنها أن تخفف من ألمك. والذي عادة ما ينتج عنه درس مؤلم.

أهدافك هي (1) تعلم مهارة التنفيذ الخالي من العيوب من خلال تعلم أنه يمكنك اتباع القواعد التي وضعتها لنفسك (أنا أعرّف "التنفيذ الخالي من العيوب" بأنه تنفيذ صفقة فور إدراك الفرصة؛ وشمول الفرصة هو فرصة الخروج من صفقة خاسرة.) و (2) دمج اعتقاد في نظامك العقلي حول طبيعة النتائج المحتملة بحيث تعتقد أنه يمكنك تحقيق الأرباح على المدى الطويل باستخدام نظام التداول الخاص بك، إذا، بالطبع، يمكنك تنفيذ ذلك بشكل صحيح.

من المحتمل أن تواجه العديد من المعتقدات التي تتعارض مع التنفيذ الخالي من العيوب. فيما يلي بعض الاقتراحات لمساعدتك في التغلب على هذه المقاومة:

أولاً، افهم أن هذا التمرين (على الأقل بالنسبة لمعظم الناس) لن يكون سهلاً، لذا كن لطيفًا مع نفسك. كلما زاد تقبلك لأخطائك، أصبح من الأسهل القيام بالمحاولة التالية. إذا كان طفلك يتعلم كيفية ركوب الدراجة، فأنا متأكد من أنك لن توبيخه على سقوطه وتطلب منه ألا يحاول مرة أخرى. سوف تشجعه وفي النهاية سيتعلم. امنح نفسك نفس النوع من الفهم والاعتبار.

ثانيًا، إن أخذ جميع الإشارات التي يولدها نظامك هو الطريقة الوحيدة التي يمكنك من خلالها الحصول على الخبرة المباشرة التي تحتاجها لتأسيس الإيمان بالنتائج المحتملة، وربط الرياضيات أو الميكانيكا بالسلوك. عليك أن تفعل ذلك على الرغم من مقاومتك، وعليك أن تفعل ذلك لفترة كافية حتى يصبح النظام جزءًا من إطارك العقلي. عندما يحدث ذلك، سيكون لديك قوة العادة التي تعمل لصالحك، وسوف يتوقف النضال. فقط ابذل قصارى جهدك وابحث عن طرق لتحسين أدائك. ضع في اعتبارك دائمًا أن ما تفعله هو أكثر من مجرد تدريب على تعلم الانضباط في التداول ومهارة التنفيذ الخالي من العيوب، وهو أمر أكثر أهمية على المدى الطويل من رغبتك المباشرة في تحقيق الأرباح. لذا حافظ على حجم عقدك خفيفًا. يمكنك دائمًا زيادتها لاحقًا، عندما تتعلم أن تثق بنفسك تمامًا لتفعل دائمًا ما يجب القيام به دون تردد.

استمر في التمرين حتى يصبح طبيعة ثانية أو جزءًا من شخصيتك. كلما اكتسبت ثقتك بنفسك، سوف تتعلم المزيد وبالتالي تتعلم كيفية تحقيق الأرباح كمتداول. عندما تجني المال، ستكتسب ثقتك بنفسك. ستعمل هذه الدورة الإيجابية على توسيع قدرتك على تحقيق النجاح بنفس السهولة التي ستتغذى بها الدورة السلبية على نفسها لتنتهي باليأس.

الخطوة الخامسة: تعلُّم التفكير بمنطق الاحتمالات

بعد أن تتقن المهارات الأساسية، بمعنى آخر، بمجرد حصولك على الانضباط اللازم للتفاعل مع بيئة التداول بفعالية، يمكنك البدء في استخدام مهاراتك المنطقية وقواك البديهية لتحديد ما من المرجح أن يفعله السوق بعد ذلك. وهذا يستلزم تعلم التفكير في الاحتمالات. ما أعنيه بهذا هو، إذا لم تتمكن شخصيًا من تحريك السوق، فسوف ترغب في أن تكون قادرًا على تحديد المجموعة التي تُظهر أكبر إمكانية لتحريك السوق وسوف ترغب في التداول مع تلك المجموعة. أو قد ترغب في تحديد المعتقدات السائدة التي يتم التعبير عنها في السوق وكيف ستؤثر هذه المعتقدات على حركة السعر. تتطلب عملية التحديد هذه منظورًا موضوعيًا منفصلاً، حيث تشاهد وتستمع إلى ما يخبرك به السوق، بدلاً من التركيز على ما يفعله السوق لك شخصيًا.

تذكر أن المتداولين الراغبين في التداول بسعر ما يصنعان السوق. مهما كانت النهايات المتطرفة للتعبير البشري، فهي ما يستطيع السوق القيام به. على سبيل المثال، هل سبق لك أن قلت: "لا يمكن للسوق أن يكسر أدنى مستويات العقد، ولم يصل إلى هذا المستوى من قبل"؟ إذا اشتريت تلك المستويات المنخفضة بناءً على اعتقادك باستحالة ذلك، فضع في اعتبارك أن كل ما يتطلبه الأمر هو متداول واحد يرغب في البيع بسعر أقل ليجعلك مخطئًا. حقيقة أن السوق فعل ذلك تجعل الأمر صحيحًا. كان من الممكن أن تكون بائعًا عند أدنى مستوياته على الإطلاق وتكون فائزًا بتيك واحد عندما يكسر المتداول التالي تلك المستويات المنخفضة، إذا كان بإمكانك أن ترى البيع كفرصة.

إذا اخترقت الأسعار تلك المستويات المنخفضة بأي نوع من المتابعة، فهذا يشير إلى أن هناك الكثير من المتداولين الذين يعتقدون أن السعر لن يرتفع. من الواضح أن هؤلاء البائعين تصرفوا وفقًا لمعتقداتهم بقوة كافية ليفوق عدد المشترين المتاحين لاتخاذ الجانب الآخر من الصفقة. وبغض النظر عن المعايير التي استخدمها البائعون لتبرير تصرفاتهم، ومدى عقلانيتها أو عدم عقلانيتها وفقًا لمعايير أي شخص آخر، فلن يغير شيء من حقيقة انخفاض تداول السوق. إن حقيقة اعتقادك بأنه لا يمكنه القيام بذلك ليس لها أي نتيجة، إلا إذا كان بإمكانك التداول بأرقام كبيرة بما يكفي لعكس ذلك. وإلا فإما أن تكون معه أو ضده.

ولمساعدتك على تعلم كيفية المواكبة لتدفق السوق، أطرح سلسلة من الأسئلة المصممة للحفاظ على تركيزك في "اللحظة الحالية" لتحديد ما هو صحيح بشأن السوق.

1. ما الذي يخبرني به السوق في هذه اللحظة؟
2. من الذي يدفع للدخول أو الخروج؟
3. ما مقدار القوة الموجودة؟
4. هل يتزايد الزخم؟
5. هل يمكن قياسه بالنسبة لشيء ما؟
6. ما الذي يجب أن يحدث للإشارة إلى أن الزخم يتغير؟
7. هل يضعف الاتجاه أم أن هذا ارتداد طبيعي؟
8. ما الذي يدل على ذلك؟ إذا عرض السوق نمطًا متماثلًا إلى حد ما وتم اضطراب هذا النمط، فهذا مؤشر جيد على تحول ميزان القوى.
9. هل هناك أي أماكن سيتمكن فيها أحد الطرفين بالتأكيد من السيطرة على الآخر؟ إذا تم الوصول إلى هذه النقطة، فقد يستغرق الأمر بعض الوقت حتى يقتنع الجانب الآخر بأنه خاسر. إلى متى أنت على استعداد لمنحهم التدافع للخروج من مواقعهم؟
10. إذا لم يتدافعوا للخروج من مواقعهم، فماذا سيخبرك ذلك؟
11. ما الذي يجب على المتداولين الاعتقاد به لتكوين النموذج الحالي مقارنة بالماضي؟ تذكر أن معتقدات الناس لا تتغير بسهولة إلا إذا أصيبوا بخيبة أمل شديدة. يشعر الناس بخيبة أمل عندما لا تتحقق توقعاتهم.

12. ما الذي سيخيب أمل القوة المهيمنة؟

13. ما هي احتمالية حدوث ذلك؟

14. ما هي مخاطر اكتشاف الصفقة؟

15. هل هناك إمكانية كافية للحركة لجعل الصفقة تستحق المخاطرة؟

قد لا نعرف أبدًا ما الذي سيفعله المتداولون في الواقع. لكن يمكننا تحديد ما الذي سيفعلونه على الأرجح إذا حدثت أشياء معينة أولاً. على سبيل المثال، إذا دفع المتداولون السعر إلى مستوى أقل من القاع السابق، فماذا سيحدث على الأرجح؟ هل هذا الانخفاض الجديد مهم بما فيه الكفاية لدفع المتداولين الذين يحتفظون بمراكز شراء إلى الإنقاذ؟ هل سيؤدي ذلك إلى دخول صفقات بيع جديدة إلى السوق أو جذب صفقات البيع الحالية لإضافتها إلى مراكزها؟ قد تنجذب صفقات البيع الجديدة إلى السوق، وستضيف صفقات البيع القديمة إلى مراكزها. سوف يتوقف هذا الانخفاض في الأسعار عندما يعتقد عدد كافٍ من المتداولين أن السعر رخيص مقارنة بشيء ما. من المحتمل أن تكون هذه النقطة المرجعية عبارة عن ارتفاع أو انخفاض قديم آخر.

إذا لم تتمكن من تحديد أهمية أي ارتفاع أو انخفاض معين أو أي نقطة مرجعية مهمة أخرى في هذا الشأن، فعليك أن تسأل نفسك ما إذا كان الأمر يستحق المخاطرة في اكتشاف ما هو مقدار المساحة التي يجب عليك منحها للسوق لتعريف نفسه قبل أن يكون من الواضح أن تدفق السوق ليس في اتجاه تلك الصفقة؟

اسأل نفسك هذا السؤال: لكي تكون هذه الصفقة صالحة أو تستمر في صلاحيتها، لا ينبغي للسوق أن يتداول عند أي نقطة؟ إذا تم تداوله ضمن تلك النقطة، فلا يزال لدى التداول إمكانية النجاح. وبعد تلك النقطة، لم يعد صالحًا في الاتجاه الذي بدأته.

ضع في اعتبارك أن مقدار حركة السعر الذي تحدده ضروري لكي يحدد السوق نفسه ويجب أن يتوافق مع قدرتك العاطفية على قبول القيمة الدولارية لخسارة بهذا الحجم. بخلاف ذلك، لا تقم بالتداول بغض النظر عن حجم الإمكانيات التي تعتقد أنها قد تنطوي عليها، إلا إذا تمكنت بشكل واقعي من تغيير المعلمات السابقة لتناسب قدرتك على الخسارة المحتملة.

اسمح للسوق بتعريف نفسه ثم قم بتطبيق أي معايير تستخدمها لتحديد الفرصة. حدد نقاطك المرجعية المهمة وقم بتقديم طلباتك على جانبي النقطة؛ ثم انتظر حتى يقوم السوق بكل ما سيفعله. حاول تقديم طلباتك في السوق مسبقًا لأي شيء تعتقد أنه من المحتمل حدوثه بناءً على ظروف السوق الحالية. من خلال تقديم طلباتك مسبقًا لبعض التحركات المتوقعة، ستتعلم كيفية السماح للسوق بالعمل نيابةً عنك. إن تقديم طلباتك مسبقًا سيساعد أيضًا على منعك من إبداء الرأي، ولن تُخضع نفسك للصراع اللحظي المتأصل في كل حركة الأسعار.

ضع في اعتبارك أنه بما أن السوق في حركة دائمة، فإنه يضعك في وضع يضطرك إلى إجراء تقييمات لا تنتهي للمخاطر الحالية فيما يتعلق بالإمكانيات الحالية للمكافأة. للقيام بذلك بشكل فعال، سيتعين عليك أن تتعلم مراقبة السوق كما لو لم تكن في موقف ما. سيحررك هذا المنظور من اتخاذ أي إجراء مناسب للموقف بدلاً من التردد والأمل والرغبة في أن يجعلك السوق على صواب.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب وايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness
https://one.exnessonelink.com/a/sst5buui

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب وايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS
https://my.xs.com/ar/links/go/57

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب وايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets
http://www.icmarkets.com/?camp=26059

السوق لا يجعلك على حق، أنت تجعل نفسك على حق. إن عدم قدرتك على التنفيذ أو مدى ترددك بعد أن ترى فرصة للدخول أو الخروج من التداول أو عكس مركزك سيكون مقياسًا ممتازًا لمدى حبسك ذهنيًا. إن تدوين حالات التردد أو عدم الحركة هذه سيعطيك إشارة إلى الحالة الدقيقة لمواردك العقلية التي يتعين عليك تنفيذها. أنت بحاجة إلى هذه المعلومات لاستخدامها كنقطة مرجعية للبناء منها.

عندما تكون على وشك الدخول في صفقة، اسأل نفسك، من خلال تخيل كيف ستبدو الدقائق الخمس القادمة أو الغد (اعتمادًا على الإطار الزمني الخاص بك) للتحقق من صحة تداولك، للتأكد من أن الاتجاه لا يزال سليمًا. كيف ستبدو الدقائق الخمس القادمة أو غدًا للإشارة إلى العكس. ثم، مرة أخرى، قم بتقديم طلباتك بالسعر المناسب قبل وصول السوق إلى هناك.

كل هذه الأسئلة ستظل تذكرك بأن أي شيء يمكن أن يحدث، وسوف تقوم بإعداد نفسك مسبقًا لهذه الاحتمالات. أيضًا، إذا كان هناك أي شيء يمكن أن يحدث، فبالطبع، سيتعين عليك أن تضع في اعتبارك أنه سيكون هناك دائمًا شيء لم تأخذه في الاعتبار، أو لم يكن لديك أي وعي على الإطلاق به أو لا يمكن أن يكون لديك أي معرفة مسبقة به، على سبيل المثال، مثل عدد المتداولين الذين قد يدخلون السوق لأول مرة بقوة كافية لعكس اتجاهه.

ضع في اعتبارك أن الأسعار تتحرك في اتجاه القوة الأكبر (المتداولون الذين يحققون معتقداتهم بشأن المستقبل). أو قلها بالعكس ستتحرك الأسعار في الاتجاه الأقل مقاومة للقوة السائدة. تمنحك النقاط المرجعية المهمة الفرصة لإجراء تقييمات احتمالية عالية لدرجة التوازن أو عدم التوازن بين القوتين، والنقطة التي من المحتمل أن تتحول عندها، ولصالح من.

من خلال تعلم كيفية تحديد النقاط المرجعية المهمة، يمكنك تحديد ما ستفعله كل مجموعة بناءً على ما يعتقدونه بالفعل حول القيمة المستقبلية. إذا استطعت أن تحدد على أساس جماعي ما الذي سيثبت صحة هذه المعتقدات أو يبطلها، فسوف تعرف كيف من المرجح أن تتصرف كل مجموعة.

أريد أن أذكرك بأن هذا النهج يهدف إلى مساعدتك على البقاء منفصلاً وفهم أن حركة السعر هي وظيفة المتداولين الذين يعملون بشكل فردي وجماعي كقوة تعبر عن معتقداتهم في القيمة المستقبلية. العدد الأكبر الذي يتمتع بأقوى الإيمان سيكون دائمًا على حق. أسهل طريقة لتحقيق الأرباح هي السير مع التدفق. لتحديد التدفق، تحتاج إلى الوقوف بعيدًا عن الجمهور وتعليق ما تؤمن به حول القيمة النسبية حتى تتمكن من تحديد من من المرجح أن يفعل ماذا وبأي قدر من القوة، وكيف من المحتمل أن يكون رد فعل الجميع، وإذا لم يحدث ذلك، فماذا سيفعل المتداولون بعد ذلك؟

من خلال طرح هذه الأسئلة على نفسك، فإنك تحافظ تلقائيًا على تركيز انتباهك على السوق وما هي الاحتمالات. أي قيود تضعها على سلوك السوق ستجعلك تركز على الاستحالة بدلًا من إمكانية حدوث شيء ما. إن اعتقادك بأن السوق يجب أن يتصرف بطرق معينة يحظرها بنيتك العقلية سوف يجعلك تركز انتباهك على ما يفعله السوق لك، وإذا كان ما يفعله يسبب الألم، فإن الإمكانية موجودة بالنسبة لك لتجنب أو تشويه المعلومات، مما يؤدي عادة إلى وعي قسري مؤلم.

الخطوة السادسة: تعلُّم الموضوعية

لتحقيق حالة من الموضوعية، تحتاج إلى العمل انطلاقًا من المعتقدات التي تسمح بحدوث أي شيء، على عكس المعتقدات التي تسمح فقط للسوق بالتعبير عن نفسه بطريقة محدودة. إذا كنت تعمل بناءً على اعتقاد بأن أي شيء يمكن أن يحدث، فإن أي شيء يحدث لن يشكل تهديدًا لك بأي شكل من الأشكال، مما يجعلك تتجنب أو تشوه فئات معينة من معلومات السوق. أي حدود تضعها على سلوك السوق ستكون بمثابة عامل تعويض عن افتقارك إلى الثقة والثقة في التصرف بشكل مناسب في أي موقف معين. والدليل على ذلك الخوف والتوتر والقلق الذي ستشعر به عندما يعبر السوق عن نفسه بما يتجاوز حدودك العقلية ولا تستطيع فعل أي شيء للسيطرة على الوضع.

ومع ذلك، يجب أن يكون لديك بعض الإيمان أو التوقعات بشأن المستقبل، وإلا فلن تقوم بالتداول في المقام الأول. لكي تكون موضوعياً، سوف تحتاج إلى تحرير نفسك من "التوقعات المدعومة بالطلب" وإجراء ما أسميه "التقييمات غير الملتزم بها للاحتمالات". وخلافاً للأسواق، يمكننا في حياتنا الاجتماعية اليومية أن نمارس السيطرة على البيئة لنؤكد لأنفسنا النتائج التي نرغب فيها. القواعد التي نتعلم الالتزام بها للتفاعل مع بعضنا البعض هي توقعاتنا للمستقبل. بمجرد أن نتعلم هذه القواعد، خاصة إذا تعلمناها بطريقة مؤلمة، يمكننا أن نطالب بنتائج معينة من البيئة. ومن ثم فإن توقعاتنا للمستقبل هي في الواقع مطالب بأن تتوافق البيئة مع توقعاتنا لها.

وبدون التفكير في الأمر حقًا، سنحمل نفس هذه الأنواع من المطالب معنا إلى بيئة التداول بسبب مقاومتنا الطبيعية للتخلي عن توقعاتنا. وهذا يعني أن البقاء ملتزمًا بأي اعتقاد محدود حول الإمكانيات الموجودة في الأسواق هو تقريبًا نفس تقديم الطلب.

إذا كانت لديك أي شكوك حول هذا الأمر، ففكر في أنه إذا لم نكن نطالب بأن يتوافق السوق مع توقعاتنا، فلن يكون لدينا أي سبب للغضب عندما لا يفعل ذلك. هل سبق لك أن غضبت في السوق؟ الغضب هو آلية دفاع طبيعية. عندما نشعر بالغضب، فهذا مؤشر على أن البيئة تعتدي علينا بطريقة ما، مما يخلق خللاً في التوازن بين البيئتين العقلية والخارجية. البيئة الخارجية تظهر لنا شيئًا عن نفسها أو عن أنفسنا لا نريد قبوله. ونحن نحمي أنفسنا بغضبنا لدرء هذا الاعتداء. في حياتنا اليومية يمكن أن يكون غضبنا أداة فعالة للحصول على ما نريد (تغيير ما تظهره لنا البيئة الخارجية عن نفسها والذي لا يمكننا قبوله) أو لدرء ما تظهره لنا البيئة عن أنفسنا والذي لا يمكننا قبوله.

ومع ذلك، إذا تفاعلنا مع السوق بتوقعات مدعومة بالطلب أو ملتزمة بسلوكه، فسوف نحرم أنفسنا من المعلومات التي نحتاجها لإجراء تقييمات دقيقة لقدرته على التحرك في أي اتجاه محدد. إذا لم يكن لدينا القدرة على السيطرة على الأسواق بطريقة تجعلها تفعل ما نتوقع منها، وفي الوقت نفسه لا نكون على استعداد للتخلي عن توقعاتنا وقبول الطريقة التي تسير بها الأمور، فإن ذلك من شأنه أن يخلق ما يمكن أن يكون معضلة لا يمكن حلها لولا قدرتنا على تشويه المعلومات أو تغييرها أو استبعادها من وعينا. إن التشوه الإدراكي هو العامل التعويضي الوحيد الذي سيصحح، على الأقل مؤقتا، اختلال التوازن بين ما نتوقعه وما يعرضه السوق، عندما يكون هناك فرق بين الاثنين.

إن توقعاتنا الملتزمة بشأن المستقبل ستكون بمثابة قوة تؤثر على إدراكنا لمعلومات السوق للتحكم في تدفقها إلى نظامنا العقلي بطريقة تتجنب المواجهة مع أي شيء لا يتوافق مع ما نعتقد أنه ممكن بالفعل.

وهو بالطبع سيكون دائمًا أقل مما هو ممكن من وجهة نظر السوق. إذا كنا ندرك أقل بكثير مما هو متاح، فإننا نكون بعيدين عن ما هو ممكن من منظور السوق ونهيئ أنفسنا لوعي قسري مؤلم. لكي تكون موضوعيًا، عليك إجراء "تقييمات غير ملتزم بها للاحتمالات". وهو ما يعني ببساطة أنه ليس لديك أي التزام بأي نتيجة معينة. أنت فقط تراقب ما يحدث في كل لحظة كمؤشر لما سيحدث على الأرجح بعد ذلك.

إليك ما تشعر به الموضوعية، حتى تتمكن من التعرف على الوقت الذي حققت فيه ذلك.

لا تشعر بأي ضغط لفعل أي شيء

ليس لديك أي شعور بالخوف

لا تشعر بأي شعور بالرفض

ليس هناك حق أو خطأ

أنت تدرك أن هذا ما يخبرني به السوق، وهذا ما أفعله

يمكنك مراقبة السوق من المنظور كما لو لم تكن في موقف، حتى عندما تكون كذلك

أنت لا تركز على المال ولكن على هيكل السوق لكي تظل موضوعيًا، توقع أكبر عدد ممكن من الاحتمالات ومدى احتمالية كل من هذه الاحتمالات. ثم قرر مسبقًا ما ستفعله في كل موقف. إذا لم ينجح أي من السيناريوهات الخاصة بك كما توقعت، فاخرج. حرر نفسك من الحاجة إلى أن تكون على حق. كلما كانت تقييماتك غير ملتزم بها، قلت احتمالية التشويه وتجربة الوعي القسري المؤلم.

الخطوة السابعة: تعلُّم مراقبة نفسك

كما هو موضح في تمرين تطوير الانضباط الذاتي في الفصل 14، عليك أن تبدأ في الاهتمام بما تفكر فيه وما هي معلومات السوق التي تركز عليها.

قواعد التداول

عندما تكون في إحدى الصفقات، اسأل نفسك باستمرار عما إذا كان هناك أي شيء "يجب أن يحدث". من الواضح أنك تريد أن يسير السوق في اتجاهك؛ ومع ذلك، ما أريدك أن تفعله هو مراقبة ما تشعر به، ومستوى التزامك بما يجب أن يحدث. تذكر أن هناك فرقًا كبيرًا في المنظور بين "ما يحدث" والشيء "الذي يجب أن يحدث". إذا وجدت أن مستويات التزامك آخذة في الارتفاع، فاستمر في إخبار نفسك أنه لا بأس أن يحدث أي شيء لأنك واثق من قدرتك على الاستجابة بشكل مناسب لأي شيء يحدث.

اسأل نفسك ما الذي لا يمكن أن يحدث؟ ما الذي لا يستطيع السوق فعله؟ عندما تجد نفسك تقوم بترشيد سلوك السوق لدعم موقفك، فأنت تعمل في عالم الوهم وتهيئ نفسك لوعي قسري مؤلم. تذكر أن السوق يمكنه فعل أي شيء، حتى لو أخذ أرباحك بعيدًا إذا سمحت بذلك. قم دائمًا بإخراج شيء ما من الأسواق عندما تجد نفسك في صفقة رابحة.

السؤال الذي يجب أن تطرحه على نفسك هو ما إذا كنت مستعدًا لمنح نفسك المال اليوم. إذا لم تكن الإجابة بنعم مدوية، فاكتشف السبب قبل التداول. إذا لم تتمكن من التوفيق بين هذه القضية أو وضعها جانبا، فمن الأفضل عدم التداول، حتى تفعل ذلك. إذا كنت مصممًا على التداول على أي حال، فعلى الأقل قم بإجراء تخفيض كبير في عدد العقود التي تتداولها عادةً.

عندما تجد نفسك تركز على القيمة النقدية للتداول بدلاً من هيكل السوق (أي ما تستحقه الصفقة بالنسبة لك من حيث القيمة الدولارية والأحلام والأهداف وما إلى ذلك بدلاً من ما يخبرك به السوق عن قدرته على التحرك في أي اتجاه معين)، فافترض أنك تشوه أو تتجنب معلومات معينة وإما أن لا تبدأ التداول أو تأخذ ما لديك حتى تصبح أكثر موضوعية.

الفصل السابع عشر: كلمة أخيرة

حتى بعد أن تعلمت جميع المهارات الموضحة في هذا الكتاب، فمن المحتمل أن يخطر في بالك في وقت ما أن تداولك هو مجرد آلية ردود فعل لإخبارك بمدى إعجابك بنفسك في أي لحظة معينة. بعد أن تعلمت أن تثق بنفسك وتتصرف دائمًا بما يحقق مصلحتك، فإن الشيء الوحيد الذي سيعيقك هو درجة تقييمك لذاتك. وهذا يعني أنك ستمنح نفسك مبلغًا من المال يتوافق بشكل مباشر مع ما تعتقد أنك تستحقه بناءً على نظام القيم الذي اكتسبته في مرحلة ما من حياتك. كلما شعرت بإيجابية أكبر تجاه نفسك، كلما تدفقت الوفرة في طريقك بشكل طبيعي كمنتج ثانوي لهذه المشاعر الإيجابية. لذا، في الأساس، لكي تمنح نفسك المزيد من المال كمتداول، فإنك تحتاج إلى تحديد أو تغيير أو فصل أي شيء في بيئتك العقلية لا يساهم في أعلى درجة ممكنة من التقييم الذاتي. ما هو ممكن؟ استمر في التركيز على ما تحتاج إلى تعلمه، وقم بالعمل الضروري، وسيتوسع إيمانك بما هو ممكن بشكل طبيعي كوظيفة لاستعدادك للتكيف.