

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

اللهم صلي على محمد وآل محمد

## روائع أيمن بارود

في البداية أخص بشكر كاتب المقالات الأستاذ **أيمن بارود** جزاه الله خيرا على الدرر وعلى عصارة سنين من الخبرة اوردها لنا في مقالات رائعة

هذا الكتاب { **روائع أيمن بارود** } يجمع أغلب مقالات الأستاذ **أيمن بارود** جزاه الله عنا خير الجزاء قام أخوكم في الله بجمعها من مختلف المواقع لتعم الإفادة وتسهل مراجعتها أغلبها من **boursa.info**...

### نبذة عن الاستاذ أيمن بارود

الأستاذ **أيمن بارود** واحد من العتاق العتاق ، واحد ممن عجنته السنون في معاجين الكرّ والفرّ ، ثم خبزتهم على نار المقاومة والدفاع ، لتقدمهم فيما بعد خبز معرفة على مائدة الالتزام المعنوي العنيد والصدق الأخلاقي الشريف.

أن الحاجة إلى هذه المقالات وتأملها والاستفادة منها أهم مئات المرات من الحاجة إلى إستراتيجية ما أو توصية ما

من روائع **أيمن بارود**.....(من الصعب أن تجد مضارب متمرس ولم يسمع عن أيمن بارود).....

من الصعب أن تجد من لم يقرأ لهذا الفارس الأديب.....الفارس في بورصة العملات بكل ما تحمل معني الكلمة.....و الأديب بما أوتي من قوه التعبير.....  
هذه الدروس لا يمر بها مرور الكرام.....ولا تقرأها قراءه العابرين.....  
هذه الدروس تعلمت منها مالم أتعلمه طوال سنيني في بحر الفوركس الهائج.....

تحية تقدير لك أستاذي **أيمن**.....

والأستاذ **أيمن بارود** هو احد القائمين على موقع **arabonlinebrokers.com** ولدي يتبعه موقع **boursa.info**

أتمنى لكم الفائدة والتقدم اخوكم في الله

### سفيان البشيرى (soufian)

وأسألكم الدعاء لصاحب المقالات روائع **أيمن البارود** ولمن ساهم في هادا الموضوع بشكل مباشر او غير مباشر الاخوة : **ناصر محمد و د/أحمد جمعة و وديع مراد و خالد العريفي**

### نبذة عن الكتاب

الكتاب يحتوب على **75** مقالة في **220** صفحة ويوجد فهرس بأسماء كل المقالات المطروحة بترتيب في اخر صفحتين وانصح بقرائت كل المقالات بدون ستناء كما انه العديد من المقالات مرتبطة معة بعضها البعض لذلك حولت قدر الامكان ان اجعلها مرتبطة تباعا لكي يسهل فهمها وربط بينها واتمنا من الله ان اكون قد وفقت وان ينال الكتاب وتنسيق على استحسانكم

واحب ان اطرح بعض الردود فيها رئي من اناس مشهود لهم بتقة و الخبرة في هادا سوق في المقالات لتي سبق ووضعتها بعنوان **مقالات ايمن بارود في 2007**

### محمد الفاضل :

بارك الله فيك اخي العزيز سفيان على هذه الفكرة في جمع المقالات المميزة والمفيدة للاستاد **أيمن بارود** والتي تهتم كل مستثمر في اسواق المال لاسيما سوق العملات العالمية .. والاستاد **ايمن بارود** عرفته من سنوات من خلال مقالاته وكتاباته وهو من الأحبه الذين أحببت القراءة له لما في كتاباته من روح الخبرة وتناول الفكرة ببساطة متناهية وبجدس خبير ذكي ..

كتاباته لها رونق خاص يختلف في تناوله لتحليلات الاسواق من روح الدعابه وأدبية الطرح وثقافة المنطق .. وهو من الذين قدموا الكثير في هذا المجال وقد اطلعت على الكثير من سلسلة مقالاته وكتاباته الرائعة وكنت أحد المستفيدين منها .

ونحن بنادي خبراء المال نرحب بفكرة جميع مقالاته وكتاباته بل أننا مستعدين للمساهمة في أظهرها بالشكل الذي يليق بكتابتها وتقديمها لكل المستثمرين العرب للفائدة والاستفادة لك وله كل الشكر والاحترام .

### محمد الفاضل

مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة خبراء المال القابضة

[www.mec.biz](http://www.mec.biz)

**أسامه عبده :**

الأستاذ **أيمن بارود** علم من الأعلام ، وهبه الله فهم عميق للسوق مع حس أدبي وذوقي عالي جدا لا تمل من قراءة مقالاته

**أسامه عبده**

المدير التنفيذي لشركة المتداول العربي

[www.arabictrader.com](http://www.arabictrader.com)

**ناصر محمد :**

نحن في حاجة من وقت لآخر من قراءه بتمعن شديد وتركيز عالي لهذه المقالات الأكثر من رائعة وأنا سعيد جدا أن أعاود قرانتها لمرات ومرات ولا أمل أبدا من قرانتها .. **فكل جملة فيها عبره وتذكره وأمل** انظر إلى عدد من رد وعدد من **شاهد** وعدد من **قرأ ممن شاهد** وعدد من **فهم ممن قرأ** وعدد من **عمل ممن فهم**

**هذه هي نسبة الرابحين في الفوركس**

الغالبية العظمى يبحث

عن تحليل .. عن توقع .. عن توصية

ويتجاهل العامل الأهم والمؤثر في النجاح في الفوركس

**ملاحظة:**

ان طرحي لهذا الكتاب لدي يجمع هاذه المقالات كان بعد اخذ الموافقة من موقع بورصة انفو ويرجى الاخذ بالاعتبار ان بيعها او طباعتها لا يمكن ان يتم الا بالتوافق مع الموقع المذكور [bursa.info](http://bursa.info)

“بسم الله ارحمان ارحيم”

## رأس الحكمة منع الخسارة

كنت قد تركت قارئى لأيام مضت ومحدثى يسوح بين حرقه وأمل ، وعدت فالتقيت بهي اليوم وهو على ما كان عليه . بادرتة بالسؤال البديهي الأول ، قلت :

- ما الحكم الذي تصدره على نفسك من حيث فتحك لصفقاتك ؟

- استطيع أن أجزم وبكل تأكيد أن قراراتي في فتح الصفقات هي صائبة بنسبة 75% . أن تحليلى للسوق هو في معظم الأحيان موضوعيا ومنطقيا ، يستند على ما يتوفر لي من الأخبار المستجدة على الساحة والمؤثرة في هذه العملة أو تلك ، كما يستند إلى ما استطعت توفيره لنفسي من مبادئ التحليل التقني ، وفي غالب الأحيان أوفق في أحكامي .

- مشكلتك في إقبال صفقاتك إذا .

- إقبال الصفقات هي مشكلتي . لقد أصبت في تقديرك .

- أنا لم أقدّر، أنا اعرف ذلك، هي ليست مشكلتك، بل مشكلة السواد الأعظم من الداخلين إلى هذا السوق. أنت تجني أرباحا قليلة وتقع بخسائر كبيرة .

- بضبط، هذا ما يحصل معي. أفتح الصفقة وأحدد لها هدفا ، ولكنني نادرا ما ألتزم بما حددت ، بل أراني وبخطوة غير شعورية مسرعا إلى جني ربح قليل من صفقتي خوفا من أن يضيع علي . بينما أتصرف عكس ذلك حيال الوقف لتحديد الخسارة التي أكون قد قررتة للصفقة ، فما أن يقترب السوق من الوقف المحدد ، حتى تتملكني رغبة غريبة بعدم التضحية بالربح الذي حققته في الصفقة السابقة ، وأحس بقوة داخلية قوية تدفعني لإلغاء هذا الستوب اللعين الذي لا بد أن يأكل ربحي السابق . أسارع إلى إلغائه معتمدا على رغبة، متعاملا معها بثقة

كلية عمياء على أنها واقع حقيقي، رغبة أن يعود السوق للسير في مصلحتي بعد أن يتجاوز الوقف بنقاط قليلة. ولتدعيم رغبتني أسعى للبحث عن معطيات تصب في هذا الاتجاه بأية وسيلة ، وأنا أجدها في معظم الأحيان . أنا لا ألغي الستوب ولكنني ادفعه صعودا أو نزولا ، وما أن يقترب السوق منه مرة جديدة ، حتى ادفعه ثانية ، أو ألغيه ، مستكثرا ومستهو لا مقدار الخسارة التي ساقع فيها أن أنا سمحت بتفعيله ، ومتعلقا بحبال الأمل وحدها ، وأنصرف إلى المراقبة و الانتظار ، مربوط أيديني ، معدوم الحيلة ، ولا أنسى الدعاء للسوق ولنفسني ... ولكن هذه الصفقات غالبا ما تكون سببا لخسارة كبيرة تأكل كل ما أحقق في غيرها.

- إذن فقد وضعنا الأصبع على الجرح ، ووجدنا مكنم الداء . علينا أن نعالج هذه المعضلة .  
معضلة جني الأرباح القليلة، والوقوع في الخسائر الكبيرة.

- صدقت ولكنني لا أجد السبيل إلى العلاج، فهل تقول شيئا في هذا السبيل ؟

- أقول ، وأرجو أن يكون مفيدا سأخبرك قصتك مع البورصة بكل تفاصيلها وأن أخطأت أرجو أن تنبهني على خطأي .

- وهو كذلك .

- لقد بدأت عمك وفي ذهنك قناعة راسخة وثقة تامة بأنك ستصبح في أسابيع قليلة من الأثرياء لأن الله فتح عليك بابا كأن موصدا في وجهك، وذلك على سبيل كأن غريبا عنك. بدأت عمك بثقة الواثق ، وإقبال الطامع ، ونهم الجائع ؛ بدأت تضرب في السوق ضربات عشواء ، يمين وشمال ، بيعا وشراء ، متأملا في الربح ، واثقا منه ، محققا الخسارة ، ولا شيء غيرها

هل هذا صحيح ؟

- هذا صحيح .

- لقد شددت في بدايتك على نقطة واحدة : كلما ارتفع عدد العقود التي اشتريتها ، ارتفع معه مستوى المبلغ المقروض الذي أتاجريه ، وبالتالي الربح الذي أحققه . فكرت بهذا، وركزت عليه، وأغلق طمعك عينيك عن الوجهة الأخرى للحقيقة: أن ارتفاع العقود بشكل جنوني، يمكن له أن يحقق لك ربحا هائلا ، هذا أمر صحيح ، ولكنه غير مضمون الحصول . فهناك الوجه الآخر للحقيقة ، أن ارتفاع العقود بشكل جنوني قد يوقعك في خسارة هائلة أن كانت صفقتك غير موفقة .

أنت رأيت وجه الحقيقة الذي تتمناه ، الذي تريده ، وحولته بحركة غير موضوعية إلى واقع أكيد حاصل ، وتعاملت مع الحقيقة على كونها ذات وجه واحد ، ومع البورصة على كونها طريق ذات اتجاه واحد ، ضاربا عرض الحائط بكل مبادئها .

### - لا أنكر أن هذا صحيحا .

قد تكون صفقتك الأولى موفقة . أنا لا أعرف ذلك . لكن ما أعرفه ، وأؤكد به بالثقة كلها ، وبالجزم كله ، هو أنك بعد هذه الصفقة الأولى التي لربما كانت موفقة ، قد ازدادت عبادة لنفسك ، وثقة بعبقريتك ، فعمدت إلى رفع مستوى العقود مرة جديدة ، طمعا بربح جديد مضاعف .

هنا وقعت في الخطأ القاتل ، لقد حكمت على نفسك بالإعدام ، خسرت صفقتك ، وكانت الخسارة موجعة جدا .

- هذا أيضا ليس بوسعي أن أنكره ، ولكن ما علاقة كل هذا بما يصيبني اليوم . لماذا إذا تصر على نبش ماضي ، وكشف زلاتي ؟

- أنت يا صديقي تعتقد أن ماضيك قد مضى ، ولكنني أقول لك أن ماضيك هو ما يعمل حاضرك ، أن كل نفس يدخل اليوم صدرك ، ليس إلا ابن نفس خرج منه في ماض قريب أو بعيد . أن كل حرقة أو ندامة تعاني منها اليوم ، ليست سوى بنت تسرع أو غلطة وقعت بها بالأمس . أن ما تعانيه اليوم ليس إلا نتيجة مباشرة لما وقعت به في الماضي من أخطاء قاتلة ، وما تقع اليوم به من أخطاء لن يكون سوى السبب المباشر لما سوف تعانيه في غدك من عراقيل ومصاعب .

## - أوضح لي أكثر، بريك. ولا تحدثني بالأحاجي .

- بعد وقوعك في هذا المأزق ، ألمك الحدث كثيرا ، فكرت به مليا ، عرفت أنك مخطئ في ما أقدمت عليه ، إلية على نفسك ألا تعيد الخطأ مرة ثانية . ولكنك للأسف وقعت فيه مرة ثانية وثالثة وما زلت تقع فيه حتى الآن. أليس هذا صحيحا ؟

### - هذا صحيح .

- قطعت وعدا على نفسك بأن لا تقع بنفس الخطأ. لكنك لم تعالج، وحتى لم تفكر بمعالجة، سبب الخطأ. كأن عليك أن تذهب إلى الجذور ، لا أن تكتفي بالقشور . كأن عليك أن تتقن نفسك بمخاطر المحاولات التي تعتمد عليها بالانتقال إلى مراتب المجد بأيام قليلة . عوض ذلك كأن عليك أن تسعى إلى اكتساب فن هذه التجارة من خلال الرضا بالربح القليل ، أو حتى بالخسارة القليلة ، مقابل تعلم مهنة ، واكتساب خبرة ، وسلوك معراج النجاح ، خطوة وراء خطوة . كأن عليك أن تحدد مبلغا يحق لك خسارته ، وهو لا يتجاوز بأية حال الـ 10% من المبلغ الذي رصده لهذه التجارة . وكأن عليك أن تحدد زمنا ، لا يقل بأية حال عن الأشهر الثلاثة ، يحق لك فيها خسارة هذا المبلغ .

خسارة قليلة لمبلغ يمكنك أن تحتمله ماديا ونفسيا ، مقابل تعلم لفنون في فسحة زمنية كافية لذلك .

أنت لم تفعل ذلك . ما فعلته هو أنك نويت أن لا تقع في نفس الخطأ مرة جديدة ، وعدت نفسك ، ولم تلتزم بوعدك . هدفك الخاطئ بقي هو نفسه ، هدفك الخاطئ كأن ، واستمر ، ولا يزال إلى الآن، تحقيق قدر كبير من الربح في أقصر مدى ممكن من الزمن . هدفك الخاطئ الذي أوقعك في ما أنت فيه هو : أريد أن أصير غنيا ، أريد أن أصيره بين ليلة وضحاها .

## - صدقت ، هذا ما حصل معي ، ومادا إذا كأن علي أن افعل ؟

### - كأن يتوجب عليك :

أن تبدأ التعامل بمبلغ يعتبر جزءا غير كبير مما تملك، بهدف تعلم كل ما يتعلق بهذه التجارة من فنون وأسرار. التعلم له ثمن . عليك أن ترتضي دفعه. عليك أن تسعى لتقليل هذا الثمن قدر الإمكان ، لا أن تضع لنفسك أهدافا خيالية . هدفك الأولي في أيامك الأولى يجب أن يكون

: تحقيق خسائر غير عالية ، ومحتملة ، وغير موجعة ، وفي أحسن الأحوال عدم الخسارة ، لا تحقيق أرباح غير واقعية .

اعلم ، وليعلم كل داخل إلى هذا العالم السحري ، أنك ، وأنه لا يجب أن يسحر به إلى درجة الغياب عن الواقع أو غفلن الحقيقة . المال جذاب جدا . المال غاية الجميع . بين ربحه وخسارته خيط رفيع . اسع إلى امتلاك القدرة على رؤية هذا الخيط لعبور الحدود ، الحدود الفاصلة بين جمهرة الخاسرين وجماعة الرابحين .

لا تبدأ العمل إذا بنفسية القادر على عمل المعجزات، غيرك لا يقل ذكاء عنك، لا تدع ثقتك بنفسك تستحيل غرورا قاتلا.

لا تبدأ العمل وقد بنيت في الهواء القصر الذي ستبنيه من المال الذي ستجنيه من الربح المؤكد، وأن فعلت فإن الخسارة ستكون مدمرة لك فيما لو حصلت.

لا تبدأ العمل مأخوذاً بالشعارات التي كثرت على مواقع تقديم هذه الخدمة - **الجديّة منها وغير الجديّة** - الشعارات التي تصور لك الربح مضمونا ، والغنى ميسورا ؛ وذلك باستعمال كلمات معسولة ، وشعارات مبرمجة تتوجه إلى مشاعر القارئ أو السامع لا إلى عقله .

ارم كل هذا وراء ظهرك واعمد إلى تحكيم عقلك بكل نفس من أنفاس صدرك . أكتمها حيث يجب أن تكتم ، وأطلقها بتؤدة وتروٍ حيث يجب أن تطلق .

أن التزامي الفكري والأخلاقي والديني يحتم علي أن أقول لك - **ولكل من يطمح لهذا العمل** - أن النجاح يكون بالسهر على منع الخسارة قبل وأكثر من العمل على تحقيق الربح ، في بداية تعلمك للعمل ، وفي ممارستك اللاحقة له كمهنة أساسية .

تحقيق الربح ليس صعبا .

لكن الصعوبة تكمن في تحقيق الربح لتعويض الخسارة .

أن لفي هذا مرضا للجسد وللنفس في أن .

ركز إذا على منع الخسارة، وبخاصة في بداياتك، وأن فلحت في ذلك، فقد فلحت في كل شيء.

أن كل خسارة يصاب بها المتعامل **وبخاصة المبتدئ** - إنما هي صدمة يأس تصيب النفس وشفعة تشاؤم تتحكم بالمزاج ، وقبضة تشكك تمسك باليد ، فإذا القرار مستحيلا ، والتردد سيد الموقف ، والتنفيذ لكل صفقة يقود من فشل إلى فشل .

وليست كل خسارة ككل خسارة.

أن خسارة لصفقة تم إجراؤها بعقود اتخمت الحساب وأرهقته لهي خسارة مدمرة ، لا منجاة بعدها إلا بالكثير الكثير من الجهد والدعاء .

أما الآن وقد وقعت في ما وقعت فيه فلتنك لك فسحة من الوقت، تطول إلى الحد الذي تراه، عُد فيها إلى نفسك، داو ما استطعت من الجراح، بالانصراف عن السوق وهمومه.

أنس كل شيء.

وأن وُفقت في ذلك، فعد إلى العمل بذهن جديد وفكر جديد وهدف جديد .

مع كل صباح ديك وطلوع كل فجر ، في كل حين وساعة ، قبل اتخاذ كل قرار ، عليك - **وعلى كل من شاء أن ينجح** - أن تتلو على نفسك أنشودة الرفق بنفسك ، وأن تحملها فقط ما تستطيع.

ولنا في ما سوى ذلك كلام وكلام.

## الخوف و الطمع

بالأمس احد معارفي ممن يتتبعون أخبارنا ويهتمون لقراءة ما ننشر على موقعنا من توقعات وتحليلات. بادرت إلى سؤاله عن حاله وبالطبع عن تجارته .

**قال: جيدة ، - و أخاله ابتسم إذ قال ذلك - حققت هذا الشهر 20% ربحا ، لكنني ، اعمل الآن بحساب تجريبي .**

أدركت للتو فطنة صاحبي وعمق معرفته رغم كونه لا يزال في المعركة الأولى و الأسهل .  
عنيت المعركة التجريبية ، أو التدريب على المعركة الحقيقية .  
**نعم أيها الإخوة .**

أن العمل بحساب تجريبي ، يختلف كثيرا أو قليلا عن العمل بحساب عادي ، وذلك تبعا لشخصية المتعامل ، وتكوين نفسيته ، وقدرته على تحمل الصدمات والانفعالات ، وطريقة تفاعله مع المفاجآت المتوقعة منها وغير المتوقعة .

أرى الفرق بين متعامل بحساب تجريبي ، ومتعامل بحساب حقيقي ، كالفرق بين ممثل يلعب دور محارب بطل في واحد من الأفلام السينمائية ، وبين محارب بطل يخوض غمار المعركة الحقيقية وسط السنة الذهب ورائحة البارود .

ففي حين أن الأول يحتال في إظهار رجولته ، وقد يكون في واقع الأمر جبانا رعيديا يخشى ظل إنذنيه أن رأهما في عتمة المساء ؛ إذا بالآخر يخوض صراعا حيا ، حقيقيا ، مصيريا ؛ بين الحياة والموت ، بين الزوال والبقاء ، بين الربح والخسارة .

الأول ممثل يا إخواني والثاني بطل .

الأول يلعب الدور، وما أسهل أن نلعب الأدوار ؛ والثاني يعيش المعركة ، وما أقسى أن نعيش المعارك .

الأول يتفرج على ما يحصل في بقاع عالمنا الملتهبة ويتسلى بنقل شخوص الشطرنج. والثاني يواجه خصما عنيدا بإرادة القاتل أو المقتول .

نعم ، صدقني صديقي ؛ هي إرادة القاتل أو المقتول .

في هذه المعركة ، أن لم تقتل فسوف تقتل .

لأن كل فلس تربحه ، أنما انتزعته من آخر قد خسره .

من السهل على صاحبنا المجرب كما على صاحبنا الممثل أن ينتصر في المعركة على مشاعر الخوف والطمع التي لا بد أن تنتابه ، فهو يعرف أن المعركة وهمية ، مصطنعة .

وهو يوقن أن الخطر يكمن في آلة التصوير لا في سلاح العدو المتربص . لذلك تراه يشتري صفقته ، ثم ينصرف إلى ارتشاف قهوته وهو ويتمتع برؤية السعر يجري لمصلحته ، أو يأمل بكل برودة أعصاب أن يميل لمصلحته أن هو سار في المرحلة الأولى عكس ما يشتهي .

وأن عائد السوق وأصر على المعاكسة ، فهو يعلم أن الصفعة لن تكون بأي حال اشد إيلا ما من صفقة الأفلام السينمائية التي لا تكاد تلامس الوجه حتى ترتد إلى الوراء تاركة للموسيقى أمر إيها الممشاهد بقوة اندفاعها .

أما المتعامل الحقيقي ، لاسيما المبتدئ فهو ما أن يدخل في السوق حتى يشعر بمئات آلاف الأنبياء المكشرة من كل صوب ، ينظر إلى الكنز الذي منى نفسه به ، يشد عزمته ، يقرر الصمود ، يحاول أن يتلهم بفنجان قهوة ، يقرر عدم التطلع إلى جهاز الكمبيوتر لفترة ، يحاول ذلك ، يفشل ، يشعر بقشعريرة يصعب تحملها .

**يسأل نفسه : ما العمل ؟**

سرعان ما يجد الجواب .

السوق يميل لمصلحته .

هما نقطتان ، ثلاث ، أربع نقاط ربحا .

**يا لحظي!**

آخذها وأهرب .

يبيع صفقته ، ويشمر عن ساقيه ، ويترك الحلبة تبكي على نفسها .  
 بعد هنيهة يجلس صاحبنا أمام الشاشة متفرجا ، لا مشاركا في المعركة .  
 الآن قد هدأت نوبة الأعصاب ، فإذا به يتمنى أن ينخفض السوق ، وهو الذي كان منذ لحظة  
 يتضرع إلى الله ليرتفع السعر فيجني منه الربح .

ولكن السوق يتابع الارتفاع ، 20 نقطة ربحا ، 50 نقطة ،

**قف أيها اللعين ! عد إلى الوراء ! خذني معك !**

ولكن القطار لا يتوقف إلا على المحطة . والمحطة تكون على مسافة 150 نقطة لو أن  
 الأعصاب صمدت ولم يهرب صاحبنا من السوق .  
 أجل التخطيط للمعركة كان جيدا ، توقيت البداية كان جيدا ، الحصان كان من أفضل ما وجد ،  
 ولكن المقاتل كان جبانا . لقد هرب عند بداية المعركة .  
 وأن لم يحصل ذاك ، أخي المقاتل ، فقد يحصل هذا :  
 اخطط للصفقة ، ادرسها جيدا ، ادخل في السوق ، أنتظر قليلا ، يجري الأمر بعكس ما اشتهي

**ما العمل ؟**

20 نقطة خسارة ، 50 نقطة ، لا لن أبيع سأنتظر ، 70 نقطة .

**يا الهي ، ما العمل ؟**

**700 دولارا ! هي ثلث حسابي !**

لا لن اسمح لهؤلاء الأوغاد ، لن اترك هؤلاء العلوج يقضون علي . سأجوب بنفسني . سأخرج  
 من السوق بأي ثمن .  
 وأخرج من السوق ، وإذا بالعاصفة تهدأ في داخلي .  
 وإذا بالعاصفة تهدأ في السوق أيضا . فاجلس أنا لالتقاط أنفاسي

. ويجلس السوق أيضا، كأنما ليلتقطا أنفاسه. ثم وبعين ملؤها الشماتة والخبث ، أراه ينظر إلي ، يستأذني ، يستدير ، ويعود إلى حيث كان .

إيه ! أي مغفل أنا ! لو أنني لم أبع ! لما خسرت شيئا .

ولكن التمني لا ينفع شيئا .

هناك حقيقة لا بد من الاعتراف بها . وأنا لا أستطيع تغيير شيء فيها .

لقد بعت ، وخسرت ، وانهزمت .

لقد ربح غيري ، ولا يبقى لي إلا انتظار المعركة التالية .

نعم أخي المبتدئ .

لا بد أن تواجه مواقف كهذه .

كن متيقظا . حضر لكل مقام مقال .

وليوفئك الله إلى ما فيه خيرك .

## خطوط المقاومة وخطوط الدفاع، وهما أم حقيقة؟

يخطئ من يعلم ، ويخطئ من يعتقد ، ويخطئ من يتوهم ، ويخطئ من يبشر  
أن خطوط الدعم والمقاومة هي خطوط نفسية وهمية بحتة ،  
لا تحمل أية قيمة وضعية مادية علمية .

يخطئ من يعلم أن ارتفاع السوق عند خط دعم هو نتيجة  
لوهم يتوهمه الناس بأن السوق سيرتفع فيقبلون على الشراء .

يخطئ من يبشر بأن تراجع السوق على خط مقاومة هو نتيجة ظن وتخمين  
من قبل الناس بأن السوق سيتراجع فيقبلون على البيع .

أن الأمر لأعمق من الوهم ، والظن ، والاعتقاد ، والتخمين ، والتقدير .

أن الأمر لأبعد من مجرد الإقبال على الشراء ظنا من أن السوق سيرتد صعودا أو هبوطا أمام  
حاجز نفسي وهمي لا وجود له إلا في مخيلة المتعاملين .

أن الأمر لمرتكز يا أصدقائي على قاعدة تعامل إستراتيجية تعود على اعتمادها ، وتعود على  
احترامها ، وتعود على قبولها ، وتعود على التسليم بصوابيتها كل - أو أكثر - المتعاملين الذين  
تصلهم ملاحظتنا اليومية بالنسبة للتعامل الفعلي بالسوق .

أن كل ارتداد للسوق هبوطاً أو صعوداً إنما هو نتيجة مباشرة و حصرية و منطقية ، لفعل حقيقي واقعي مادي عقلي ، يتمثل باصطدامه بحاجز ما أجبره على التراجع بالاتجاه المعاكس .

أن كل ارتداد للسوق ، في أية نقطة من نقاط الرسم البياني ، إنما كان سببه وجود خط مقاومة أو خط دعم متخفياً وراء معوقات كثيرة ، تحجب رؤيته عن الكثيرين من المتعاملين ، بينما تظهرها جلية واضحة لمتعاملين آخرين .

لا يمكن للسوق أن يرتد في اتجاه معاكس إلا أن هو اصطدم بقوة تجبره على الارتداد. وهذه القوة لا بد أن تكون واحدة من اثنتين :

**قوة مقاومة لارتفاعه صعوداً، أو قوة دفاع لتراجع هبوطاً.**

الحاجز الذي يحجب هذه القوة عن الأنظار ، هو ما يسعى الجميع إلى أزالته لتبدو القوة هذه بكل تفاصيلها ، بعدتها وعتادها ، بكمها ونوعها ، بقوتها وضعفها .

إمالة الحجب هي إذن مهمة المحلل التقني . هي مهمة القادر. سمّه ما شئت . جنرالاً ، أو رائداً ، أو عقيداً ، أو نقيباً ، أو قائد فرقة ، إلى ما هنالك من تسميات تختلف بالشكل وتلتقي بالجوهر .

أن من يظنّ بأن خطوط المقاومة هي فقط خطوط وهمية نفسية ، إنما هو كمن يبشر بأن العدو أندحر من بلد ما ، أو من أرض ما ، أو من منطقة ما ، فقط ، وفقط ظناً منه بأن مقاومة ما تقف له بالمرصاد . أو فقط ، وفقط وهما من رؤساء فيالقه ، ومن أفراد جيشه ، بأن من سيتصدى سيكون خطيراً ، ومن سيقاوم سيكون عنيداً .

أن من يظنّ ذلك فهو كمن يقول بأن المقاومة... كانت وهمية ، وأن فرار العدو كأن خوفاً من سراب ، وأن كل تلك التضحيات المبذولة لم تكن سوى نتاجاً لمخيلة البعض وتمنياتهم .

**لا يا أصدقائي .**

**لا وألف لا .**

لا يتراجع مهاجم إلا أن ألمته ضربة المتصدي ، ضربة المقاوم ، وأصابته منه مقتلا .  
فهل يعقل لقوة وهمية نفسية أن توجه ضربات قاتلة لعدو يقضم حقوقها حقا بعد حق ؟

قد يحصل أن يخترق المحتلّ خط دفاع أولا ، وثانيا ، وعاشرا ؛  
ولكنّ خطأ ما ، ذا رقم ما ، وذا قوة ما ، وذا ثقل ما ، لا بدّ أن يلقيه الدرس .  
هذا الخط ليس وهما أو خيالا . هو حقيقة تتمثل برجال أشداء على العدو في ساحة الوغى ،  
وتتمثل بقوة عرض أو قوة طلب في ساحة تجارتنا هذه .

أن كل متر ، بل قل ، كلّ متر من أمتار الأرض التي تقضم هو خط مقاومة ، أن خطأ واحدا من  
هذه الخطوط سينجح في وقف التقدم . مهمتنا أن نحدّد وجوده قبل أن تبلغه طلائع الزاحفين،  
وأن ننزل نحن أيضا في معركة التصدي ، وأن نساهم في وقف تقدم السوق . مهمتنا هذه  
ليست بالمستحيلة ، لأن الخط الذي نبحت عنه ليس خطأ وهما نفسيا بحت . هو خط موجود  
تتخفى وراءه قوة هائلة من المستبسلين الجاهزين لوقف تقدم غير مرغوب فيه .

### ولكن كيف ؟

أنا أسمع آلاف من الألسنة تتمتم بهذا السؤال . أحسّ بالآف من الأفئدة تنبض بهذه المشاعر  
المحتارة .

### ولكن كيف ؟ هل أن ذلك ممكن؟

نعم ، أن ذلك لممكن .

أن الحرب لضرورس . أن الغلبة فيها لا تكون بالتمني.

## قراءة المستقبل في مرآة الماضي

ولكن، هل يمكن أن نفهم الماضي من خلال خطوط صماء ، تتلوى على صفحة شاشة خرساء ؟  
وأن نحن فهمنا هذه الخطوط ، وأحسننا قراءتها ، و أتقنا فك رموزها ، فهل يعقل أن نحسن  
توقع أشكال خطوط الغد ، من خلال فهمنا لمعاني خطوط الأمس ورموزها ؟  
أيعقل ترى ، أن نستقرئ المستقبل ، انطلاقا من فهمنا لأحداث الماضي ؟

نعم أن هذا للممكن أن هذا للممكن .

أن قرار كل عملية من عمليات البيع والشراء التي أجريت في سوق من الأسواق أسهما كأن  
أم عملات ، أنما اتخذها أنسأن ما ، في مكان ما ، وفي وقت ما ، ولسبب ما قد يكون مرتكزا  
على أصول عقلية منطقية ، أو على أخرى نفسية انفعالية بحتة ، كما أنه قد يكون  
- كما هو الحال غالبا - نتيجة تفاعل وتداخل بين عوامل عقلية ونفسية معا .

نعم أن كل هذه القرارات أنما صدرت عن أناس ، بل قل : عن فيض من التحليلات والأفكار  
التي أنتجتها عقول هؤلاء الأشخاص ؛ فاختلفت بفيض من مشاعر ضاقت بها صدورهم ،  
وانفعالات عبقت بها نفوسهم ، واضطرابات جاشت بها قلوبهم ، لتترجم فيما بعد صفقات بيع  
وشراء ، نرى انعكاساتها على الشاشة أمامنا ، عبر رموز تتزاحم لتنتقل إلينا رسما يبين  
ترجمة لها ، رسما يسميه الخبراء : **الشارات** .

فالشارات ، عزيزي القارئ ، أن هو إلا ترجمة مباشرة لتصرفات المتعاملين واللاعبين على  
هذه الحلبة ، كبارا كانوا أم صغارا . أن هو إلا تخطيطا دقيقا لدقات قلب يضخ الدم في جسم  
هائل ، وإشارات دماغ يسيّر هذا الجسم ويتحكم بحركاته كلها . ومن أجل فهم هذه التحركات  
الظاهرة على الشاشة ، لا بد أن نرى - **أو نتخيل على الأقل** - أليد القوية المحركة لها ، وأن  
نفقه - **أو نتصور على الأقل** - القوة الخفية الكامنة وراءها .

وأن نحن فهمنا ما يجري أمامنا اليوم ، وما جرى أمامنا بالأمس ، وما قبل الأمس ،

**فهل يصحّ أن ننقل هذه الأحداث إلى الغد ؟**

**هل يصحّ أن نستنبط منها ما قد يكون عليه المستقبل ، وأن نحول استنباطنا ، أن هو أصاب ، إلى صفقات كثرت الرابحة بينها وندرت الخاسرة ؟**

**نعم أن هذا ممكّن أن هذا ممكّن .**

**أما البرهان على ذلك ، فإنما يتمّ بالمعادلة التالية .**

إن ردات فعل الإنسان حيال ظروف أو أحداث متشابهة ، تكون غالباً متقاربة ، أن لم نقل متشابهة كلّ التشابه . وهذا ما يمكن لكل واحد منا أن يستنتجه من حياتنا اليومية أن هو دقيق الملاحظة ، وركّز الانتباه .

أن كثرة معاشتنا لشخص من الأشخاص ، سواء انتمى إلى أفراد العائلة ، أو إلى دائرة الأصدقاء ، تجعلنا قادرين على تصور ما قد يصدر عنه حيال حدث معين من تصرف بناء على ما رأينا منه في مناسبات مشابهة سابقة . نحن نعرف أنه قد يثور ويصرخ ويشتم في حالة ما ، لأنه ثار وشتم وصرخ في السابق في حالة مشابهة . ونحن نعرف أنه سوف يصمت ويظأى الرأس ويحزن أمام خبر ما ، لأنه صمت وحزن وظأى الرأس أمام حدث مشابه .

وما يصحّ قوله في الإنسان الفرد ، يصحّ كذلك في الجماعة ، قليل كأن عددها أو كثير . فتصرف الجماعة حيال حدث ما، لا يختلف عن تصرف الفرد ، ويمكن استباقه وتخيله وتقديره ، من قبل الفلاسفة ، وعلماء النفس ، وعلماء الاجتماع . وهو يكاد يكون واحداً حيال خبر مفرح كاكْتساب النصر في المعارك ، والغلبة في الحروب ، كما حيال خبر محزن كالخسارة الوطنية العامة ، أو الزلازل والكوارث .

وأن كأن يصح أن يكون هذا التصرف واحدا في حالات معروفة من قبل العامة ، ومشهود بها من قبل الاختصاصيين من علماء النفس والاجتماع ، فلماذا إذا لا يكون واحدا أيضا ، في حالات مشابهة تعيشها هذه الجماعة في سوق البورصة ، بحيث أنها تتعرض لنفس الانفعالات النفسية ، فرحا وحزنا ، فتنج عنها تصرفات مشابهة لتلك الناتجة عن النصر أو الكارثة ، وترجم فورا إلى قرارات ، وتتحوّل هذه إلى أفعال ، وترسم الأفعال رسما بيانيا ، يسمونه شارت ؛ فينكبّ عليه المحلل التقني دارسا ، مستنطقا ، مستقرنا ، مقارنا ، مشبها ؛ ولا يزال به إلى أن تتكشف له أسرار ، وتتفتح له أبواب ، وتنقشع له دروب ، فيخرج على الملأ بنظريات ، تكوّن ركائز علم جديد فيه الغثّ وفيه الثمين . تماما كما في كل علم وتاما كما في كل فنّ .

### وهل المحلل التقنيّ سوى عالم نفس واجتماع ؟

أليس العاملون في البورصة أناسا كما غيرهم من الذين يشكلون حقل تجارب ، أو مادة دراسة لعلماء النفس المعروفين ؟

ألا يخافون من خسارة ويحزنون لها ؟

ألا يهللون لنصر ويفرحون له ؟

ألا يحبون ، ويكرهون ، ويطمعون ، ويحسدون ، ويغيرون ، ويخشون ، ويأسون ؟

فلماذا إذا إنن لا يكون لهم علماء خبراء ، يهتمون بتحليل انفعالاتهم هذه وتسجيلها ؟

لمادا إذا لا يكون المحلل التقني ، هو عالم النفس هذا ؟

ولماذا إذا لا يكون التحليل التقني وسيلة مثلى لاستباق أحداث المستقبل ، انطلاقا من أحداث سابقة حصلت في الماضي وفي ظروف مشابهة ؟

نعم أنه لكذلك ، وستبقى له هذه الأهمية طالما أن العاملين في السوق بشر كما غيرهم في ميادين الحياة الأخرى . فتصرفاتهم واحدة . تروح وتجيء . تموت لتحيى . وهي أبدا في حركة دائرية لا تنتهي .

### والبورصة ما البورصة ؟

أن هي إلا كائنا حيّا كما كلّ الكائنات .

## أدب الرفق بالأعصاب أو فن تحقيق الربح

**الأعصاب ! وما أدراك ما الأعصاب !**

أن نحن بحثنا في المكونات البشرية البيولوجية والشعورية ، وسعينا إلى كشف المستور من أبواب التمييز، وفصل المرئي من عناصر التمازج بينهما ، فلقد يتبين لنا أن الأعصاب من أقرب الكثيف إلى اللطيف ، في ما يكوّن هذا المخلوق البديع الذي نسميه أنساناً .  
بل هي أقربها على الإطلاق .

والمتعامل في أسواق المال ، هو أشدّ الممتهنين لأية تجارة أخرى حاجة لإدراك هذه الحقيقة ، والغوص في أعماقها ، والعمل على تدريب طباعه ، لتكون أكثر تناغماً مع حقائقها ، واستفادة من مسلماتها .

ما من شكّ على الإطلاق، في كون كل متعامل في هذا السوق يسعى من خلال تجارته إلى تحقيق ربح، وتسجيل نصر، وإدراك فوز.

ولا يختلف امرؤ مع امرئ على كون الربح مبعثاً للذة، ومصدراً للفرح، ومنبعاً للسعادة، يستلذه كل من حققه، ويفرح به ، ويسعد لامتلاكه .

ومن لم يظفر بتحقيق مراده ، فما نصيبه إلا النقيض : ألم ومرارة وشعور بالانخداع

هنا بدأت لعبة الأعصاب، و أن هي بدأت، فلن يكون لنهايتها من مجال.

وأن بدأت لعبة الأعصاب ، فلن يكون من السهل بلوغ المراد ، ولن يكون من المستساغ تذوق لذة الانتصار .

وكيف يمكن منع لعبة الأعصاب، والحلول دون انطلاقتها ؟

وهل لهذا من سبيل ؟

أنا ، علمتني الأيام أنه ما من سبيل إلى تحقيق أي ربح في هذا السوق ، إلا بعد إقفال كل الأبواب ، أو معظمها ، على لعبة الأعصاب المؤذية ، وكرة الانفعالات المدمرة .

أنا ، علمتني الأيام ألا أنخدع باللذة الخارجية ، معتقدا أنها قائمة في الأشياء المحيطة بي ، بما فيها الربح .

أنا ، علمتني الأيام أن لا أنجذب إلى لذة ممتطيا جواد جهلي ، متمثلا بحشرة تم وضع قطعة صغيرة من الزبدة فوق أنفها ، فتندفع في كل اتجاه ، باحثة عن مصدر هذه الرائحة ، مفترضة وجودها في كل مكان ، في كل مكان ، إلا حيث هي .

أنا ، علمتني الأيام أن ابحت عن اللذة في كل مكان إلا خارج ذاتي ، وبعيدا عن نفسي . اللذة في داخلي ، والسعادة في وجداني ، والفرح في قلبي .

أنا لم أستطع تحقيق ربح أو تسجيل نصر ، إلا بعد أن أدركت كل بارقة فكر في أنوار مفكرتي ، واقتنعت كل نبضة حياة في نسيج وجودي ، بأنه لا جدوى ، لا جدوى على الإطلاق من البحث عن الفرح ، واللذة ، والسعادة ، والنشوة ، والنصر ، والتميز ، في الربح الذي أسعى لتحقيقه .

أنا لم أستطع تحقيق ربح أو تسجيل نصر ، إلا بعد أن تمت لي الحقيقة كاملة : أن أفرح بالخسارة ، وأقبلها ، وهلل لها ، ورخب بها ، وأوسع لها مكانا في صدرك ، بالتمام ، كما أنت فاعل بالربح !

### نعم أيها الأكرم

أنا ما أن تمت لي هذه الحقيقة ، حتى بدأت أحقق الربح ، وراء الربح ، دون أن أستشعر فيه لذة ، ودون أن أنجذب إليه باشتهاء .

### نعم أيها الأكرم

أنا ما أن تمت لي هذه الحقيقة ، حتى زالت لعبة الأعصاب عن مسرح عملي ، وسقطت من مفردات علمي ؛ فإذا بطلبة المصارعة مع السوق التي كنت أعيش عليها ، تتحول من تلقاء ذاتها إلى فضاء فسيح تتناغم فيه الأصوات والألحان ، بحيث لا يمكن أن يكون مصدرا للفرح ، أو ينبوعا للسعادة ، لأنه هو الفرحة عينه ، والسعادة عينها .

### نعم أيها الأكرم

أنا ما أن تمت لي هذه الحقيقة ، حتى أمسيت محققا للربح في الغالب ، وللخسارة في النادر ؛ دون أن أفرح به ، أو أحزن لها .

### نعم أيها الأكرم

أن تحقيق الربح لا يمكن أن يتم ، إلا أن ساوينا بين الربح والخسارة وقبلناهما على أرض سوية ، وتحت سقف سوي .

أن تحقيق الربح لا يمكن أن يتم ، إلا أن عملنا من أجل العمل ، ومن أجل العمل فقط ، عنيت : ليس من أجل الربح .

أن تحقيق الربح لا يمكن أن يتم ، إلا أن عملنا من أجل الربح ، أو - أقول أو - من أجل الخسارة على السواء .

أن تحقيق الربح لا يمكن أن يتم ، إلا أن امتلأنا آدابا جليلة رفيعة سامية ، أسها أدب الرفق بالأعصاب .

## أدب الرفق بالأعصاب أو فن منع الخسارة {2}

حتى ولو سعى الكل لتضليلك ، بإخفاء ما دسّم وسما ، وإبراز ما وُضِع وتفه ، فأنا لن أفعل .

حتى ولو راوغ الجمع في ما ينصحون ، وكُذِب الكل في ما يصرّحون ، فصدّقني .

أنا لم أصرّح إلا بما خبرت ، ولن أبلّغ إلا بما عملت .

هذا السوق يبدو للكثيرين - **أن لم أقل للجميع** - غامضة حقائقه ، مبهمة تفاسيره ، مشفرة مفاتيحه ، مرصودة أبوابه ، عميقة لججه ، خطيرة مراكبه .

هذا السوق يبدو لي - **وللكثيرين غيري** - جليّة صفحاته ، بهيّة طلعاته ، حرييّة لمساته ، وردية بسماته ، محمولة عثراته ، مقبولة صفعاته ، مأمونة مواعيده ، مأمومة موارده .

أنت وهو ، أنتم وهم ، الكل قادرون على أن يكونوا حيث أنا ، ليس في الأمر استحالة ، أن في الأمر لدقة .

المتعاملون في هذا السوق - **من حيث الهدف الذي يسعون إليه** - فريقان ، لا ثالث لهما .

**يسعى الفريق الأول** ، ومنذ يومه الأول ، وفي خطواته الأولى ، إلى التعجيل في إجراء ضربة العمر ، ضربة تنيله المبتغى كل المبتغى ، وتميزه عن أقرانه كل أقرانه ، وتحمله إلى النعيم ، والغنى ، والثروة ، والجّاه ، والعزّة ، والنفوذ ، والسلطان .

ضربة العمر ، ويا لها من كذبة مُخملية نذاها إبليسُ بعطور جناها من بستان مكره ، وحبكها بشبّاك حاكها من أحابيل مُغرياته .

**ويسعى الفريق الثاني** ، إمّا منذ يومه الأول ، أو ، بعد أن يكون قد استخفّ بالنصيحة ، وتلقى الصفحة ، وتلقن الدرس ، وفهم السرّ ، وفكّ الرموز ، وأدرك الأحجية ، وأشرك العقل ، وعطل الجنون .

يسعى الفريق الثاني هذا إلى تحويل العمل من مراهنّة إلى تجارة ، يسعى إلى اتخاذ هذه التجارة مهنة أساسية ، يمتنها ، يتقنها ، يمارسها ، يكسب رزقه منها .

يسعى الفريق الثاني هذا إلى رزقه كل يوم ، راضيا بما قسمه الله له من رزق ، مُوسعا كأن أو مُقترا عليه به ، فترى الواحد راضيا بالدينار ، وممتنا للقنطار ، قانعا بالقليل ، راغبا بالكثير

### إلى الفريق الثاني أتوجّه بحدِيثي وإليه أسبرّ خفايا قلبي

الفريق الأول لا أعرفه ، أنا براء مما يفعل . أمقت غنى الظروف والمناسبات . أحبّ جني فكري . أستلذّ رغيفا دَوْرته يداي .

أن تكون البورصة مهنتك ، يعني نجاحك في أن تؤمن دخلا ثابتا لك منها ، دخلا يكون ثمنا لمجهود فردي فكري وروحي في أن ، دخلا يتراوح بين القلة والكثرة بحسب ما منّ الله عليك من رصيد مادي ، وما وسّع عليك به من حنكة ودراية وذكاء .

أن تكون البورصة مهنتك ، يعني بكل بساطة أن تكسب منها رزقا . ولتكسب منها رزقا ، لا بد أن تحقق منها ربحا . ولتحقق منها ربحا ، لا بد أن تمنع عن نفسك الخسارة .

### نعم أخي المتعامل

لكي تنجح في تحقيق الربح في هذا السوق الهائل العجيب ، يجب أن تبدأ من حيث انتهى غيرك - قصدت من حيث فشل - ، يجب أن تهتمّ في الدرجة الأولى بمنع الخسارة . كلّ خسارة ، كبيرة كانت أو صغيرة . فأن نجحت في ذلك ، فقد نجحت في المرحلة التالية ، عنيت تحقيق الربح .

### نعم أخي المتعامل

**إليك سرّي:** " أن تحقيق الربح يبدأ من النقطة التي لا يجوز أن تصل إليها ، وليس من النقطة التي يجب أن تصل إليها . "

أن السواد الأعظم من المتعاملين يبدأ مع هذا السوق بالبحث عن الوسيلة المثلى التي تحقق لهم الربح . أنهم يسعون إلى دراسة كل المؤشرات المتوفرة ، الكل يبدأ بالبحث عن وسيلة تؤمن له فهم أسرار الدفاع والمقاومة السحرية .

الكل يريد أن يشترك بسباق باريس داکار .

السواد الأعظم من المتسابقين يسعون إلى امتلاك أفضل سيارة توصل إلى الهدف .

السواد الأعظم يسعى إلى ال **IBM** أو ال **APPLE** .

السواد الأعظم يفخر بال **WINDOWS XP** أو ال **NT**

السواد الأعظم يفضل اليوم الشاشة المسطحة **FLAT DISPLAY**

السواد الأعظم ينطلق من باريس ويريد بلوغ دكار قبل غيره

القلة تهتم بكل المعوقات التي يمكن أن تحول دون الوصول إلى الهدف . القلة أنكبت قبل ساعة الصفر على هذه المعوقات وأوجدت حلا لكل منها .

هذه القلة هي المؤهلة بالوصول إلى الهدف . هذه القلة هي التي وصلت فعلا .

هذه القلة بوسعها أن تصير هي الكثرة .

يصل إلى الهدف من أدرك موقع المنعطف ولم تنحرف سيارته عن الطريق . من استبق وجود حفرة ولم ينزل فيها متسببا بعطل يحتاج إلى ساعات من التأخير . من لم يتجاهل عن قصد وعورة مسافة يعرف مخاطرها .

من لم يركب مراكب هوسه وسار على رمال متحركة . في السوق سباق ولا أمر .

ليس بالضرورة أن يكون النصر من نصيب الأسرع . النصر هو غالبا من صنع الأذكي ، الأدهى ، . ألاحظ يمكن أن يكون من نصيبك مرّة لكنّ عقلك وفطنتك معك دوما .

### أخي المتعامل

أن روح نخوتنا العربية ، وأعراف فروسينا العربية ، وذهنية بطلنا عنتره ، لا فائدة لها في هذا المكان . نصحت واحدا من محدثي مرة بشعر عربي شاع واشتهر إلى أن صار مثلا ،

قلت :

ألعقل قبل شجاعة الشجعان ----- هو أول وهي المحلّ الثاني

أعجبه كلامي كقول ، أثنى عليه ، أيدني في ما أرى ، هنأني على مبدأي

مضت دقائق خمس ، خاطبني بقوله : راهنت على صفقة كبيرة ضد الدولار في الصباح  
أكون قد خسرت كل ما في حسابي أو أكون قد ضاعفته

سألته : هل راهنت ضد الدولار ؟ أم تراك بعث الدولار ؟

أدرك صاحبي ما رميت إليه . لم يجبني . خفت عليه

عاد في الصباح ليقول : ليثني عملت بما أشرت علي

لم أفاجأ بما أسرّ إلي . واسيته . أمّلت أن يفلح في التغلب على هوسه .

مُحدّثي كنت قد حدّثته بمشهد قلّ من لم يشاهده على شاشة التلفاز. غزال يرعى في مرج أخضر ، هو يتلذذ عشبا طريا ساهيا عن كلّ ما سواه . على مسافة غير بعيدة أسدّ يتربص اللحظة المناسبة للانقضاض ، هو يمني النفس بلحم طري منصرفا عن كلّ ما سواه . في السماء جماعة من الكواسر تبحث عن حصّة في رزق قد يكون المولى الدخّر لها في جعبة كرمه وإحسانه

اللحظة دنت . الأسد ينقضّ . الغزال ينهار . جماعة الأسود تشارك . جماعة الطير تنزل إلى الأرض . تتجمع على بعد أمتار قليلة . هي تعرف قدرها . تعرف أنها غير مدعوة . تقدّر الخطر .

البعض منها يغلبها طمعها ، تسيطر عليها شهوة غريزية ، تندفع إلى المغامرة ، تحبّ المخاطرة ، تقترب من الفريسة مستغفلة شبلا ، تلتقط حينما ما تستطيعه من رزق ناجية من شرّ انتقام ، وتقع حينما في وزر جنونها فما تصيب إلا جروحا في عنق أو جناح عوضا عن نصيب في وليمة .

الطيور المجربة تتصبر وتنتظر . هي تعرف أن ساعتها لم تأت بعد . هي تراقب بدقة العالم الفهيم . هي تدرك أنها ستصيب من الغذاء ما تحتاج إليه . هي لا تطمع بأكثر مما تحتاج إليه دقت الساعة . شبعت الأسود . انصرفت عن المكان . تسابقت الكواسر إلى الفريسة . نالت كلها ما تحتاج إليه ، كل بحسب قدرته وحاجته .

أخي المتعامل . أن شئت أن تلقى نصيبك في هذا السوق ، عليك :

1 - بالدرجة الأولى أن تسعى بكل ما أوتيت من حيلة وقدرة وحنكة ، حتى لا تكون الغزال .

2 - بالدرجة الثانية أن تقتنع بكل جوارحك ، وتدرك بكل مداركك ، أنه ليس باستطاعتك أن تكون الأسد ، هذا دور غيرك من اللاعبين .

3 - بالدرجة الثالثة أن تعرف أنه قدر لك أن تكون الطير الكاسر في هذا السوق ، فتشكر الله على نعمته ، وتراقب بدقة جماعة الطير في هذا المشهد ألتفازي ، وتركّز على كل حركة من حركاتها ، وتعمل على التمثل بها ، وتقليد كل تصرفاتها

أن غامرت فكن طائرا سريع الحركة ، يحسّن الاستعانة بجناحيه أن خائته قدماه ، كن حريصا على منع الخسارة ، أو في أسوأ الأحوال على تقليلها . وأن لم تغامر فانتظر ساعتك ، إذ لن يفيدك بشيء أن تلبس جلد أسد . الأسود تعرف بعضها

## أخي المتعامل

**أن كنت مبتدئا في السوق فاعلم !**

أن أول شرط لتحقيق الربح في هذا السوق هو تحاشي الخسارة ، التقليل منها ، منعها كليا أن أمكن . وكن على ثقة ، أن نجحت في ذلك ، فأن نصيبك من الربح لا بد أن يكون محفوظا

## أخي المتعامل

أخبرني أحد معارفي قال : لقد سمعت نشرة الأحوال الجوية في الصباح ، كانت تبشر بيوم ربيعي مشمس . بعد ساعتين رأيت الغيوم الدكناء تغطي صفحة السماء . هي تتكاثر بحيث أنها حجبت كل نور من الشمس . ظللت واثقا بان خطر العاصفة بعيد .

ألم يؤكد مذيغ الأخبار في الصباح أن النهار سيكون ربيعيا بامتياز ؟

لقد كنت أحمقا ، وما عرفت ذلك إلا بعد أن تبللت ثيابي ، وعدت إلى منزلي في منظر جردٍ يخرج لتوه من بركة ماء أسنة

كُن شديدا في التنبيه ، سريعا في القرار ، حازما في التنفيذ

**إياك والعناد ! إياك وبلادة الذهن !**

## أخي المتعامل

أن مصير صفقتك يتحدد فور فتحها ، بل قبل فتحها .

**إعلم وبخاصة أن كنت مبتدئا** أن فتحت صفقة ودخلت بها السوق دون أن تكون قد حددت كل ما يحيط بالصفقة من مخاطر، ومن حظوظ ، فأنت قد ارتكبت أشد الأخطاء ، ووقعت في أخطر المحظورات

**إعلم وبخاصة أن كنت مبتدئا** أن قدرتك الذهنية تكون حرة من كل قيد ، متحررة من كل ضغط ، قادرة على كل قرار ، عارفة بكل قاعدة ، واعية لكل خطر قبل أن تفتح الصفقة وتصير داخل اللعبة . فأن فعلت

**فاعلم وبخاصة أن كنت مبتدئا** أن قدراتك العقلية هذه يختلف مردودها ، فهي لا تلبث أن تصير أسيرة المشاعر المدمرة ، ولا يمكن لها أن تلبّي النداء ، أن أنت شعرت بحاجة ماسة لعونها

خطّط لصفقتك قبل فتحها ، حدّد مسالك الكرّ ، أرسم مخارج الفرّ ، واحرص على أن يكون هدفك الأول في كلّ ذلك : **منع الخسارة بأي ثمن**

### أخي المتعامل

هذا غيضٌ من فيضٍ . ولنا في الأمر كلامٌ وفير . أرجو لك التوفيق كلّه والخير كله

## كيف يكون اتخاذ القرار ؟

اجعل لحظة اتخاذ القرار نتيجة تحليل وتدقيق اجعلها خلاصة تشوّف وتكشف لا دُفعة شهوة جامحة لتحقيق ربح أو شحنة رغبة متمكنة لممارسة لعبة البوكر

حادثني أحد معارفي ، قال :

ما فتحت عملية بيع أو شراء إلا و تتحكم بي فور فتحها شعورٌ غريبٌ ، يكون أحيانا دغدغة ناعمة واثقة مريحة واعدة ، فيدخل الأمل إلى نفسي ، والراحة إلى أعصابي ، وأجدني مستلقيا أراقب السوق بكل هدوء ، وهو يجري كميّاه سبيل صافٍ في الاتجاه المُراد .

وإذا الربح يتحقق بسهولة ، ويزداد بمرونة . يا لها من لحظات !

ويكون هذا الشعور أحيانا في اللحظة التي أفتح فيها العملية شعورٌ تشككٍ وترددٍ وتخوفٍ ، يكون شعورا تشوّبه الضبابية ويغلفه التشويش ، أسمع صوتا من أعماق يناديني :

لا ! لا تفتح هذه العملية

هو صوت تشوّفي وتكشّفي . أعرفه جيدا . أكرهه ، لأنه لا ينصاع لي . أمقته ، لأنه يعاندني  
دوما ، ويقف حائلا دون تنفيذ ما أخطط له . أسارغ إلى إسكاته . أقتله في أعماقي . أخنقه في  
مهده . أفتح العملية رغما عن أنفه . أزرع في غرفتي خطوات تخايل وشغف .

### وتمرّ لحظات .

وتدقّ لحظة الحقيقة . يتسرب الندم إلى نفسي . أدرك أنني أخطأت . لقد فعلت ما لم يكن عليّ  
فعله . لقد فتحت الصفقة إشباعا لرغبة ، وإطفاء لنار الطمع ، وإخمادا للهيب شهوة . هذه هي  
الحقيقة .

تدقّ لحظة الحقيقة بعد دقائق على فتحي العملية ، وأحيانا بعد ثوان . ولكن بعد أن يكون  
الأوان قد فات .

لقد فتحت العملية لأنني انتظرت طويلا . انتظرت منذ الصباح ، انتظرت اللحظة التي يجب عليّ  
أن أنقضّ فيها على السوق ، اللحظة التي أعرفها جيدا ، اللحظة التي طالما حققت لي الأرباح  
، الكثير الكثير من الأرباح .

ولكن انتظاري طال . اللحظة لم تأت . غلبني طمعي . نسيت كلّ ما كنت قد رسمت لنفسي من  
حدود . أهملت مبادئ تشوفي وتكشفي . دخلت المعركة دون سلاح . أنا أعرف أنني خاسر .  
وهكذا يكون . صفقتي خاسرة ، لا أمل منها يرتجى .

أنهى محدثي كلامه . صعد نفسا كأن قد احتبسه صدره . طأطأ رأسا كأن قد رفعه في سريره .  
تحسّر على علة لا يجد لها دواء .

### رأيت من واجبي مواساة محدثي ، قلتُ:

وأنا أيضا ينتابني هذا الشعور ، وكلّ عامل في هذا السوق ينتابه هذا الشعور .

أنا أيضا أعيش هذه اللحظات ، وكلّ عامل في هذا السوق يعيش هذه اللحظات .

أنا أيضا أبلغ نفس المبلغ ، وكلّ عامل في هذا السوق يبلغ هذا المبلغ .

أنا أيضا أدخل السوق ، وسرعان ما أدرك بعد دخولي ، أن كأن من الصفقة ربحٌ يرتجى ، أم  
أن كأن منها خسارة لا بدّ من تأديتها .

أدرك ذلك غالباً لحظات بعد فتحي العملية . أدركُ ذلك في اللحظة التي يكون فيها الفكر قد تحرر كلياً من وسوسات شيطان الطمع ، وتقلت نهائياً من هلوسات غليان الجشع

قلت ذلك لمحدثي مواساة له وتخفيفاً عنه ، ورفقاً به

ولو وهبت لي الحدة الواجبة في الكلمة ولو قدرت لي القسوة اللازمة في الموقف

ولو رُميت باللامبالاة تجاه مشاعر محدثي

لو كان لي كل هذا ، لكنت صدقت محدثي القول ، ولكنت أضفت :

كأن ذلك يحدث لي في أول عهدي بهذه التجارة ، أما اليوم فهو نادراً ما يحدث لي

ولو أنني قلت هذا ، لكان عليّ أن أضيف غير مماثل :

وأنت أيضاً بعد فترة من التمرس والدربة والدراسة ستكون متحرراً من هذه الآفة بإذن الله وعونه

### تكملة : صفقات المتعة

وما هي إلا لحظات حتى فعل جوابي في نفس محدثي ما شئت له أن يفعل ، فبان الارتياح على محياه ، وأشرق وجهه ، وعلت الابتسامة ثغره ، وعاودته الرغبة في معاودة السرد ،

قال :

أعرف لحظات تتحكم بي فيها رغبة جامحة في دخول السوق ، وتتملكني أحاسيس غريبة لا يسهل علي التملص منها . أحاسيس تملأ علي مشاعري ، وتشل أفكاري ، وتعطل كل قدرة في علي التحليل . أحاسيس تستحيل صوتاً ، بل أصوات ، تطن في إذني :

الآن الآن اشتر علام تنتظر ؟

ودون إرادة مني ، ودون شعور واع ، - وهنا تكمن المشكلة - أجد نفسي قد ضغطت علي حيث يرسل أمر الشراء إلى السوق ، وتتم لي العملية . وما أن تتم لي العملية ، حتى أبدأ

بالخوف منها ، وأشرع في كرهها . وما من عملية مكروهة يمكنها أن تحقق الربح ، هي ساقطة لا مهرب من ذلك .

الأحاسيس هذه تحملني إلى طفولتي ، إلى الفرحة التي كانت تمتلكني أن فزت بلعبة جديدة ألهو بها ، هي تذكرني بالنشوة التي كانت تتحكم بي عندما كنت أركب دراجتي الصغيرة ساعيا لإظهار مقدرتي . هي تذكرني بفترة شبابي ، في أول عهدي بالقيادة ، بالمتعة التي كنت ابحت عنها وراء مقود السيارة ، فخورا بقدرتي على توجيهها حيث أشاء ، مزهوا بتمييزي عن أقراني وتقديمي على رفاقي .

هذه اللذة ذاتها ، وهذه المتعة ذاتها ، وهذه النشوة ذاتها ، وهذه الفرحة ذاتها ، هي التي أبحث عنها الآن دون وعي مني ، في بحثي عن صفقة أفتحها . هي لذة التغلب على شيء ما ، هي متعة التميز عن شيء ما ، هي نشوة امتلاك شيء ما ، هي رغبة تحقيق الغلبة والنصر والامتلاك .

هذه اللذة ، وهذه المتعة ، وهذه الفرحة التي أبحث عنها ، كلما كانت هي السبب في فتحي لصفقة ، كانت الصفقة خاسرة لا مُحال !!

**نعم أنا اعرف بيت الداء ولا أجد له الدواء !**

أنا اعرف أن الصفقات التي أفتحها إرضاء للذة ، وإشباعا لرغبة ، وتحقيقا لنشوة ، إنما هي كلها صفقات خاسرة . أنا اعرف ذلك ، ولا أستطيع للبلية ردا

**تكلمة : صفقات الحظ**

أنهى محدثي السرد ، مال إلى فنجان كان قد نسيه على طاولة مجاورة ، ارتشف منه شيئا من القهوة ، صمت برهة ، ثم قال :

أقرأ أحيانا تقارير الصحف الاقتصادية ، أبحث فيها عن المؤثرات التي يمكن أن توجه السوق أو تتحكم فيه ، أدقق في كل خبر وكل نبأ ، فلا يلفت ناظري شيئا بعينه ، ولا يرجح في تقدير رأي على رأي .

أعد إلى التحليل الفني وأبحث فيه عن ضالتي . أريد صفقة تقنعني وأضمن الربح فيها . أدقق في كل المؤشرات . أرسم الخطوط وأحدد مناطق الدفاع والمقاومة . لا يلفت ناظري وجود حالة تستحق الوقوف عندها . حالة يصعب علي وصفها ، لكنني أعرفها، أعرفها جيدا ، فيما لو رأيته . حالة أصر على العثور عليها الآن، ولكنها تعصي علي . أستنفذ صبري .

أقول هذه مقاومة تبدو لي جيدة . أجرب البيع عليها . وأفتح بيعا عليها .

أفتح عملية البيع بعد أن أكون قد أدنت نفسي من فمي ، دون شعورٍ مني .

أما قلت أجرب البيع عليها .

أليست التجربة ضربا من ضروب الحظ ؟

أليس الاتكال على الحظ أسوأ أبواب التعامل وأشدّها خطرا ؟

بلى هو كذلك . أنا أعرف ذلك . ورغم معرفتي ، لا أقوى على التملك برغبتني ، فأقع في الفخ .

صفقتي حظها في الربح قليل . هي صفقة حظ .

توقف محدثي عن الكلام ، ونظر إلي كأنه يطلب رأيي في ما سمعت ، لم يأنس في رغبة في التعليق ، عاودته الرغبة في الحديث

**تكملة : ألهرامي بالمرصاد**

كنت قد تركت صديقي في الجلسة السابقة واقعا في فخ صفقات الحظ ، عارفا أن الربح الممكن منها نادر وقليل ، متوقعا تعليقا مني على ما سرد ، غير ظافر بما توقعه .

وعدت فالتقيته في هذه الجلسة على ما تركته فيه من هم ، وبما هو عليه من غم . أن شيئا لم يفلح بعد في جعله على الدرب السليم ، ولا هو نفع في حمله إلى الهدف القويم

**أكمل محدثي سرده قال :**

سمعت في الأسبوع الفائت خبرا ينبئ بأن الدولار يتعرض لضغط هائل بفعل إعصار

## " كاترينا الذي ضرب ولاية لويزيانا "

أدركت أنه من الصواب أن أكون في السوق بانعنا للدولار . أسرعت إلى حسابي . أمرت ببيع عشرة عقود دفعة واحدة . حددت 50 نقطة وفقا لها . مفضلا عدم المخاطرة بما قد يفاجئني من أمور .

شعرت بكوني قد أديت واجبي بكل أمانة . جلست هادئا ، منتظرا ما سيكون .

الدولار يرتفع ببطء .

أقول : دقائق وتنقلب الصورة . لا بد من تحقق ما رسمت له .

الدولار يتابع الزحف ارتفاعا .

أقول أترك الجهاز لفترة ، رحمة بأعصابي .

أحدُ هدفا لصفقتي . أغيب ساعة . أعود . أجد الدولار وقد أنخفض أكثر مما رجوت له أن ينخفض . يأخذني الطمع . أندم لتحديد هدف لصفقتي .

أقول ليثني أبعدت الهدف أكثر مما فعلت .

أتلفه لرؤية ربحي المحقق . أبحث عنه في خانة الصفقات المقفولة . أتحضر للخبر السار . أصاب بصدمة .

يا لخيبتني !

لقد سرقها السوق مني قبل أن يتراجع . لقد سقط الستوب وضاع كل شيء .

أرمي محدثي بنظرة . أريدها مواساة ، ويظنها شماتة . يأخذ الغيظ . يثور ، يصيح .

أهدئ من روعه .

أقول : كأن تحصل معي في أول عهدي بالتجارة ، يوم كنت أحتمي وراء حليف خائن ،

أسمه الستوب . كنت أثور وأشتم وأهدد وأسعى إلى الثأر . ألمؤكد أنني لم افلح مرة في الثأر من السوق . الغلبة دوما له . يعطيك راضيا . ولا يعطيك مطلقا مرغما .

**تكملة : النزول في المحطة الخطأ**

صمت محدثي مرة جديدة . بدت علامات القهر على محيآه . رأيت أن استفزّه ليكمل السرد .  
فعلت . اتهمته بالفشل . قلت : دع ما ليس لك أعط خبزك للخباز

لعل محدثي أصيب في كبريائه . عاد فوراً إلى السرد .

نجحت في ما رميت إليه . بلغت مقصدي

قال :

مضى علي وقت غير يسير مع السوق ، صرت أحسّ غالباً أنه مني ، وأني منه . بتت أشعر  
بقدره علي فك رموز كانت تعصي علي في ما مضى

أنا أراقب تحركات بعينها . أنتظرها . أشعر بنبض في السوق اعتدت عليه .

أعرف أن هذا وقت شراء . أسمع هاتفاً داخلياً يهمس إلي

الآن الآن علام تنتظر ؟

هو يدفعني ، يزرع الثقة في نفسي ، ينزع كل شكّ منها .

أراني مقداماً . أعمل ما يجب عمله . أنتظر . لا يخيب ظني . تسير صفقتي في الربح المرتجى .  
أحقق نقاط عشرة ، ثم خمس عشرة نقطة . تزداد دقات قلبي . يملأني شعور بالخشية  
والرغبة . خشية من فقد ما تحقق ، والرغبة بالحفاظ على برهان نجاحي .

بلا شعور مني ، وبحركة تنطلق من لأوعيي ، وبقرار متسرع ارتجالي أكسر به كل ما أكون  
قد رسمت من خطط ، أعمد إلى إقفال الصفقة ، مهللاً للخمس عشرة نقطة المحققة ، مفضلاً  
إياها على النقاط المئة التي أشعر أنها آتية .

أقول عصفور باليد خير من عشرة على الشجرة

أما هاكدا علمونا في المدرسة الابتدائية ؟

ومن يحقق نقاط عشرة ، ألا يستحق كأساً من الشاي ؟

وما أن ارشف الرشفة الأولى حتى يبدأ السوق بالجري ، نقاطي العشرة كانت ستكون خمسين  
، لو أنني لا أزال صامداً ، وبعد لحظات ، كانت ستكون مئة ، و مئة وخمسين ، يا لحظي  
التعس .

أغضب وأثور . أقفل الجهاز . أخرج من البيت إلى حيث لا سوق ولا تجار في سوق .

يتوقف محدثي عن الكلام . أتقصد ألا أؤدي مشاعره . أحاول أن أخفي عنه ابتسامه . أخشى  
أن يسيء فهمي . لا أستطيع !

**أحول الابتسامة إلى ضحكة مدوية . استدرك قانلا :**

وأنا أيضا في أول عهدي كنت أعيش هذه اللحظات .

**الصعود في القطار الخطأ .**

وهذه غلطة الغلطات ، قد تكون مدمرة ، سردها لي محدثي ، و ساسردها لمن يحب الاتعاظ في الحلقة التالية

**تكملة : السفر في القطار والاتجاه الخطأ .**

ويعود محدثي إلى سرد وقائع جولة جديدة من جولاته مع السوق

**يقول :**

بعد هذه الحادثة ، أو بعد حادثة مشابهة ، أخذ على نفسي ألا أقفل صفقة إلا في الوقت والمكان المحددين لها ، وأن لا أدع الستوب اللعين من الإيقاع بي .

أتحين فرصة أراها مناسبة. الأخبار اليوم تشير إلى إمكانية تفوق اليورو على الدولار، بيانات أميركا لا يرى المحللون لها تأثيرا إيجابيا على الدولار . أفتح صفقة شراء على اليورو ، أزيد عقودها أكثر من صفقة أمس ، أحدد كعادتي للصفقة هدفا ، أتردد في تحديد الستوب ، أعود فأقرر تحديده تحسبا لطارئ كارثي .

أديت عملي ، وما عليّ الآن إلا الانتظار . أتربق السوق وفي نفسي رغبة بالانتقام من السوق على فعلته السابقة بي ، أنوي مسبقا عدم السماح له بسرقة صفقتي مني بأي ثمن .

في البدء تسير صفقتي بحسب ما اشتهيت ، أحقق منها عشرين نقطة في دقائق قلائل ، أقرر ألا أقع في ما وقعت به بالأمس من خطأ ، أقول لن أقفل صفقتي قبل بلوغ الهدف .

في هذا الوقت يصدر تصريح عن عضو في المركزي الأوروبي ، هو يحذر من تباطؤ في النمو بحيث يكون قاصرا عن بلوغ الهدف المحدد له . بعد دقائق يرد نبا فشل المحادثات بين الحزبين الكبيرين في ألمانيا لتأليف الحكومة الجديدة . يرتد السوق في الاتجاه المعاكس . أعرف أنه من الأفضل أن أعمد إلى منع الخسارة عن صفقتي .

أحاول التحرر من الأجواء التي كنت أعيشها لحظة فتح الصفقة ، أحاول التخلص من دغدغات الأمل في إمكانية ردّ الخسارة التي تكبدتها بالأمس ، من الثقة الراسخة في كون هذه

الصفقة مميزة ، وهي كفيلة بالتعويض لي أن أنا صمدت فيها حتى النهاية . لا اقوي على ذلك !

أتعلق إذن بصفقتي ضاربا عرض الحائط مرة جديدة بقاعدة ذهبية كنت قد تعلمتها ، وهي تقضي بضرورة تغيير رأيي في اللحظة التي ترد فيها أخبار مستجدة ، أو تبدو على الشارت مؤشرات جديدة ، تحتم عليّ أن أعدل المخطط الذي أكون قد انطلقت منه .

أتعلق إذن بصفقتي مستعيضا عن الحكمة بالرغبة ، وعن الحنكة بالأمل ، وعن الاقتناع بالعناد ، وعن الموضوعية بالهوس .

**وكيف لي أن أحقق ربحا أن كانت هذه حالتي !**

ويعود السوق إلى المستوى الذي فتحت فيه صفقتي ، ويشد أمني بأن الارتداد سيكون قريبا . أقول في نفسي

لن أضيع الصفقة ، سأصمد ولن أكرر غلطة أمس

ولا يفلح محيط فتح الصفقة على وقف التراجع الذي يتتابع . تحقق صفقتي خسارة عشرين نقطة . ألوم نفسي أشد اللوم .

أقول : لو أنني جنيت عشرين نقطة ربحا ، أما كان أجدي لي وأفيد ؟

ومن اللحظة التي أ طرح فيها هذا السؤال ، تسوء أحوالي ، وتزداد كل لحظة سوءا .

السعر يقترب من الستوب الذي أكون قد حددته .

أقول ألغي هذا الستوب ، لا بد للسوق أن يرتد في الاتجاه المعاكس ، لن أدعه يسرق صفقتي مني .

ألغي الستوب على أمل أن يتم ما أرغب فيه ، وليس على ثقة أن يتم ما رسمت له .

ألغي الستوب إذا ، أ الستوب الذي أكون قد حددته في لحظة وعي سليم مخطط ، ألغيه في لحظة انفعال شعوري مستسلم .

أعرف في عقلي المفكر أنني ارتكب خطأ لا يُغفر ، أعرف أنني أهم في ولوج النفق المظلم .  
رغم ذلك فأنا لا أقوى على التحرر من قوة الجذب العاطفي الشعوري الذي يشل قدرتي على  
تحويل يقيني إلى فعل ، وصهر عمق معرفتي وقوة إرادتي ، بحيث أكون قادرا على تحويل  
المشيئة إلى قرار، والقرار إلى واقع نافذ .

يجتاز السوق حاجز الستوب .

يتابع اليورو جريه ، وتتابع صفقتي جريها ، في الخسارة طبعا .

لقد وقعت في فخ جديد ، أشد قسوة وأدهى .

مئة نقطة خسارة .

أقول

لن أقفل صفقتي بالخسارة ، سوف أنتظر أن يعيد لي السوق ما سرقه مني .

أقرر الانتظار ، ويطول انتظاري .

السوق لا يعود ، أنا لم يعد بمقدوري إقفال صفقتي الآن. العقود كثيرة ، الخسارة كبيرة .

ما تبقى في حسابي لا يمكنه تغطية تراجع جديد للسوق أن حصل .

أنا ، صرت عاجزا عن التدخل في السوق لأنقذ شيء ما . صار دوري مقتصرًا على التأمل ،  
والمراقبة ، والدعاء . الآن كل شيء بات بيد القدر . الحظ هو الذي سيقدر النتيجة .

ويفعل الحظ فعلته بي . يقرر عني ما كان عليّ أنا تقريره .

يتراجع السوق بعض النقاط القليلة .

تسقط صفقتي في ما يسمى ال مارجن كول ، أي نفاذ الاحتياط اللازم في حسابي لتغطية  
خسارة إضافية

**صفقة جديدة فتحتها !**

**حماقة جديدة ارتكبتها !**

**خسارة جديدة حققتها !**

لو أنني اكتفيت بالربح القليل لحصلت ربحا عوضا عن الخسارة .

لو أنني منعت الخسارة عند مستوى فتح الصفقة ، لكنك قد منعت الخسارة .

لو أنني أقفلت الصفقة على مستوى الستوب ، لكنك وفرت على نفسي هذه الخسارة .

**لو ، لو ، لو !**

كلمة لا يرددها إلا الحمقى ، وها أنا أبرهن مرة جديدة على انتسابي إلى ناديم .

أصغيت لمحدثي في هذه المرة كما لم أصغي إليه في المرات الماضية .

أخذتني بعض من رحمة . رثيت لحاله .

رأيت بمواجهتي نفسا حائرة متألّمة ، تبحث عن النجاح ولا تجده ، رغم كونها قد اجتازت مسافة غير قليلة إليه .

أحسست ولأول مرة رغبة عميقة بمحاورته ، لعلها رغبة مدفوعة بشعور خفي ينبني عادة بوجود إمكانية للمساعدة . الحالة ليست من الحالات الميّنوسة .

شعر هو أيضا بهذا التحول المفاجئ في موقفي .

رأيت في عينيه بريقا لم أعهده في ساعات السرد

**أَيكون قد استبشر بنجاحه في فك الخواتم عن لساني ؟**

**أَيكون قد استبشر بسماع ما قد يفتح له أبوابا تعينه في تلمس الطريق ؟**

لا اعرف أن كنت قد نجحت ، أو أن كنت سأنجح في مساعدة محدثي للخروج من النفق الذي أدخل نفسه فيه .

أنا أعرف بحق أنني سألته وأخبرته ، نبهته و حذرت ، خففت عنه وأشرت إليه ، نهيته عن أمور ووافقتة على أخرى .

لا اعرف حتى الآن أن كنت قد نجحت في إقناع محدثي بصوابية مذهبي وأحقية آرائي .

لا أعرف أن كنت قد بلغت مرادي في خلق شخصية المضارب فيه وخلق شخصية التاجر

**لكنتني اعرف !**

أعرف أنني ما ضننت عليه بالحقيقة التي أعرف .

أعرف أنني ما أخفيت عنه سرا كأن خفيا عنه .

أعرف أنني حاورته

## البورصة: للنخبة أم للجميع ؟ ( 1 )

أنا أعرف جيدا أن مقدمي خدمة التجارة في البورصة وفي سوق العملات **الفوركس** أو أكثرهم على الأقل - يعملون على إقناع كل من يصادفون في طريقهم للإقبال على هذه التجارة ، وإغرائه بكونها أفضل أنواع التجارة على الإطلاق ، وإن هم أبرزوا المخاطر فإنما خضوعا لأحكام القانون ، لا غيرة على مصلحة العميل

أنا اعرف أن بعض هذه الشركات باتت تستعمل خبراء في الدعاية لتعريف أوسع جمهور ممكن على مبادئ هذه التجارة ، فإذا بهم يسمونها مصلحة ، ويبرزون سهولة تعلمها ، وسهولة ممارستها ، وسهولة الربح فيها . وأن هم توقفوا في برامجهم الدعائية لفصل إعلاني ، فالفاصل هو في معظم الأحيان سلعة لا بد من تحقيق ثروة لشرائها ، مثل سيارة رياضية أو شقة فخمة في حي راق

هذا جزء من الطعم بحيث أن الإقناع يصير سهلا : أنت تمتلك مبلغا صغيرا من المال . لشراء السيارة أو الشقة ، أنت تحتاج لمبلغ كبير . ألمبلغ الكبير لا يمكن تكوينه إلا من التعامل في البورصة انطلاقا من المبلغ الصغير . نحن نعلمك وتدربك على الطريقة ؛ يقول مقدم الدعاية

أن ما ينقص هؤلاء المروجين في كلامهم هي كلمة صغيرة اسمها " قد " .

هم يقولون : نحن نعلمك مصلحة تستطيع منها تكوين ثروة

كان عليهم أن يقولوا : قد تستطيع منها تكوين ثروة

ولو قالوا ، لأنخفض مباشرة عدد الزبائن إلى النصف ، وكانت لتكون كارثة بالنسبة لهم.

هؤلاء قوم محنكون ، يعرفون موضع الوتر الحساس ، فيتعمدون الضرب عليه . أسمعهم فأفكر مباشرة بمسوقي البضائع في المخازن الكبرى . يرتبون البضائع التي تلفت نظر الأولاد في الرفوف السفلى من الخزائن ، على مستوى مناسب لعيون الأطفال ، وغالبا قرب صناديق الدفع . يتعلق الطفل بما يراه فتتحاشى أمه حرمانه منها ، استحياء وخجلا من موظفة الصندوق التي ترميها بابتسامة تستعجل فيها قدمها إليها ، فتضم السلعة إلى المشتريات ، وتدفع .

أنا أعرف ذلك وأتحفظ على بعض هذه التصرفات ، وأسعى على الدوام إلى فصل الخيط الأبيض عن الأسود . أنا أوافق على بعض ما يقوله هؤلاء المروجون .

هذا صحيح : قد يمكنك ، أخي القارئ ، تكوين ثروة مما أنت قادم عليه ، ولكن ، قد يمكن أيضا - وبنسبة لا يستهان بها من الخطر أن تفقد ثروتك الصغيرة

حذار ، حذار ، لا تصدق كل ما يقال لك .

كن حريصا لبيبنا نبيها

تجارة البورصة - بما فيها الفوركس طبعا - قد لا تكون مؤهلا لممارستها . أنت وحدك يمكنك أن تقدر ما تقوى عليه ، وما لا تقوى عليه . ووف الموضوع حقه من التفكير والدرس .

هل يعني أن تجارة البورصة لا تزال اليوم في عصر الانترنت للنخبة ولا علاقة للعامة فيها ؟

هل يعني أنك حسمت الموضوع قبل البداية بالبحث ؟

هل هذا ما تريد أن تقوله لنا ؟

أكاد أسمع آلاف الأصوات المعارضة ، ومن ضمنها العشرات المتضررة الشاتمة !

- نعم أخي القارئ أنا أعني ما أقول

أرى الكثيرين مؤهلين لهذه التجارة ، وأرى الكثيرين أيضا غير مؤهلين لها .

أرى أن تجارة البورصة هي للنخبة ، لن أخفي قناعاتي ، ولكن نخبتي هي غير النخبة المتعارف عليها . النخبة التي أعتزف بها لها مميزاتها ، وهي ، هي وحدها المؤهلة لتعلم هذه التجارة ؛ وهي ، هي وحدها المرشحة للبراعة في ممارستها .

أن رغبت بالتعرف على نخبتي تابع قراءة البحث واسأل نفسك في آخر المطاف عما إذا كنت واحدا منها ؛ وأن لم ترغب ، فأنصرف عن موضع لا شأن لك فيه لتوفرَ على نفسك جهدا ، وأقلع عن تجارة لم تولد لها فتوفرَ على جيبك خسارة

أقول هذا ، وأنا عارف أن الشتيمة ستكون من نصيبي من ناحية صيادي العملاء الباحثين عن رزقهم كيفما كان .. المعذرة

أنه لمن السائد عند العامة من الناس ، كما عند عليّة القوم منهم ، أن العمل في البورصة ، وامتلاك فنونها هو مدعاة للفخر والاعتزاز .

كم رجلا شمش برأسه زهوا ، ورفع أنفه اعتزازا ، أن هو شاء الرد على سائل خطر له أن يستفسر منه عن نوع عمله

**فيقول : أنا أعمل في البورصة !**

كم امرأة أعاظت امرأة ، إثارة لمشاعر الغيرة في نفسها ، باستعجالها الحديث عن الأعمال ، ووسائل الكسب

**فقط لتقول : أنا زوجي يعمل في البورصة !**

**البورصة البورصة البورصة يا لسحرها !**

أنا أعمل في البورصة . أنا زوجي يعمل في البورصة

**هل يعني ذلك : أنا أعلى منك شأنًا أو زوجي أعلى من زوجك شأنًا ؟**

هل العمل في البورصة يعني مباشرة :

نحن نفوقكم مرتبة و نعلوكم قدرا ؟

هل يعني نحن من النخبة وأنتم من العامة ؟

سؤال جدير بالطرح ، وبالإجابة ، لكنه من الحرج بمكان .

حسنا لنأت الأمر من باب آخر

### نقل : من هي النخبة ؟

لا يخفى أن البعض يرى في النخبة طبقة المستنفذين ، المسكين بالثروات ، المصيبين للغنى ، القادرين المقتدرين ، الأمرين الناهين . هم في الغالب أولي الأمر وأصحاب القرار .

البعض الآخر يذهب في تحديده للنخبة بحصرها في طبقة من المؤهلين علميا ، باكتسابهم معرفة تبقى عصية على غيرهم من أبناء العامة ، وهم بذلك يوفرون لأنفسهم أسلوب حياة متميز يوصف عادة بالرفاهة والترف . هؤلاء المسكين إذا بمفاتيح المعرفة هم بنظر الجميع أقدر على بلوغ قمة ، وأبرع بتحقيق ثروة ، وأسرع في بلوغ هدف . هؤلاء إذا بحسب المفاهيم السائدة هم النخبة .

### هل نسلم بهذا القول ونقبل بهذا المذهب ؟

هل يصح فعلا حصر النخبة بمن امتلكوا العلوم والمعارف العالية ، أو بمن امتلكوا الثروات والنفوذ وفرض القرار ؟

حسنا ، لنترَو قليلا في أحكامنا ، ولنتلمس بهدوء طريقنا .

أن سلمنا جدلا بأن الفئات السابق ذكرها هي نخبة الخلق وأميزها فماذا نقول برجلين :

برجلين اثنين ، متعلم وأمي **والقصد هنا رجل أو امرأة طبعا** صادفا نملة تناضل في سحب حبة حنطة ، فتعمد الأول أن يدهسها تحت حذائه واجدا في ذلك لذة جهنمية شهوانية ، وتحاشى الآخر أن يؤذيها شاعرا في ذلك بلذة سماوية ناعمة . ألم يمتلك الثاني كل الشروط التي تؤهله لأن ينتسب إلى نادي النخبويين ، بينما افتقر إليها الأول على تعلمه وتمدنه ؟

برجلين اثنين ، أمي ومتعلم **والقصد هنا رجل وليس امرأة** - سمعا كلاهما عصفورا يطلق تلاحينه على غصن شجرة قريبة ، فطرب الأول للنغم ، وتفاعل مع اللحن إلى حد السمو ، فإذا

هو يرتقي من سماع الترنيمية إلى حد رؤية موسيقاها تتمايل تقاطيعها ألوانا عبر الأثير ؛ أما الآخر فما رأى في العصفور المسكين إلا كتلة من اللحم ، تطحنها أضراسه وتذوب في لعبه ، فتمنى لو كان يحمل بندقيته . رجلان اثنان ، أمي ومتعلم ، ألم يمتلك أولهما كل الشروط التي تؤهله أن ينتسب إلى نادي النخبويين ؟

حسنا لن نطيل ، ألفضاء هذا رحب ، وللطيران فيه لذة ، لكن لنعد إلى أرض البشر ونعالج موضوعنا .

هل يجب أن يفهم من كلامي أن الرجل الذي تعمد إبعاد قدمه عن النملة هو مؤهل للعمل في البورصة ، بينما زميله الذي داسها بحذائه يفترق بالمقابل إلى المعطيات التي تؤهله لذلك ؟  
أو هل أريد الإيحاء بأن من وُهب نعمة رؤية لحن الكناري وليس فقط سماعه هو الذي سيكون بمقدوره ، ودون سواه ، سماع ما يختبئ وراء رموز الرسم البياني لليورو أو الدولار من أصوات ؟

لا ، لست من السذاجة ، أخي القارئ ، بحيث أظن أن بإمكانك أن تقبل مثل هذا الإدعاء ، ولكن ، أستطيع أن أؤكد بكل أليقين ، وبكل الثقة والخبرة والمعرفة والممارسة ، أن الرجلين المذكورين هما أقدر من غيرهما على فهم ما يصعب فهمه ، وإدراك ما لا يستساغ إدراكه ، واستيعاب ما يثقل استيعابه . هما أقدر على كل ذلك لما وُهب من نعمة ، وما أوتيا من هبة ، وما خُصا به من مكانة ، وما فُتح لهما من أبواب .

وبعد، فمن هي النخبة إذا ؟

وكيف لنا أن نحدد شروط الانتماء إليها ؟

ومن هو القادر أن يدخل إلى حيث نحن ؟

غريب أمر هذا البحث ، فهو يحملني تباعا إلى استطرادات . ثمة حادثة لفتتني ولن أمر دون التوقف عندها .

ما زلت أحمل ذكرى قديمة من زمن دراستي الثانوية . أستاذ الأدب العربي كان وقتها من المميزين العقلانيين الموضوعيين الباحثين دوما عن الحقيقة ، باعتماد المناهج العلمية القائمة على المقارنة والقياس والاستنباط . كان رحمه الله - بحسب ما ذكرني له - من نخبة النخبة .

حدثنا يوما عن شاعر عربي قل من طلاب المدارس الثانوية من لا يعرفه قال :

ابن الرومي هو..... كأن شاعرا مبدعا ..... ويقال أن وزير المعتضد القاسم  
بن عبيد الله كأن يخاف من هجائه فدرس له طعاماً مسموماً فمات

من قصة ابن الرومي كلها تهمني فقط الجملة الأخيرة . هذا ما ورد في كتب الأدب كلها .  
هذا ما تعلمه طلاب الأدب كلهم . الوزير خاف من هجاء ابن الرومي فدرس له السم فمات .  
أستاذ الأدب العربي الذي أقدر ، توقف عند هذه الحادثة . رأى فيها خلا . هي تناقض منهجه  
العلمي . لم تقنعه . مضى يبحث عن كلام مقنع . وجد التفاصيل التالية الثابتة :

لابن الرومي قصيدة أبدع فيها في وصف الحلوى ، وبدا منها مقدار حبه لأصنافها ،  
واستساغته لأنواعها : منطلق جيد للبحث والتدقيق المنطقي . المنطلق للبحث عن الحقيقة هو  
من كلام قاله المغدور- المفترض - نفسه ( قصيدة شعر )

العوارض التي نقلها المؤرخون عن مرض ابن الرومي قبل موته ومرحلة احتضاره ، تقارب  
، أن لم نقل تطابق العوارض التي تصيب مرضى السكري في مثل هذه الحالات : نقطة ثانية  
تدعم البحث العلمي .

ابن الرومي كأن معروفا بحبه للوحدة . هو ككل الرومنطيين مكتئبا . زاد من حاله فقدّه  
لأولاده الثلاثة واحدا تلو الآخر . كأن يقلل داره أياما على نفسه فلا يخرج منها . كأن يحب  
الحلوى ويأكل منها كلما سنحت له الفرصة ، لم يكن يقوم بأعمال جسدية تتطلب مجهودا ، كل  
هذه النقاط تجعل من إصابته بالسكري احتمالا عاليا .

مرض السكري لم يكن معروفا في ذلك العصر . التفسير الأقرب للتصديق بالنسبة لناقلي الخبر  
من مؤرخين ورواة : خوفٌ من الهجاء ، مؤامرة ، دس السم ، الموت .

تفسير أستاذي الذي أظنه واحدا من الذين زرعوها في نفسي حب البحث المنهجي  
الموضوعي العلمي في تفسير النتائج الصادرة عن مسببات . والذي لازمني طيلة حياتي -

هو إذا :

وزير المعتضد أراد أن يأمن شر هجاء ابن الرومي المحتمل ، فلجأ إلى إكرامه والإفراط في  
إطعامه ، فقدم له أشهى الحلويات وأغناها بالسكر . الرجل الذي نقدر إصابته بالسكري ، أكثر  
من طعام يُمنع أليوم منعا تاما عن كل مصاب بهذا المرض . فكأن أن وافته المنية .

الفارق كبير بين الاحتمالين : احتمال الاغتيال ، واحتمال الإكرام

أنا لا أتردد أبدا في ترجيح الاحتمال الثاني ، ليس حبا بمن أطلقه ، بل احتراما لمبدأ الاعتماد  
على العقل في كل أحكامنا .

أنا لا يهمني اليوم سبب موت ابن الرومي ، أنا لا أتوقف عند حادثة جرت منذ قرون ، سيان عندي أن كان خبر المؤرخين هو الأصح أم تحليل أستاذي ، أنا أهتم فقط إلى طريقة جديدة علمية في التفكير والبحث والتدقيق قبل إصدار الأحكام .

أنا على يقين بأن أستاذي لمادة الأدب العربي منذ ما يقارب الأربعين عاما ، كأن سيكون تاجرا مبدعا في البورصة لو قدر له أن يتعرف على هذه التجارة فيمتنها .

### آه منك أمتي !

منذ أربعين عاما ، سمعت هذا الكلام . لو أنك اعتمدت منذ أربعين عاما مثل هذا المنهج في اختيار نُخبك ! ترى أين كأن سيكون مقامنا اليوم ؟

### آهاتي عليك أمتي !

وإلى استطراد ثان ، ألمعذرة فقد أطلنا !

كنت منذ فترة وجيزة أتابع حوارا على إحدى القنوات الفضائية حول موضوع سياسي يتعلق بأحداث مأساوية يعيشها واحد من البلدان العربية في المرحلة الراهنة . الحوار بين اثنين من حملة شهادة الدكتوراه . كلاهما يحمل لقب دكتور .

بدأ الحديث هادنا ومضت الدقائق الأولى على خير . وفجأة ثارت ثائرة واحد من السيدين المحترمين لكلمة تلفظ بها زميله لا تتماشى مع معتقداته ، فكال له ما تيسر من التهم والشتم ، وما صمت إلا وقد سال لعابيه على شفثيه وبدأت الرغوة بيضاء بشعة عند نقطتي التقائهما .

وجاء دور الثاني فأملت أن يكون نموذجا للدكتور العقلاني الهادئ المتزن ولكن الخيبة كانت من نصيبي . كأن همّ الرجل أن يثار لا أن يُقنع . أثار ، ثم أثار ، ثم أثار .

وهكذا كانت له جولات وصولات استعمل فيها يديه في حراك مستديم ، وعينيه في جحوظ مقيت ، أكثر من استعماله للسانه ، وبلغ به الحنق أن وقف وانحنى فوق الطاولة التي تفصله عن زميله - عفوا عن غريمه - لعله يُسمعه بشكل أفضل فيتمكن من إقناعه بسلامة وجهة نظره .

وفي كل هذه الحفلة المضحكة ، كأن الأكثر سخرية موقف مقدم البرنامج - هو دكتور أيضا - . أن صراخه لم يكن أقل وقعا ولا أضعف حدة من صراخ ضيفيه .

جاء الوقت المخصص لاتصالات المشاهدين . خطرت لي خاطرة . أسرعت إلى الهاتف . طلبت الرقم وانتظرت طويلا . أردت أن أسأل الضيفين ، كما مقدم البرنامج سوألا . أحجمت في اللحظة الأخيرة عن طرح السؤال . لم أشأ أن أخرج العنا تر الثلاثة في بث تلفزيوني مباشر .

هل تريد أن تعرف أخي القارئ أي سؤال كنت أريد طرحه ؟

حسنا لن أبخل عليك . وددت أن أتحدى الدكاترة الثلاثة بأن يبرهن واحد منهم على الأقل معرفته لعدد أسنانه . كنت على ثقة تامة بأن كل واحد من الثلاثة سوف يسارع إلى إدخال أصبعه - **على الأرجح أبهامه** - في فمه متمسكا أسنانه ساعيا لإحصاء عددها .

لا ، لا يمكن بأي حال من الأحوال ، لأي واحد من الثلاثة أن يكون تاجرا في البورصة ، كلهم غير مؤهلين لهذه الصفة ، كلهم غير جديرين بهذه المرتبة ، حتى ولو حمل الواحد منهم عشرة ألقاب ، إلى جانب لقب " **دكتور** " الذي يحمله .

**يا ثلاثة يسارع واحد منكم قبل كل شيء ، وفي كل رد إلى الثأر !**

**يا ثلاثة لا يحتمل واحد منكم القدرة على تقبل نقد ولو بناء !**

**يا ثلاثة لا يعرف واحد منكم أن يجري نقدا ولو ذاتيا !**

**يا ثلاثة يعتقد كل واحد منكم أنه دوما على حق !**

**يا ثلاثة لا يقبل واحد منكم رأيا مخالفا لما يراه !**

**يا ثلاثة ، أنتم السوقة والنخبة منكم براء !**

**يا ثلاثة ، أنتم السوقة والنخبة هي نحن !**

النخبة إخواني هي نحن ، جماعة القادرين على تمييز الصواب من الخطأ . هكذا بالاختصار كله ، وبالبساطة كلها .

النخبة إخواني هي نحن ، أهل الصفاء القادرين على اتخاذ القرار الصائب ، القرار المبني على التحليل والتدقيق والاختبار والمقارنة والقياس والاستنتاج والاستنباط ، بصرف النظر عن أهواء النفس وميولها ، وعن تسلط المشاعر وشذوذها .

النخبة إخواني هي نحن ، أهل الواقعية القادرين على الاعتراف بالخطأ أن عثرنا ، والساعين إلى تصحيح الخطأ أن قدرنا .

النخبة إخواني هي نحن ، أهل الهوى والعشق ؛ هوى العقل ، وعشق المنطق . هوى الموضوعية في البحث ، وعشق المنهجية في إصدار الأحكام .

النخبة لا تعترف بألقاب أو مراتب . عرفت في حياتي الكثيرين من أصحاب العلم والفكر الذين لم ينطقوا إلا بالكفر والضلال ، كما عرفت الكثيرين من الأميين المتواضعين الذين أن نطقوا أصغى إلى كلامهم أعقل العقلاء

قلنا حتى الآن الكثير ، ولم نقل بعد ، أخي القارئ ، ما تتشوق لسماعه عن مؤهل ، ومن هو غير مؤهل للعمل في البورصة .

أعذرنى فقد تقدم الليل ، وتمكنت من نفسي بعد ما مر من أفكار وأقوال كآبة ، قد تحول دون الحكم الذي أطمح إليه .

فإلى القسم التالي من المقال ، في الأسبوع القادم أو الذي يليه ، حيث نبدي في الأمر رأياً ، نأمل أن يقارب الصواب ، أن شاء الله .

## البورصة: للنخبة أم للجميع ؟ ( 2 )

البورصة إذا ليست لكل من دفعه ألتوق إليها ، هي تصد الكثيرين وتفتح لغيرهم ذراعيها .  
 فئة معينة هي التي تفلح في الوصول إلى المراد ، سمّها ما شئت . هي النخبة من بين المتقدمين ، هي صفوة الرا\*بين ، هي خلاصة التواقين .  
 المهم هو أن هذه الفئة تميزت عن غيرها بامتلاكها عنصرين اثنين ، يكونان شروط النجاح ، ويؤمنان تحقيقه أن هما توفرا . عنيت بهما **المعرفة والقدرة**  
 هناك بين الراغبين من يعرف كيف يحقق النجاح ، ولكنه للأسف لا يستطيع . يرى الربح على قاب قوسين منه ، ولا يبلغ منه شيئا .  
 هناك بينهم من يمتلك الاستطاعة بما توفر له من قدرات نفسية ضرورية ، ولكنه للأسف لا يعرف كيف يبلغ الربح .  
 هناك طبعا من الراغبين من لا يعرف كيف يبلغ الربح ولا يستطيع تحقيقه فيما لو قدر له أن يعرف .  
 فقط تحقق الربح فئة أكاد أن أجزم بأنها تقل عن نصف أعداد المتقدمين ، هي التي **(تعرف كيف ) و ( تستطيع أن )**  
 هي النخبة التي لا بد من الانتساب إليها قبل اكتساب حق الدخول إلى ناديها !

هل يمكن أن أصير من النخبة وكيف ؟

بدون تردد ، وبثقة وصدق تامين ، أو من بأن من أراد استطاع . وأن كأن الدرب مسلكه وعر ، تسلق قممه شاق ، حجارته الصوانية تدمي القدمين .  
 المعرفة لا بد منها كخطوة أولى .

ثمة معارف ضرورية لا بد من توفيرها بالدرجة الأولى لكل من أراد أن يدخل إلى رحاب هذا العالم : فهم المبادئ الأساسية للفوركس أو للبورصة بشكل عام ، التعرف إلى آلية العمل ، طريقة البيع والشراء ، التعرف إلى برنامج التعامل ، التدريب على استعماله ، إجراء الكثير من الصفقات الوهمية للتمرس على معايشة البرنامج وفهم كل أسرار عمله .

بعد التعرف على البرنامج يبرز سؤال مهم فارضاً نفسه على كل راغب في هذا العمل :

الآن أنا أعرف آلية إجراء الصفقات ، لكن عقبة جديدة تقف في طريقي .

### متى عليّ أن أبيع أو أشتري ؟

أن عمليات البيع والشراء هي نتيجة لعملية تحليل للسوق ، يكون بدوره نتيجة للتعرف على فن التحليل التقني الذي يحتاج إتقانه للتعرف على مبادئ مرتكز إليها وهي كثيرة ، ثم بالتالي إلى الكثير من الخبرة من أجل إتقانه واكتساب القدرة على إصدار أحكام تغلب فيها النتيجة الصائبة على المخطنة . أن درس مبادئ التحليل التقني والتعرف إلى كل فصوله وفنونه ليس بالأمر المستسهل لكثرة تشعباته ووفرة المؤشرات المستعملة فيه ، لذلك نرى البعض يكتفي بدراسة بعض منها ويعمل على تطبيقها بحيث أننا نسمع من يقول : **أنا اعمل فقط على هذا المؤشر أو على ذلك وأستخلص منه ما يفيدني في اتخاذ القرار**

أن درس مبادئ التحليل التقني هو أمر مهم وضروري لكل من أراد الوصول إلى مرحلة استصدار الأحكام والاستقلالية التامة في عمله ، ولكنه من الضروري الإشارة إلى أن دراسة هذه المعطيات ليست إلا خطوة أولية على درب طويل يجب سلوكه لبلوغ مرحلة إصدار الأحكام الصائبة .

هذا الدرب اسمه **الخبرة و الممارسة**

درب طويل

وهل يعني ذلك أن كل متعامل مبتدئ يتوجب عليه أن ينتظر سنوات وسنوات ليتمكن من اكتساب هذه الخبرة كوسيلة لتحقيق نجاح ؟

هنا لا بد من الإقرار بأن الاعتماد على التحاليل الصادرة عن خبراء موثوقين والإفادة منها كوسيلة داعمة للمعلومات ومثبتة للخبرة يمكن أن يكون الحل الأسلم في المرحلة الأولى .

من جهة أخرى لا بد من الإشارة إلى أن التحليل التقني والعمل عليه رغم اعتماده من قبل فئة لا يُستهان بها من المتعاملين دون غيره من السبل ، يحتمل أيضا بعض التشكك في مراحل معينة من مراحل العمل ، إذ غالبا ما نشهد كسرا لكل نتائجه المنطقية بنتائج بيانات اقتصادية ، أو بإعلان عن خير مستجد على الساحة السياسية أو غيرها ، فإذا الموازين تنقلب فتتعطل مفاعيل التحليل التقني ، لتحل مكانها مفاهيم أخرى خاضعة فقط للتأثيرات التي تركها هذا الخبر في نفوس جمهرة المتعاملين ، وإذا النتيجة تنعكس هلعا وهروبا من السوق ، أو رغبة وإقبالا جنونيا عليه .

بناء على كل ما تقدم فإن القرار الأفضل والرأي الأرجح يكون باعتماد الوسيطتين مندمجتين متلازمتين. عنيت بكلامي : التحليل التقني ومتابعة الأخبار المستجدة بالسرعة والدقة الممكنة ، ومحاولة تحليلها واستصدار الحكم المناسب المتعلق بانعكاسها على السوق ، لبناء الخطة المناسبة انطلاقا من التحليلين بشكل متواز

### التحليل التقني + تأثير الأخبار و البيانات عليه

هاتين الوسيطتين الضروريتين لتسهيل النجاح - عنيت خلاصة التحاليل التقنية المتجددة والأخبار المؤثرة المستجدة - هي ما نعمل على توفيرها مساعدة لكل من يرغب أن يخطو خطواته الأولى في هذا الدرب ، سعيا إلى تحقيق نجاحات توصل فيما بعد إلى الاستقلالية التامة في العمل .

علم التطبيق الناتج عن مرحلة اكتساب المعرفة

والآن؟

امتلكت المعرفة ، أو تلقيتها من صاحب خبرة

هل تحققت الشروط اللازمة لتحقيق النجاح ؟

هل يتم تصنيفي من أهل النخبة ؟

قطعا لا .

لا بد من التنبه إلى المعادلة التي تبني عليها التجارة في البورصة:

### هي علم التطبيق الناتج والتابع لمرحلة اكتساب المعرفة

أنتسبُ إلى النخبة أن أنا نجحت في تحويل المعرفة إلى ربح . لكي يتيسر لي ذلك يجب علي أن ألتفت إلى الناحية النفسية المعنوية المكونة لشخصيتي فأسهرَّ على بنائها لترتفع وأرتفع معها إلى ما فوق التصرف الغريزي المدمر .

١ - لا يحق لي أن ألجأ للرد على الإساءة بالثأر . وأن كنت من الفئة التي تستسلم فوراً في حياتها الخاصة وعلاقاتها الاجتماعية إلى مشاعر الانتقام تنفيساً لكل غضب وإخماداً لكل ثورة متأتية من ضرر لحق بها من خصم أو عدو ، فعلي أن أسعى وبكل جهد لتهديب هذه الطباع وتخريجها من دائرة الانغلاق المدمر في عتمة هذه المشاعر الغرائزية المعتمة .

أنا لا أقول ما أقول رغبة في التحول إلى جو الإصلاح الاجتماعي الرحب - **على كبر وعظم هذه المهمة** - بل لما تحتويه هذه الملاحظة من أهمية في حياة التاجر في أسواق المال .

لطالما سمعت استغاثة من ملدوغ في السوق يصرخ إلي بانفعال عميق وحرقة مؤثرة :

**أشر عليّ بشيء لقد ظلمني السوق وأبغى الثأر منه**

وها أنا أقولها بكل وضوح وشفافية . ما أزعجني كلام سمعته من متعامل بمقدار ما أزعجني هذا الكلام . وما أشفقت يوماً على محدث من محدثي بمقدار شفقتي على ناطق بهذا الكلام . أشفقت عليه لعلمي المسبق بأنه خاسر في ثأره وانتقامه ، كما كان خاسراً في منازلته الأولى

فليعلم كل مناضل في هذا السوق أن النضال فيه سياسي فقط ، فقط سياسي .

كل الأسلحة الدبلوماسية مباحة ، لكن مجرد التفكير بالحرب تعني الخسارة .

**السوق دوماً على حق الغلبة له دوماً بمجرد التفكير بمخاصمته**

عرفت الكثيرين من الذين خسروا أرصدهم العالية في يوم واحد . البداية كانت بصفقة خاسرة . التالية كانت انتقاما للأولى . الثالثة كانت ثأرا للثانية ويعقود أكثر ليغسل الثأر بعضا من دماء الصفقة الأولى . أما الرابعة فكانت صفقة الاستسلام النهائي المخزي .

عرفت الكثيرين من هؤلاء ، أسديت النصح لكل من عرفتهم ، سمع البعض ونجا ، استسلم البعض لغريزة الثأر والانتقام ممن جعلوا منه خصما لنيما غدارا قهارا لا يسهل سحقه ، والنتيجة كانت محتومة لجميعهم .

أسفي عليهم جميعا ، أسفي ومرارتي على من أحببت منهم .

**هنا لا أنصاف حلول ، إما أن أكون نخبويا ، أو لا أكون !**

**هكذا نبهت الكثرة ، وهكذا أنبهكم !**

**ب - لا يحق لي أن أكون غضوبا .** وأن كنت في حياتي الخاصة سريع الغضب ، فؤار الدماء ، فعلي أن أسعى بكل جهدي ، وأعمل بكل قوتي ، إلى تليين طباعي وتهدئة اندفاع انفعالاتي ، قبل أن أباشر عملا مع شريك - **السوق شريكي** - لا يمكن أن يتعايش مع غضوب ثائر قهار .

الغضب لا ينتج عنه إلا قرارا خاطئا ، هذا في حياتنا الخاصة . كيف إذا في سوق المال الذي يتطلب الكثير الكثير من الأناة والتروي ؟

في هذا المكان الغضب حق حصري للسوق فقط .

الثورة شيمة مرصودة للسوق فقط .

القهر خلق معقود للسوق فقط .

**حذار من التعدي على ما يعرف السوق أنه له !**

وأن غضب السوق أو ثار ، حذار من التصدي له، ألزم الحذر والصمت والمراقبة ، إلى أن تنجلي العاصفة

**هكذا تفعل النخبة !**

**بهذا أشرت على الكثيرين وبهذا أشير عليكم !**

**ج - لا يحق لي أن أكون طامعا ، يجب أن أكون طامحا . والفارق كبير بين الحالتين .**

ما عرفت طامعا بالربح وقد ربح . مصير صفقاته الخسارة ، لا للعنة حلت عليه أو عليها ، بل لخطأ في المنطلق وعلّة في التخطيط . الطماع رجل يسعى إلى ما ليس له ، والسوق لا يعطيك إلا ما هو لك . الكلام ليس مبهما أخي الراغب ، هو واضح كلّ الوضوح . تبصّر به معي وستنجلي لك الحقيقة بشموسها .

**الطمع** شعور شيطاني وفعل جهنمي مدمر للتفكر وللتبصر وللتروي . هو لا يؤدي إلا إلى طغيان الانفعالات ، ولا يثمر إلا تسرعا مدمرا . الطموح فعل مبارك تنمو به القدرات الفكرية فتزهر وتثمر صوابا وصحة أحكام

**الطماع** في الحياة ينظر بعين الحاسد الفارغة ، فيقع حيث لا يدري

الطماع في السوق يربح ويريد أكثر ، فإذا هو يضيع ما كان ربحا .

الطماع في السوق مهووس بتحقيق الربح غير ساع إليه ، مهووس به ولا يبلغ المهووس مراده إلا في ما ندر .

**الطماع** متسرع في كل شيء ، في تخطيطه للقرار تراه متسرا ، في اتخاذه للقرار تلقاه مغمضا ، في تعديله للقرار خشية ، في تراجعته عن القرار ندما

وهل يصدق مخلوق عاقل أن متسرا مغفلا نادما خاش قد أصاب يوما نجاحا .

**أصدقكم القول : أنا ما عرفت**

الطامح راض بقسمة الله له .

**الطامح** لا يقول إلا هذا نصيبي ، أكل من خير ربي وأدع لغيري ما يصيبه أيضا .

**الطامح** لا يفتح صفقته لأنه يريد ، أو لأنه يجب ، أو لأنه لا بد ، أو لأنه يصمم على تحقيق الربح . هو يفتح صفقته داعيا ربه أن يخصه بقسط من الربح ، ويرضى بما يحققه منه ، حتى ولو حققت الصفقة التي كأن يحملها مئات النقاط بعد أن يكون قد جنا حصته منها . ما سمعته

**إلا قائلا : لغيري أيضا الحق بأن يصيب مقدارا**

**الطامح** غالبا ما يربح شيئا

أنا اعرف ذلك ،

**وأنا أصدقكم القول : النخبوي طامح وما من نخبة تقرّ بالطمع منها لسلوكها**

**بهذه الحقيقة واجهت الكثيرين و بها أواجهكم !**

**د - لا يحق لي بأن أرى العنزة وقد طارت ، وأستمر بالإصرار على كونها عنزة .**

علي بالاعتراف أنها طائر

**الاعتراف** أسلم وأرقى وأسهل من الإثبات أو الإقناع بأن هناك من بين الماعز ما يطير .

هذا قانون مهم في نادي النخبويين

**الاعتراف** بالخطأ مدرج للعودة عنه وتجنب المزيد من الخسائر

الاعتراف بالخطأ هو الشرط الأساسي لعدم الوقوع به مرة جديدة .

إفقال صفقة مفتوحة بعد تكشف الخطأ في فتحها ، هو تنفيذ لقرار شجاع عاقل موضوعي وعقلاني

. تعليق إفقال صفقة عنادا وتشبثا يتضمن الخطر الذي يمكن أن يكون هائلا ومدمرا

**ما هاكدا تكون النخبة**

**ه - الموضوعية ، الروح العلمية ، البحث عن الطريق الصواب ، التحليل والمقارنة ،**

صفات نخبوية لا يصح التقليل من أهميتها .

تعني قضايا سياسية معاصرة كثيرة ، هي مطروحة حاليا كما كانت غيرها مطروحة سابقا في وقت ما . قد أؤيد رأيا يتبناه حزب أو زعيم أو فريق . أؤيد رأي الزعيم أو الرئيس ، ولا أؤيد الزعيم أو الرئيس . أن انزلت إلى الخلط بين الاثنين فقد شذبت عن طريق النخبة وعلي أن أصحح المسير .

خطي بين الحالتين يعني خروجي عن شرط الموضوعية ، والروح العلمية ، والتحليل العقلي المجرد .

لا يحق لي أن اعند .

السوق لا يعاند .

ليكن شريكى ولو لدودا .

**الخروج عن هذه الشروط تعني الخروج من ناد اسمه: نادي النخبة**

هذا هو الدرب الذي سلكت ، وعليه أدلكم !

و الانتماء للنخبة يعني :

لا للانتماء إلى فريق القطعان الهلعة والراغبة

القطعان !

هم لا يركضون إلا سوية ، لا يعرفون إلى أين ، ويجهلون السبب . تكفي إثارة إشاعة ما ، سلبية أو إيجابية ، لينطلق القطيع .

القطيع ليس النخبة . يأتي الشيء ولا يعرف سبب إتيانه له .

أما لاحظت مرة اندفاع السوق بشكل جنوني صعودا ولو نزولا ؟

أما سبق لك وتساءلت عن السبب ؟

أما تحسرت على عدم مشاركتك في الجري الحاصل ؟

أما قفزت مرة إلى القطار المسرع فحققت ربحا كبيرا ؟

أما جريت مرة ثانية ووقعت من القطار مهشما ؟

أخي المتعامل لا تندم ، ولا تتحسر على عدم وجودك في سوق يجري بجنون .

لا تندم على ذلك ولا تجرب البتة القفز إلى قطار مسرع . سلامتك هي المطلوبة .

أن ربحا يتحقق في مثل هذه الصفقات وتحت هذه الظروف ليس ربح الشاطر ولا ربح الشجاع ، أن هو إلا ربح الظروف التي آتت ، والظروف لا توتي في مرة لتعود فتعكس في أخرى .

ربح النخبة لا يكون بهذه الطريقة .

هكذا علمت من أحببت ، وهكذا أعلمكم !

أخي القارئ : ثق بما أسره لك !

النجاح في عالم المال هذا هو لنخبة منتقاة .

لا تجزع . بمقدورك أن تدخل هذا النادي .

**نصيحتي لك :**

حتى لا يرفض طلبك بالانتساب إليه ، فتصب بالصدمة المدمرة ،

جهّز نفسك ، تأبط قوس المعرفة مرفقا ببعض السهام .

وهذا ليس إلا خطوة أولى .

ألتفت إلى طباعك ، هذبها ، شذب ما بطل فيها ، ابن شخصية التاجر الأديب .

ثم بعزم الشجعان لا تطرق الباب

**أدخل ، ونحن بك مرحبين !**

## السوق دوما على حق

كأن السوق أمس صعب المراس !

السوق دوما صعب المراس .

كأن السوق أمس معدوم الشفافية !

السوق دوما معدوم الشفافية .

ليس من العدل أن تعج كلمة " تريشه " بالايجابيات ثم نفاجاً بتراجع اليورو !

صحيح في الأمر ظلم للكثيرين .

ليست كلمة " تريشه " هي التي تحدد مسار السوق بل فهم السوق لها وتفاعله معها .

ما يحرك السوق باتجاه معين هي الرساميل التي تصب بهذا الاتجاه أو ذاك ،

وغالبا ما يحصل ذلك لسبب عاطفي أكثر منه عقلائي .

هذه هي البورصة وهي دائما على حق .

حدثان شديدا الشبه يوم أمس :

تراجع إيورو الذي سبب خسارة للبعض ، وتدافع الحجاج في مكة المكرمة الذي سبب مأساة للكثيرين . كلاهما نتيجة لسبب واحد . في الحالتين هناك من يهرب ولا يعرف من أي خطر ، هذا هو السوق . وأن صار كامل الشفافية بطل كونه سوقا . لو صار كامل الشفافية لأمسى كل داخل إليه رابحا ، ولافتقرنا إلى من يصنع الخبز والثياب والبيوت وغيرها من حوائج الحياة . بوضوح أكثر : تكلم السيد " تريشه " رئيس المركزي الأوروبي .

ألقى بيانه بكل هدوء . كل شيء تقريبا إيجابي . لا مدعاة للقلق .

جاءت ساعة أسئلة الصحافيين الذين غالبا ما يتحولون إلى محققين عدليين . ظهر على السيد تريشه بعض التردد حيال بعض الأسئلة الحساسة . هو غير واثق من كون النمو قد خطا الخطوات الكاملة لتعدي دائرة الخطر . هو لا يستطيع أن يؤكد وأن يحدد متى سيأتي وقت الخطوة التالية لرفع الفائدة . هو لا يستطيع أن يسمي الأمور بأسمائها . يريد أن يكون

متحررا من التزام ما . أسقطه الصحافيون في الامتحان وتعلق المتعاملون بكلمتين تحملان معنى السلبية متناسين كل الايجابيات التي سبقت .

**هكذا هو السوق !!**

ولكن هل يصح القول بأن ارتفاع الدولار وتراجع اليورو وغيره من العملات الرئيسية كان

**فقط لهذا السبب ؟**

**طبعا لا !**

لا يجب نسيان الميزان التجاري الأميركي الذي أظهر تراجعا للعجز بنسبة فاقت ما كان السوق يتوقع لها إذ تراجعت إلى ما دون الـ 65 مليارا .

إذن الحيرة كانت قائمة والميزان يتأرجح . يتأرجح بين ايجابيات البيان الأميركي الذي يسمح بارتفاع الدولار وبين بيان المركزي الذي يسمح بارتفاع اليورو . في هذا الوقت جاءت كلمات " تريشه " المترددة فغلبت كفة الدولار على اليورو ورجح الميزان إلى ناحيته .

**هل هذا فقط ؟**

**طبعا لا**

بل كما يحصل دوما في مثل هذه الحالات فقد تفلت ستوبات كثيرة كانت تتواجد تباعا في السوق فوق المقاومات المتتابعة وتحت الدفاعات المتتالية فكان الهلع وكانت كرة الثلج وكان ما كان .

**هل يعني ذلك أن الدولار قد استعاد شبابه ووجد عافيته ؟**

لنكن واقعيين . طبعا الجواب نفيا .

أن تراجع العجز التجاري بضع المليارات ليس كافيا للذهاب هذا المذهب .

لا بد من انتظار مؤشرات أكثر تعبيراً . مؤشرات توحى بالثقة أنتاجاً وبطالة واستهلاكاً وهذا ما سيعطي الأسابيع القادمة أهمية متجددة لعلها تحمل الخبر اليقين .

حتى الآن لا نزال في نطاق التخمين . التخمين على الصعيدين الأميركي والأوروبي .

ما هو مؤكد الآن أن نهاية الجاري سترفع الفائدة مرة واحدة على الدولار .

ما هو مرجح جداً أنه في مارس سترفع الفائدة مرة واحدة على اليورو .

البيانات القادمة ستنبئ إذا بما يلي

## السوق المتخّم والسوق الجائع

إن كان السوق متخماً فهو خطير، ويتوجب الحيطة من الدخول إليه، والحذر من التعامل فيه . فهو في هذه الحالة يكون مثقلاً بالقروض، وهذا عامل يؤذيه، ويدخل إليه القلق، ويجعله عرضة للانهيّار في كل لحظة، وأمام أقلّ حادثة، دونما سبب موضوعي أو واقعي .

وفي هذه الحالة يدخل السوق عدد هائل من المتعاملين ألقليلي الخبرة ألسريعي الانفعال ، الذين يملكون كميات هائلة من الأسهم ، اشتروها لا لعلم في أسرار البورصة وخفاياها أو لخبرة في عالمها ، بل لكون عدوى الأسعار قد أصابتهم فرغبوا بربح سريع يحققونه وطمعوا بثراء طالما حلموا به . وهم في كل ذلك متسرعون ، ما انتظروا وصول القطار إلى المحطة ، بل سارعوا إلى القفز إليه وهو سائر، معرضين أنفسهم لمخاطر السقوط .

وللسقوط في هذه الصالات ألف قصة وقصة .

وهؤلاء أنفسهم ، هؤلاء الذين سعدوا القطار على عجلة ودونما دراية أو تبصر في الوجهة التي يقصدها . لن يتورعوا عن القفز منه، بعد فترة وجيزة ، قبل وصوله إلى المحطة ، وأثناء سيره ، هرباً من خطر يتوهمونه أو مصيبة يخشونها، بعد سماعهم أول إشاعة ، أو أول خبر سرّب إلى صالة البورصة عمداً أو عن غير عمد .

والمضاربون هؤلاء غالباً ما يكونون ضعيفي الأعصاب ، عديمي الخبرة ، قليلي الذكاء، محدودي الرؤية ، سريعي الانفعال ، وكلها عوامل وصفات لا تناسب البورصة إذ تدفع بصاحبها إلى التهلكة، أن هو دخل صالة النار هذه .

والمضاربون هؤلاء غالباً ما يكونون قد راهنوا بمدخراتهم القليلة طمعا في مضاعفتها. أو راهنوا بقروض حصلوا عليها من البنوك لقاء رهونات ما كان لهم أن يجرونها، لو أنهم وهبوا قليلاً من بعد الرؤية، أو تمتعوا بشيء من التبصر .

والمثل الأحدث على ما أسلفناه هو ما أصاب الأسواق في السنوات الست السابقة . وللتدليل الواضح نتابع أحداث " النيو ماركت " أو السوق الجديد في ألمانيا منذ تأسيسه في أواسط التسعينات إلى يومنا هذا .

في وسط العقد السابق ، أسس السوق الجديد في ألمانيا على أن يخصص للشركات الجديدة الواعدة المتخصصة في عالم التكنولوجيا . فلقي ترحيبا من المساهمين والمضاربين بحيث أقبل عليه كل من شاء إيداع مال ، أو استثمار ثروة . في السنة الأولى من عمره كان مؤشر السوق الجديد يتراوح في حدود ال 500 نقطة ، ولكن لم يمض على عمره سنوات ثلاث حتى قارب ال 6000 نقطة .

هنا بدأ النقاد والمحللون يتوقعون له التراجع بحركة تصحيحية تعيده إلى مستوى منطقي ، لا يزيد عن ال 4000 نقطة . لكن الذي حصل كان عكس ذلك تماما . كان الطامعون في الربح وقليلي الخبرة يتدافعون إلى شراء الأسهم، ويتسابقون إلى امتلاكها بشكل جنوني لم يسبق له مثيل ، ظنا منهم أن أسهم شركات الإنترنت والكمبيوتر لا يمكن أن تتراجع في عصر ذهبي كهذا . وارتفع السوق إلى 8000 نقطة ، وارتفعت معه وتيرة التحذيرات والتخوف . وراهن الكثيرون على التراجع ، ولكن السوق تابع سيره قدما، حتى بلغ ال 10000 نقطة . وهنا دقت ساعة الحقيقة ففقت فقاعة الصابون ، وبدا أن كل شيء كان سرايا فبدأت المسيرة العكسية . وشرع الهواة في القفز من القطار أثناء سيره ، هربا من نار أحسوا لهيبها . واستمرت عملية التخلص من الأسهم بأبخس الأثمان خوفا من الأسوأ . وتراجع مؤشر السوق الجديد بشكل دراماتيكي، إلى أن بلغ حدود ال 500 نقطة حيث يقف اليوم مطأئ الرأس ، مقرا بهزيمة شنعاء لم يحسب لها أحد حساب .

هل نستفيد مما سبق أن التعامل بالبورصة يجب أن يبقى حكرا على حفنة من المضاربين المحنكين يتحكمون بالصالات وما فيها ؟

هل يجب أن يبقى المتعاملون الجدد بعيدين عن النار حتى لا يحرقوا أيديهم فيها ؟

أم عليهم أن يتحلوا بالدراية والحنكة ، وأن يتسلحوا بالعلم ، وأن يكتسبوا الخبرة فيتأهلوا بدورهم لاتخاذ مواقعهم الصحيحة في هذه اللعبة ؟

## ونفسي هذه من تراها تكون ؟

**نفسي هذه ليست** المؤلفات التي عملت على ارتشاف محتوياتها ، وليست المقالات التي انصرفت إلى التدقيق بتفاصيلها ، وليست النظريات التي انكبت على تحليلها ، وليست التحاليل التي بدأت باختبارها .

**نفسي هذه ليست** الشموع أليابانية ، ولا خطوط الدعم والمقاومة ، ولا خطوط الترند المتصاعد والمتراجع ، ولا القناة المنحصر السوق بين خطيها ، ولا تقسيمات الفيوناتشي، ولا موجات أليوت .

**نفسي هذه ليست** الخطوط المتوسطة الانسيابية ، وهي ليست مؤشرات ال **Rsi** أو ال **Macd** ولا ال **Stochastic** .

**نفسي هذه ليست** البيانات الاقتصادية الصادرة عن مؤسسات الإحصاء، أو عن وزارات التجارة والمالية العالمية، أو عن البنوك المركزية المختلفة.

**نفسي هذه ليست** مستوى التضخم ، ولا مستوى ثقة أو ائتمان أو سعر المستهلك ، ولا هي الناتج المحلي الإجمالي ، ولا مبيعات التجزئة ، أو السلع المعمرة .

**نفسي هذه ليست** قرارات رفع الفائدة أو تخفيضها ، هي ليست تصريحات السيد **جرينسبن** ، ولا بيانات السيد **تريشه** ، أو مناورات غيره من رؤساء البنوك الممثلة لقدرة التأثير في تحريك السوق صعودا أو نزولا .

**نفسي ليست واحدا من كل ما تقدم فهل تكون نفسي كل ما تقدم ؟**

نعم قد تكون ، أو قل أنها كذلك .

أن ثمة شيء أعرفه و أؤكدته وأتذكره وأحبه وأبوح به ولا أخفي سرّه :

نفسي هي عصارة ذلك الكَمّ الهائل ، وخميرة ذلك المزيج الدسم ، من التعلّم ، ومن التعليم ، ومن التجارب ، ومن الدروس ، ومن الأخطاء ، ومن العبر ، ومن الخوف ، ومن الوهم ، ومن الطمع ، ومن القناعة ، ومن الخيبات ، ومن النجاحات ، ومن الرعشات ، ومن البسمات

نفسي هي انتفاضة الرماد بعد انكسارات الإفلاس ،

ومن لم يعرف الإفلاس مرة لا يمكن أن يعرف للريح قيمة .

نفسي هي انبعاث المارد من قمم الصياد ، وقرار المنكسر بتحصيل الانتصار .

## حديث الأسبوع ( أيمن بارود )

س : غربة الصفقات ! الثعالب العتاق ! الأرناب البسطاء ! صيد الستوبات !

.....

كلام رمزي شديد التعبير وبعيد المرامي . ولكن ! يبقى السؤال الكبير :

ماذا يمكننا فعله لتنبية المبتدئين إلى شرك الصيادين ؟

كيف يمكننا تحويل الأرناب البسطاء إلى محنكين حكماء ؟

هل من قاعدة محسوسة أو هل من نصيحة ملموسة يمكن هنا شرحها ؟

ج : أنا لا أتعمد الرمز في كلامي للتعظيم على الفكرة بل للتنوير عليها ، والتنبيه إليها . ما من شيء قد يفيد الساقط في الفخّ ، أو الواقع في الشرك ، أو العالق في الشبكة ، بقدر ما يفيد الفخ ذاته ، والشرك ذاته ، والشبكة ذاتها .

ما من معلم يستطيع أن يعلمنا درسا بقدر ما تستطيع أخطاؤنا نفسها . كلّ متعامل سبق له أن سقط في مثل هذه الشراك ، ولا يستطيع واحد الادعاء أنه نجا منها بشكل دائم . حتى ناصبها لا بد أن يكون فريسة لصياد آخر في موضع ما ، وفي وقت ما .

أن نحن وقعنا في الفخ ، ثم نهضنا منه وأكملنا الطريق ، ثم عدنا لنقع فيه ثانية في طريق عودتنا ، فيه هو ، هو نفسه ، بنفس الموضع ، بنفس الظروف ، ونفس المخاطر . أن حصل هذا فلا يمكنني إلا أن أقول ، تبا لمتعامل لا يعرف من قواعد الحساب سوى أن يقول : **واحد زائد واحد تساوي اثنان**

في عملنا هناك حسابات أخرى لا بد من تعلمها ، ولا بد من قبولها ، ومن ملاحظتها .

علي أن اقبل أن واحدا يزداد عليه واحد قد يصح أحيانا أن يساويا احد عشر . وعلي أن اعرف بأن واحدا يزداد عليه واحد يساوي أيضا وقبل كل شيء ثلاثة محذوف منها واحد ، وهو نادرا ما قد يساوي مباشرة اثنان .

أن استطعت التسليم بأن الأحد عشر هي نتيجة لجمع واحدین فأنت قادر على تقدير الموضع الذي نصب فيه الشرك ، والزاوية التي حفر فيها الفخ .

**س : ولكننا لم نتعد إطار الرمز بعد**

**ج : قائدا فرقة ، في وسط المعركة ، نجح الواحد في تخليص فرقته من مصيدة ، ووقع الآخر فيها .**

### ما الذي يميّز الواحد عن الآخر ؟

ولأبسط من هذا . سائقا سيارة . طالعتهما حفرة في الطريق . نجح الواحد في تحاشيها ووقع الآخر فيها .

### ما الذي يميّز بينهما ؟

ولأوضح من هذين . لاعبا كرة . نجا الواحد من كل مكائد خصمه و نفذ بالكرة حتى بلوغ الهدف ، بينما وقع الآخر في أول فخ نصب له .

### ما الذي يفرّق بينهما ؟

لا شك في أن سوقا تراوح لفترة ساعات بين حدين قريبين ، وعرف حجم تبادل هزيل ، يكون مناسباً أكثر من غيره لنصب شرك الصيادين ، لأن تحريكه صعوداً ونزولاً ليس من الصعوبة بمكان ، ولأن كمية وافرة من الستوبات تكون قد أخذت مكانها مطمئنة فوق الحد الأعلى لهذه المساحة الأفقية أو تحت حدّها الأسفل .

ولا شك أيضاً أن هناك خطوط مقاومة ودفاع معينة يستلذ الصيادون ممارسة رياضتهم في محيطها أكثر من غيرها ، وهي تحدد بحسب حركة السوق وشدة اندفاعه تجاهها وتوقيت هذا الاندفاع وسببه

ولا شك أيضاً - **ولعلّ هذا هو الأهم** - بأن خط مقاومة منيع لا يجب أن يعني بالضرورة وجود عرض كثيف يمنع السوق من اجتياز هذا الخط ، ولكنه قد يعني أيضاً طلباً ضئيلاً ناتج عن انعدام الشهية للجلوس إلى المائدة في هذا الموضع ، وهذا التوقيت . وهذا موضع نصب الشباك وحفر الفخاخ بامتياز .

وإلى كل ذلك ، يبقى أن نقول ما يبدو الأعمق أهمية ، والأكثر صوابية ، والأدق حكما ، والأشد إفادة . لم ينفعا يوما في هذه المواضع حكم ، كما نفعا حسّ التاجر الذي لا يوصف بكلام ، وبصيرته التي لا ترى بعين ، وحدسه الذي فاق كل تحليل وسما فوق كل اختبار .

وهو ذاته ، هذا الحسّ ، وهذا الحدس ، وهذه البصيرة ، هي التي ميزت قائد الفرقة وسائق السيارة ولاعب الكرة ، كلّ عن مثيله .

**س :** هل من حكمة من تحديد محيط للشراء أو البيع وليست نقطة معينة يلتزم بها كل المتعاملين هل لك أن توضح إيجابية الطريقة المعتمدة والإفادة التي يمكن للمتعامل أن يجنيها منها ؟

**ج :** وهنا وصلنا إلى نقطة تجاذب مهمة بين الآراء لا بد من الوقوف عندها .

أنه لمن السذاجة الاعتقاد ، أو القول ، أو الادعاء ، بأن شخصا ما يمكنه أن يحدّد نقطة معينة تكون هي نقطة تحول الترنّد من تراجع إلى تصاعدي ، أو من تصاعدي إلى تراجع . ومن أصاب بذلك مرة أو مرات فإنما يكون ذلك نتيجة صدفة ، ترافقت لا شك مع حسن تقدير ، ولكنها احتفظت بمعظم الفضل في الإصابة .

وأن نحن سلمنا بهذا المبدأ ، فعلام الفرض على مجموعة من المتعاملين نقطة معينة ، أن أصابت ووفقوا بها جميعا ، وإن أخفقت أخفقوا بها جميعا ؟

نحن لا نريد تحويل العمل الذي نقوم به إلى امتحان مدرسي يخفق فيه الترايدر أو ينجح ، ويتحوّل التلامذة فيه إلى لجنة فاحصة . وأرجو أن يحمّل كلامي هنا القدر الذي يتحمّله من المرامي وليس أكثر .

أنا في العمل الذي أتابعه لا ارمي إلى حملة أو موجة دعائية . أنا لا يهمني أن يقال : **التوصيات حققت في الشهر ألفا أو ألفين أو ثلاثة آلاف أو أكثر أو أقل من النقاط** أنا لا أسعى إلى جائزة يعتمد في منحها لي على عدد نقاط أحققها على الورقة . هذا كلام ، ووسيلة دعائية لا تخلو برأيي من الاواقعية .

ما أراه أنا وما أتمنى أن يراه كلّ متعامل يتابعني في العمل هو التالي :

لا يمكن اعتبار المتعامل عنصرا ثانويا في هذه اللعبة .

لا يمكن ولا يجوز اعتباره جهة متلقية لتعليمات فحسب . ومنفذة لتوصية دونما اية مشاركة في القرار. أن شاء أن يتمتع فقط بهذه الصفة فهو لن يكون مؤهلا لتحقيق ربح ، أي ربح . ومن الخير له أن يودع حسابه في صندوق توظيف يتولى إدارته شخص ذو كفاءة ويكون قد وفر على نفسه العناء الكثير .

المتعامل هو العنصر الفعال الأول والاهم في هذه المعادلة . على كاهله يقع الجزء الأكبر من القرار ، ومن التنفيذ ، ومن تحقيق النتيجة ، معتمدا طبعا على توصية قائمة بحد ذاتها على تحليل لسوق من الأسواق . وأن كان المتعامل هذا لا يريد ، أو لا يستطيع ، أن يتخذ قرار فتح صفقته في محيط لا تتجاوز مساحته النقاط العشر، فالأولى أن يعيد النظر في كلّ ما أقدم عليه من قرارات . وأن كان المتعامل هذا لا يريد ، أو لا يستطيع فعل ذلك الآن، فكيف سيكون قادرا مستقبلا على حمل المسؤولية ، كلّ المسؤولية ، بحيث أنه يكون قادرا على التصرف باستقلالية تامة ، من حيث التقرير والتنفيذ ؟

أنا أعرف تماما أن هناك من المتعاملين من يعتمد على خلاصة تجربته في الحكم على أي توصية بحيث يستبق النقطة المحددة لفتح الصفقة ، أو بحيث يوجها أن رأى في السوق حركة توحى بإمكانية تجاوزه لهذه النقطة ، بحيث يكون فتح الصفقة ممكنا بمستوى أكثر أمانا وأكثر طمأنة ، واكل مخاطرة . وأعرف أيضا أن هناك منهم من يتسرع في الحكم ، ويعجل في فتح صفقته في موضع يسبق

النقطة المحددة ، مدفوعا بمشاعر تخوف من ألا يبلغ السوق النقطة المحددة وتضيع صفقة يمكن أن تحقق له الوفير من الربح . واعرف كما يعرف الكثير من المتعاملين أن كلا الطرفين ، قصدت المتروي والمتعجل ، قد يصيبا في مرة ويخفقا في أخرى ، وهذه صفة ملازمة لعملنا ولا يمكن لأحد أن يتجاوزها .

**س :** بهذه الحالة لا يمكن للمتعاملين أن يحققوا بالضبط النتيجة النهائية التي تحققت أنت في التوصيات

**ج :** أنا لا اطلب منهم ذلك ، ولا أتوقع ذلك ، خاصة من المبتدئين منهم . أن تحقيق نتيجة تساوي نصف ما تحققت التوصيات بالنسبة لمبتدئ في هذا العمل ، اعتبره أنجاز مهم من قبله في الطريق إلى الهدف ، وأهنئه عليه . ولنكن أكثر واقعية وأكثر وضوحا . أن عمل مبتدئ بتنفيذ توصيات يومية بيعا وشراء وأمضى فترة شهر أو شهرين في السوق دون أن يقع بخسارة كبيرة أو أن هو حقق ربحا متواضعا ، فأنا اعتبره قد حقق إنجازا مهما في سعيه إلى النجاح يستحق عليه الشكر .

هدف المبتدئ يجب أن يكون قبل كل شيء التمرن والتدرب وامتلاك آلية العمل وتنمية حس التاجر وتطوير نفسية المتعامل القادر على التأقلم مع كل الظروف المستجدة ، وتمتين أعصاب الكارّ والفارّ ، وقبل كل شيء تطوير إستراتيجية العمل المبنية على التوصيات التي يتلقاها بقصد ترجمتها إلى عمل فعلي .

**س :** إذن أن تلقي التوصية لا يصح اعتباره ضمانا لتحقيق الربح !

**ج :** لا بالطبع ، أن تلقي التوصية لا يعني بالضرورة تحقيق الربح . تلقي التوصية هو مرحلة أولى تسبق المرحلة الأهم التي تتمثل بتحويل هذه التوصية إلى قناعة

بإجرائها ، وتحويل هذه القناة إلى تنفيذ ، واعتبار هذا التنفيذ محاولة لتحقيق الربح ، مع الاحتفاظ بنسبة معينة من التشكك بإمكانية حصوله .

هذا التشكك هو الحصانة المستقبلية لي من أية صدمة نفسية قد تحملها لي خسارة مفاجئة كنت أتوقع منها ربعا .

الربح يجب أن يوضع دوما في دائرة الاحتمال ، ولا يجوز أن ينتقل بأي شكل من الأشكال إلى دائرة التأكيد ، حتى ولو صدرت التوصية عن خبير متمرس في أمور السوق وأحواله .

التوصية بحد ذاتها يمكن أن تكون ناتجة عن حكم خاطئ حتى ولو صدرت عن أكثر الخبراء تمرسا .

التوصية الصائبة لا بد أن تنفذ لينتج عنها ربعا .

التنفيذ لهذه التوصية هو العنصر الأهم الذي يتطلب تمرنا وتدربا بقصد التغلب على كل المعوقات النفسية التي تعتبر من الموانع لحصول الربح .

من هنا القول : الأشهر الأولى يجب أن تكون أشهر تدرّب وتعلم ، مرحلة ترويض لطباع التسرع والاندفاع ، وليست أشهر أو مرحلة تحقيق ربح . الربح يأتي لاحقا ، ويأتي وفيرا ، ويأتي مريحا ، ويأتي ممتعا ؛ هذا أن أنت نجحت في ترويض ما يجب أن يروّض من طباع ، وفلحت في شحذ ما يجب أن يشحذ من همم ، والتزمت بما يجب أن يلتزم به من آداب .

**آداب !!!!**

**نعم للبورصة آداب ، كما لكل ناحية من نواحي الحياة ، ولنا في ذلك يوما كلام !**

## نصيحتان فيهما ما يفيد

### - إياك أن تركض وراء السوق ، وإياك أن تهرب أمامه .

أن تأخرت في إجراء صفقة بيعاً أم شراءً ، ورأيت السوق يجري في الاتجاه الذي قدرته له ؛ إياك أن تلطم وجهك ، وتلعن نفسك ، بل قل : لا نصيب فيها ، خيرها غيرها . وإياك ثم إياك أن تجري وراء السوق ، فتشتري بسعر عال ما كأن عليك أن تشتريه بالرخيص . واعلم ، أنك أن فعلت ذلك ، وأصبت مرة ، فلا بد لصفقتك أن تخيب أكثر من مرة . فيستعيد منك السوق أضعاف ما يكون قد أعطاك إياه في خطة كهذه .

### إذن لا تنسى : لا للركض وراء السوق

وأن أنت عقدت صفقة ، بيعاً أو شراءً . ادرس هدفها جيداً ، وادرس موقع وقفها جيداً . وحذار ، أن خانك التقدير واقترب السوق من علامة وقفك ، أن تسعى إلى إلغائه أو إبعاده ، إلا في حالات جد استثنائية ، تخفى عن المتعامل الغر ، ويعرفها ذو الخبرة والمراس . فأنت أن هربت من السوق خطوة ، فلن يكون من السهل عليك أن تسمح له بأفتراس صيدك من بين يديك بسعر أعلى مما كنت قد خططت له في الاصل . لذلك ستعتمد إلى الهرب منه خطوة ثانية ، فثالثة ، فرابعة . ثم تتعب من الهرب فإذا بك تقع بين قدميه ، فيأخذ منك عنوة ما رفضت أن تعطيه إياه عن طيبة خاطر ، ويرتد راجعاً تاركاً إياك فريسة مشاعر الندم والحيرة .

وهكذا تكون الحقيقة قد صحت : لا تجر وراء السوق ، ولا تهرب أمامه . بل وفه حقه ، يوفك حقه . أعطه ما له عليك ، يعطك ما لك عليه .

## لماذا يرتفع السوق ؟ ولماذا ينخفض ؟

أنت تشتري سهما كثرته حوله توصيات الشراء . الكل يتحدث عنه . أو تشتري عملة ، أو عقد ذهب ، أو نفط ، أو غير ذلك . الكل يوصي بالشراء . وضع السهم يدعو إلى الإطمئنان . هو من الثبات بحيث يجعل الشاري متعلقا بمشاعر الامل . هكذا سهم لا يمكن أن يخسر . يقول الجميع .

نعم قد لا يخسر .

ولكن هل تريد أن توظف أموالك بقصد أن لا تخسر ؟ ام هدفك أن تربح ؟

ببساطة السهم أو العملة أو اية سلعة تعرض ، لا يمكن أن يرتفع ثمنها أن كثرته التوصيات بشرائها . ولا يمكن أن ينخفض ثمنها أن كثرته التوصيات ببيعها .

السعر يرتفع وينخفض تبعا لمقولة واحدة وحقيقة واحدة . أن كثر الشارون يرتفع السعر . وأن كثر البائعون ينخفض .

هنا مكن السر . لا تشتتر سلعة بناء على أمل مزروع في نفسك بأن السلعة سيرتفع ثمنها . أو بناء على أمل مزروع في نفس غيرك وهو يمرره لك . وأن فعلت فإن سعر السهم قد يرتفع في مخيلتك فقط وينخفض في البورصة

## ارسم خطتك ونفذها

خواطر قد تفيد من يتأني في قراءتها .

وقد لا تفيد خواطري هذه لكني ، أشهد الله ، ما قصدت إلا الإفادة والنصح .

وله سبحانه في ما خلق عبرة لمن اعتبر ، وحكمة لمن رزق الفهم .

أما قرأتكم أو سمعتم ، عن تلك الأفعى التي تمضي ساعات منتصبه ، كالعصا ، على رمال الصحراء الملتهبة ، حتى إذا جاء طير ، وقع عليها ، طلبا للراحة ، تجنبنا لرمال القفر المحرقة ، فكأن لها غذاء ورزقا ؟

أما تفكرتم بما تعانيه هذه الأفعى في فترة أنتصابها هذه من معاناة ، وبما تحسه من أحاسيس ، وبما تتمناه من أماني ، وهي أبدا منتصبه لا ينال منها التعب ، ولا يقهرها الملل ؟

أما سمعتم عن صياد يقف يومه كاملا على الشاطئ ، طلبا لرزق يوهب له ، ثم يعود في المساء خالي اليدين الا من سلة فارغة وبطن خاو ؟!

هكذا هو حال الترايدر الذي يبغى النجاح فيما عقد العزم عليه .

لا بد له من حكمة تلك الحية المنتصبه فوق الرمال . لا بد له من صبرها وجلدها . لا بد له من صبر ذلك الصياد المنتصب على الشاطئ . لا بد له من قناعته وطول أناته .

من شاء النجاح في هذه المهنة ، لا يشتري ابدا لأنه ملّ من الانتظار ، ولا بد من عمل يتسلى به . العصفور يقع على فم الحية ساعة ان شاء الله له أن يقع ، ولا يقع أبدا ساعة هي تشاء . السمكة يصطادها الصياد حين تأتي إليه ، ولا حول له ولا قوة بغير ذلك .

الترقب ، والأنتظار ، الحنكة ، الحكمة ، الجلد ، التخطيط ، وأخيرا القناعة .  
مفردات لا بد أن تتصدر قاموس كل عامل بهذا العمل .

أن عملت معنا في البورصة ، أوصيك بما هو لمصلحتك أنت ، اصغ للوصية  
واعمل بها ، وأنت بإذن الله من الظافرين .

أنتظر ، أنتظر ، لا تلقي شباكك قبل أن تتأكد أن السمك قد قدم . وأن قدم . فالحقها  
مرة ، ومثني ، وثلاث .

لا تملّ من الأنتظار أن كان الوقت وقت أنتظار . ولا تحجم عن الصيد أن بأت  
بشائره لك .

لا ترتجل خطتك ابدا . بل ارسمها مسبقا ، حين يكون العقل سيد الموقف . ارسمها  
بتؤدة وترو ووضوح . وأن أن وقت التنفيذ ، نفذ ما رسمت ولا تدع الشك يسيطر  
على نفسك ، ويفوت الفرصة عليك .

إذن وصية ذهبية أخرى : ارسم خطتك جيدا ، ونفذ ما خططت له

## نصائح

أن تكون "ترايدر" ناجح امر جميل ومغر ، ولكن كيف السبيل إلى ذلك ؟  
فيما يلي مجموعة من الاخطاء التي يجب تجنب الوقوع فيها من أجل بلوغ الهدف المقصود . وهي سترد تباعا في هذه النافذة .

### 1

ببساطة السهم أو العملة أو اية سلعة تعرض ، لا يمكن أن يرتفع ثمنها أن كثرت التوصيات بشرائها . ولا يمكن أن ينخفض ثمنها أن كثرت التوصيات ببيعها .  
السعر يرتفع وينخفض تبعا لمقولة واحدة وحقيقة واحدة .  
أن كثر الشارون يرتفع السعر . وأن كثر البائعون ينخفض .  
هنا مكن السر . لا تشتتر سلعة بناء على أمل مزروع في نفسك بأن السلعة سيرتفع ثمنها . أو بناء على أمل مزروع في نفس غيرك وهو يمرره لك . وأن فعلت فإن سعر السهم قد يرتفع في مخيلتك فقط وينخفض في البورصة .

### 2

التوصيات التي تملأ مواقع الأنترنت . التوصيات المنتشرة في كل لغات الارض تقريبا . التوصيات التي يتنافس واضعوها على الظهور بمظهر العارف . الكثيرون يدعون امتلاك الفانوس السحري في هذا المجال . يحار المرء من يصدق . هذا يدعو إلى البيع على مستوى معين . غيره يدعو إلى الشراء عند نفس المستوى .  
لأول حجه الدامغة التي لا مجال للنقاش فيها . كلها مرتكزة على حجج تقنية يجهلها معظم المتعاملون .  
للتأني حجه المقابلة والتي يعرضها مقرونة بكل وسائل الاقناع . وهكذا إلى ما لا نهاية .

الأول لم يصب خاب تحليله . الثاني حقق 150 نقطة في إيورو . يا لعبقريته !  
يا لتعاستي أنا القارئ المسكين ! لقد نسيت أن هذا الذي حقق اليوم 150 نقطة قد  
خسر ولايام متتالية ما يزيد على ال 300 نقطة . !

هذا الكم الهائل من الآراء ليس الا سم زعافا ، يسقى للمتداول المبتدئ ويجعله  
تائها ، لا حول له ولا قوة . الكثيرون ينتقلون من اتباع راي إلى اتباع آخر ولسوء  
حظهم تراهم ينتقون من الآراء أسوأها فيخسرون مع الأول ، ليخسروا مع الثاني  
، وليزيدوا الخسارة مع الثالث . !

عندما اطلع على تحليل ما ، يجب أن اعرف من أصدره ، وما الهدف من إصداره .  
أضحكتني في المدة الأخيرة توصيات يصدرها واحد من معارفي . فهو يبادر إلى  
الصعود إلى خشبة المسرح والبدء بالحفلة ساعة يحلو له الغناء . أن تكون  
المقاعد فارغة ، أن يكون الوقت غير مناسب ، فهذا امر لا قيمة له . المهم بنظره  
أن يطرب هو لغنائه . لذلك تصدر آراؤه القيمة يوما بعد منتصف الليل ، لتعود  
فتصدر يوما آخر قبيل المساء . ولم أوفق يوما في الاطلاع عليها عند الصباح في  
الوقت الذي يحلو فيه للمتداولين أن يعرفوا . !

أنا أدعو المتسابقين في الحلبة أن يرحموا قلبي الخبرة في هذا المجال .

أدعوهم ألا يقولوا شيئا عندما يكون الوقت غير مناسب للقول .

أنا أدعو المتداولين ولاسيما المبتدئين منهم أن يجعلوا من الغربال واحدا من  
أسلحتهم .

أن عملت شهرا أو اثنين في حساب وهمي وتجريبي ، ثم أنتقلت إلى حساب عادي ، فاعلم أن عاملا جديدا قد دخل حلبة الصراع وهو من الالهية بحيث لا يمكن الاستخفاف به ، ولا بد من النظر إليه بعين الجد .

هو العامل النفسي ، هي لعبة الاعصاب ، التي ما دخلت على عمل يحتاج إلى البرمجة والمنهجية الا افسدته . في فترة العمل التجريبي يكون المتعامل مرتاح الفكر ، مطمئن البال ، إلى أن خسارة فعلية لن يصاب بها ، وإلى أن كارثة حقيقية لن يقع فيها . أن هو خسر فمن السهل جدا أن يعاود الكرة بدم بارد واعصاب هادئة ، إلى أن يستعيد ما خسره . وأن زادت الخسارة وتراكت الصفقات غير الموفقة ، فإن ذلك لن يكلفه الا اهمال الحساب الوهمي هذا ، وفتح حساب وهمي آخر ، يكون أكثر لمعانا ، وأشد بريقا .

اما في الحساب الفعلي ، فالتحدي مختلف . أن خسارة أولى تجعل المتعامل ، وخاصة المبتدئ يعاود النظر في كل ما اكتسبه من خبرة في الفترة التجريبية ، ويبدأ بمساءلة نفسه عما إذا كان في الطريق الصحيح ، أو أنه يسير في وجهة خاطئة ستقوده إلى الهاوية .

أن مجرد طرح هذا النوع من الاسئلة يعني بداية الشك . وبداية الشك يعني التردد . والتردد يعني بكل بساطة الاحجام عن عقد صفقة ثانية أن كانت الأولى خاسرة . ومعاودة فتح الثالثة ، أن كانت الثانية رابحة . وعدم عقد الرابعة أن كانت الثالثة فاشلة .

هذه هي الكارثة . وهذا هو الافلاس ، الذي يقع فيه الكثيرون من المبتدئين ، فيصلون إلى نتيجة حتمية يلخصها البعض بالقول : **هذا العمل ليس لي ، علي أن ادعه لغيري .**

ويعبر عنها غيرهم بقوله : **أنها خدعة كبيرة . من المستحيل أن يقدر المرء على تحقيق ربح في هذا السوق اللعين .**

**لا ، أن كلى الرأيين خاطئين ، أن هذا السوق سوق واعد . ولكن امتلاك الوسيلة التي تسمح بترويضه ، هو بداية الطريق الموصل إلى النجاح .**

أخي المبتدئ .

ابدأ باجراء صفقات محدودة . صفقة أو اثنتين في اليوم الواحد .

ركز على زوج عملات واحد واتبعه طوال يومك .

احرص على أن تكون عدد صفقاتك الرابحة اكثر عددا من صفقاتك الخاسرة وأن قلت عنها فليس بكثير .

احرص على أن يكون مستوى الربح في الصفقة اكبر من مستوى الخسارة .  
اربح 100 نقطة في الشهر فيكون هذا نجاحا . اعمل بعقد واحد فترة غير قليلة .  
اربح 100 نقطة بـ 20 صفقة افضل بكثير من ربح 200 نقطة بـ 90 صفقة .

اعلم أنك لو نجحت في اقناع نفسك بما سبق ، وفي تطبيق ما سلف ، فأنت بإذن الله من الواصلين .

## لا تراهن بكل ما تملك

أعجبتني ملاحظة ، أوردها البورصي الألماني المشهور " Heiko Thieme " ، وهو لا يزال في كل مناسبة يرددها على مسامع مريديه ومنتبعي أخباره .

هو يقول :

أنا أنصح كل من شاء توظيف مال في البورصة، سواء تداول في العملات أو شراء للأسهم أو تعامل في العقود الآجلة أو غيرها ، أن يحدد المبلغ الذي يخصصه لهذا النوع من الاستثمار قياسا على سنوات عمره . فأن كان شابا في العشرين من عمره فأنصحه أن يستبقي بين يديه 20% من رأسماله ويتاجر بال 80% المتبقية . وأن كان في الاربعين من عمره فعليه أن يبقي على 40% مما

يملك ، ويقوم بتوظيف ال 60% الباقية في الباب الذي اختاره من أبواب التوظيف المعروفة . أما أن كأنت سنونه قد كثرت بحيث أنها بلغت الثمانين ، فأنا لا أنصحه بتوظيف أكثر من 20% من ماله ، والاحتفاظ بال 80% الباقية بين يديه . وهكذا دواليك .

أعجبنى القول ، لما فيه من دقة في نسج حكمته . فالشاب ابن العشرين ربيعا له من سنوات العمر الآتية ما يكفي لتعويض خسارة غير محسوبة قد يقع فيها ، كما له من ال 20% من المال المتبقي خميرة قد تكون كافية لأن يبدأ من جديد ،

أن زلت به القدم وخانه القدر . ولابن العشرين أيضا من القوة في الإرادة ، ومن المتانة في الاعصاب ، ومن الصلابة في القلب ، ما يمكنه من التغلب على كل واقعة ، ومن تحويلها إلى نصر مستقبلي أكيد .

أما ابن الثمانين فهو لن يستطيع تحمل أية فاجعة قد يفاجعه بها السوق ، أو يأخذه بها على حين غرة . وهو لن يكون بالتالي قادرا ، بحكم عدد سنواته المتبقية أن يعاود الكرر في جولات لاستعادة ما فقدته في جولة .

لذلك أدعوك ، أخي المتداول ، إلى النظر بهذه القاعدة . وأنت أن لم تشأ الأخذ بها ، بكل تفاصيلها ، فأنا ادعوك إلى احترامها كمبدأ عام تسيير عليه في عملك ،

**لا تخاطر بكل ما تملك تحسبا لما تخبئ لك الاقدار**

## حظ المبتدئ

وما أدراك ما حظ المبتدئ !

ومضة في لحظة !

شمعة لكن إلى نهاية !

أمل لا يعيش الا لقليل !

حظ المبتدئ بارقة تنجلي لتزول !

فلا تركزنّ إليه .

يعقد الواحد منا العزم على ممارسة تجارة طالما حلم بتعلم أسرارها والتعرف على خفاياها ، يسارع إليها كما الحبيب الملهوف إلى محبوبه ، يثق بالمستقبل الواعد المشرق المنير .

يفتح حسابا ، يودع فيه مبلغا من المال ، يتاجر ، يبيع ويشترى ، يربح في صفقته الأولى ، تزداد ثقته بنفسه ، يربح في صفقاته الأولى ، يصير الظنّ عنده يقينا .

يقول : ها أنذا قد وصلت . الحمد لله على ما أنا فيه . لقد فتحت لي أبواب الثروة . وبعدها الشهرة . لن تطول بي المدة لأحصى بين الموثرين الاغنياء . وأعدّ بين المستهابين الأقوياء .

ويمضي في الطريق . ويرى أن ما أصاب من نجاح في صفقاته الأولى ، كأن وليد حظ تبسم له يوما ليعود فيعبس في يوم آخر .

ويمضي ضاربا في سراديب الدجى ، ضائعا بين ما يقول هذا ويقول ذاك ، حائرا بين ما يتوقع هذا ويتوقع ذاك ، هائما في عالم لا يبسم فيه الحظ إلا لمن عرف ما يريد ، وخطط لتحقيق مبتغاه .

نعم صديقي القارئ . أن الأمر لهو كذلك . وإليك مزيدا من التوضيح .

لنفرض أن أربعين شخصا دخلوا عالم التجارة في البورصة سوية في يوم واحد . ولنسلم جدلا أن هؤلاء الأشخاص الاربعين اجتمعوا على كونهم جددا على هذا العالم . أحبوه ، إفتتنوا به ، رغبوا ولوج بابه . أبصروا بابين ، واحدهما عريض له أبهة وجلال ، الآخر ضيق فيه ملامح البرودة والتعب . ولجوا الباب الواسع . تعجلوا في المسير . باشروا عقد الصفقات . ماذا حصل معهم ؟

لنفرض صديقي القارئ أن هؤلاء الاربعين عقدوا صفقتهم الأولى افتتانا بالعمل وتعجلا بالمباشرة به ، فمن البديهي أن يقرّر عشرون منهم شراء إيورو ، وأن يفضّل العشرون الآخرون بيعه . هذا ما يفرضه قانون النسبية على الاقل .

إيورو لا يمكن أن يبقى على حاله ، لا بدّ له من حركة ما ، تحمله إلى أعلى أو إلى أسفل . إذن لا بدّ لعشرين من هؤلاء الاربعين أن يربحوا ، ولا بدّ للعشرين الآخريين أن يصنفوا في عداد الخاسرين .

أن ما يهمنا اليوم في بحثنا هو تتبع خطوات العشرين الأولين ، وتحليل ما سيكون عليه امرهم .

كأن الحظّ حليف هؤلاء العشرين إذا في صفقاتهم الأولى ، فظنّ الواحد منهم كما ظنّ الآخر أنه عبقرى لا يحاكيه مخلوق في قدراته الخارقة ، وأن البورصة هي طريق ذات اتجاه واحد لا يمكن أن يصيب فيها المرء الا نجاحا تلو نجاح وربحا تلو ربح .

من الطبيعي أن تكون تصرفات هؤلاء العشرين التالية متشابهة ، نظرا لكونهم يعيشون ظروفًا متشابهة ويحسّون أحاسيس متشابهة . وكانت صفقاتهم التالية . وتكرّر معهم ما حصل في الجولة الأولى . اشترى عشرة منهم إيورو بثقة تامة أن الربح آت لا محال ، فيما باع العشرة الآخرون إيورو بثقة تامة أن الربح آت لا محال . ولكن إيورو لا يمكن أن يصعد وينزل في أن ليكون الربح من نصيب الفريقين . لا بدّ أن يربح عشرة منهم ويخسر عشرة تمثيا مع قانون النسبية أيضا .

الخاسرون أدركوا الآن أن حساباتهم القديمة لم تكن دقيقة . بدأ الشك يتسرب إلى نفوسهم . بقوة تتناسب مع عدد العقود التي أجروا صفقاتهم بها .

الرابحون منهم لم يتلقنوا الدرس بعد . لكن الدرس آت لا محال . أكملوا . وتتابع نفس الأحداث . وتكررت نفس النتائج .

ولكن الدرس الذي تعلمه هؤلاء المبتدؤون كان واحدا ، وكان ثمنه غاليا على البعض منهم . فما تراه يكون ؟

هو يختصر بقليل من الكلام ، ويفصل بكثير من الصفحات . سؤجزه اليوم ، على أن أعود إليه لاحقا فأفصل ما لا بدّ للتفصيل فيه .

أن كلّ ربح يحقق في تجارة البورصة ، لا بدّ أن يكون مرتكزا على استراتيجية علمية ، موضوعية ، يقبل بها المنطق ، ويقرّها العقل السليم . وأن هو كأن على غير ذلك ، فلن يكون إلا ربحا سريعا قائما على الصدفة والحظّ ، وعلى الصدفة والحظّ فقط ، إذ سرعان ما يسترجع السوق غدا ما يكون الحظ قد حققه اليوم .

وما تراها تكون هذه الاستراتيجية السليمة ؟

وما تراها تكون ركائزها المتينة المحققة لربح مستمر ومتنام ؟

وكيف السبيل لبلوغ أسرارها ؟

## إعمل ، ولكن باستراتيجية سليمة

اجل ، أن كل ربح تحقق في تجارة البورصة ، إنما جاء نتيجة اتباع استراتيجية علمية موضوعية يقبل بها المنطق ، ويقرها العقل السليم ؛ وأن هو كأن على غير ذلك ، فما هو الا ربحا سريعا ، قائما على الصدفة والحظ ، وعلى الصدفة والحظ فقط ؛ إذ سرعان ما ينجح السوق غدا في استرجاع ما يكون قد وفره لك الحظ إليوم ، وقد ينجح في استرجاعه مضاعفا مرة ومرات .

وما تراها عزيزي القارئ تكون هذه الاستراتيجية السليمة ؟

وما تراها تكون ركائزها المتينة المحققة لربح مستمر ومتنام ؟

وكيف السبيل لبلوغ مكن أسرارها و جوهر خفاياها ؟

لطالما سمعنا قول قائل : أنا اقدر أن الفرنك إلى صعود لذلك ساشترية مقابل الدولار .

ولطالما وصل إلى مسمعنا سؤال سائل : ماذا تقدر لليورو مقابل الدولار ؟ أصعود ام تراجع ؟

أنا أقدر . أنت ماذا تقدر . تقديرات . تقديرات . تقديرات .

الوعاء ينضح بما فيه . الكلمة توحى بما تحتويه .

هو تقديرٌ ، منك ومني . تقديرٌ يعني تخمينٌ . تخمينٌ أن هو إلا ظنٌ . والظنُّ عكس اليقين . وفيه مغامرة ، ورهان ، بل قل فيه مقامرة .

ماذا يعني أن تقدّر صديقي القارئ ؟

ما الدافع الذي جعلك تقدّر ؟ ولماذا قدرت أن الفرنك إلى ارتفاع ؟

طبعاً أنت لا تعرف لسؤالي جواباً . أو أنك تعرفه وتخجل من البوح به .

تخجل ؟ نعم تخجل بكل تأكيد . لا ، لا ، أنا لم أخطئ الكلمة . أنا لا أقصد إهانة ، ولكنني أعني ما أقول .

أنت تخجل بشرح المعطيات التي تدفعك لأن تعتقد بأن الفرنك أو غيره من العملات يسير إلى ارتفاع أو انخفاض . أنت تخجل لأنك ، لا تعتقد ، بل تتمنى ، نعم تتمنى أن يرتفع الفرنك . أنت تحب أن يحصل ما تتمناه . أنت لا تستطيع التقدير . أنت لست في وضع يسمح لك بالتقدير . لأن معلوماتك قليلة ، هزيلة ، لا يمكن لأي تقدير مبني عليها أن يكون صائباً وصحيحاً . لذلك بنيت تقديرك على ظن باهت اللون ، وظنك على تمن شاحب المرأى ، وأمنيتهك على سراب ، لا بد أن يزول أمام أول شعاع شمس .

لقد خالجتك شعور ناعم بالريح . ومن لم يخالجه هذا الشعور ؟

لقد دغدغت أحاسيسك نبضات حريرية ناعمة ، نبضات فرح ناتج عن الحصول على مال سهل . نبضات الفرحة هذه حولتها أنا نيتك إلى حقيقة . وترجمتها محبة ذاتك إلى واقع ، دون أن تعرف ، ودون أن تحسّ ، بأنها مبنية على ظنّ ، وعلى ظنّ ليس الا .

أنت تريد أن تربح ، عزيزي القارئ . بل قل تتمنى لو أنك تربح . ولكي يتم لك هذا لا بد أن تفعل شيئا . لا بد أن تشتري شيئا ما . ولا بد أن يرتفع هذا الشيء . إذن فليكن الفرنك . أنت تقدر أنه سيرتفع ، لأنك تريد له أن يرتفع . لأن عقلك الباطني المتآمر مع مخيلتك ، المترجمة لأحاسيسك ، والناقلة لأمانيك أوحى لك بأن ترفع الفرنك ليتم الربح . وها أنت تأتمر له ، إنتمار الاعمى للمبصر ؛ وترتهن له ، ارتهان التابع للمتبوع .

هذه الأحاسيس صارت جزءا منك . أمست تملأ عليك حياتك . هي ترافقك في كل لحظة . هي أنيسك في وحدتك ، وجليسك في وحشتك . أنت تخاف أن تفقدها . تفتقدها أن لم تحسها . تخاف عليها . تريدها حقيقة . تتمنى لو تستطيع ملامستها . تحولها إلى واقع ، إلى قناعة . بمخيلتك ، بظنك ، باعتقادك ، بتقديرك ، وها نحن قد وصلنا . بتقديرك ، إذن لا بد لك أن تقدر ، لا بد لك أن تتحت صنما ، لتعجب بشكله إلى حد العبادة . لقد وقعت في الفخ .

قل لي ما هي الاستراتيجية التي جعلتك تقدر أن الفرنك أو غيره إلى ارتفاع ؟

لماذا اسرعت إلى جهاز الكمبيوتر وسجلت أمر شراء الفرنك ؟

قل لي ما هي المعطيات العقلية العلمية الموضوعية المنطقية المقنعة التي جعلتك تقدر ما قدرت وتنسج ما نسجت وتفعل ما فعلت ؟

قل لي لماذا اخترت الفرنك دون غيره من العملات لترفعه وترتفع معه ؟

ألم يكن اختيارك له مبنيا على خبر سمعته في قناة فضائية - وما أكثر ما تنقل من اخبار - ، أو قرأته في صحيفة محلية ؟

ألم تكن مستعدا لرفع الدولار أيضا لو أن الصدفة حملتك إلى سماع خبر ما ، أو تصريح ما ، أو تقرير ما غير الذي سمعته ؟

**لا** ، أنت لن تستطيع الكثير لإقناعي . أنت لم تتصرف إطلاقاً من استراتيجية ، ولكن من رغبة . أنت لن تربح صديقي ، وأن ربحت فلن أهنئك على ما حققت ، لأن ربحك وليد صدفة ولا يد لك في تحقيقه البتة .

وعلى أي ربح سأهنئك إذن ، أن لم يكن على هذا ؟

سرّاً لا بدّ أن أفشيه لك في يوم ، أرجو ألا يكون بعيداً

## التحليل التقني ارضية صلبة لاستراتيجية ناجحة

وبعد أن اقتنعت أنت ، صديقي القارئ ، بما كنت قد اقتنعت به أنا من قبلك . وبعد أن سلّمت معي بأن الدخول في السوق بطريقة عشوائية ، غريزية ، فوضوية ، لا يمكن أن يؤدي إلى نجاح ، يستحق التهنة والمباركة . وبعد أن أثارت كلماتي بك الفضول اللازم ، والحشرية الكافية ، لطرح السؤال والبحث له عن جواب .

وبعد كل هذا ، لا بدّ أن تسألني ، ولا بدّ أن تكون ملحاحاً في السؤال : **وهل أن التحليل التقني المزعوم يمكن أن يشكل أرضية صالحة وقاعدة ثابتة تبنى عليها استراتيجية العمل العقلانية الموضوعية المزعومة ؟**

وبعد كل هذا ، لا بدّ أن أجيبك ، ولا بدّ أن أكون مصراراً في الجواب : نعم أن التحليل التقني ، يمكن أن يكون تلك القاعدة الصلبة التي يحق لكل راغب بأمتهان هذه المهنة أن يبني عليها استراتيجية عمله ، إن هو رغب سلوك الدرب ، كما يفعل المهرة من المتخصصين الذين سبقوه .

## وما تراه يكون التحليل التقنيّ هذا ؟ ولماذا يمكن الانطلاق منه والاعتماد عليه

نلاحظ في السنوات الأخيرة أن التحليل التقني يكتسب أهمية متزايدة من المقبلين على العمل بالبورصة ، وإقبالاً ملحوظاً من المهتمين بشؤونها ، ليس لسهولة فهم خفاياه ، ولا لضمائنه في نجاح وسائله ، إنما اقتناعاً بأنه الطريقة المثلى إلى فهم سيكولوجية السوق ، واستباق ما يخفيه المستقبل القريب والبعيد ، من تحركات يصعب تقديرها أو التنبؤ بها .

هنا لا مجال للحديث عن أرقام تفضح خسارة وقعت فيها شركة من الشركات ، أو ربح حققته ، بحيث أن سهمها ، أو ينخفض تبعاً لذلك . كما أنه لا مجال للبحث أو لتقريب مستوى معين تراجعته إليه ، أو ارتفعت عنه معدلات البطالة في بلد من البلدان ، بحيث أن هذا الحدث يؤثر على مستوى التضخم فيه ، وبالتالي ينعكس على وضع السوق .

. أن التحليل التقنيّ إنما هو تحليل لفترة زمنية سابقة ، مرّ بها سوق من الأسواق ، أو عملة من العملات ، أو سهم من الأسهم ، أو مؤشر من المؤشرات ، بهدف الوصول إلى قراءة لمستقبل هذا السوق ، أو هذه العملة ، أو هذا السهم ، على المدى القريب والبعيد . أما أهم ما في عدّة المحلل التقنيّ ، فهو الشارت . أي ذلك الخط الذي يترجم تحركات السوق في الفترة الماضية ، ورابطاً بين ، حقبات زمنية تتراوح بين الدقيقة والسنة .

ولكن ، هل يمكن أن نفهم الماضي من خلال خطوط صماء ، تتلوى على صفحة شاشة خرساء ؟

وأن نحن فهمنا هذه الخطوط وأحسننا قراءتها ، وأتقنا فكّ رموزها ، فهل يعقل أن نحسن توقع أشكال خطوط الغد من خلال فهمنا لمعاني خطوط الأمس ورموزها ؟

أيعقل ترى ، أن نستقرئ المستقبل ، انطلاقاً من فهمنا لأحداث الماضي ؟

نعم ، أن هذا للممكن . أن هذا للممكن

## حادثتي وكأنه قد عثر.

قال : أستشيرك، فهل تسمح ؟

قلت: بَمَ ؟

قال: عاكسني الحظ، فهويت.

قلت: لَمَ ؟

قال: قارب السوق حدّ "الستوب" الذي حدته. أغيته، خفت.

قلت: مَمَّ ؟

قال: من الخسارة. ولكن الخسارة كانت أكبر بكثير. لقد تعدى السوق "الستوب" بأشواط وأشواط. أخبرك أيضا ...

قلت: عَمَّ ؟

قال: لما خسرت نصف رصيدي، قررت أن أقفل عملياتي. فأقفلتها وأنتظرت...

قلت: ثَمَّ ؟

قال: بعد هنيهة، ارتد السوق صاعدا. وراح يعدو، ويعدو، إلى أن بلغ الحد الذي كان عليه "الستوب" ... وتعداه وبلغ حد فتحي للصفقة ... لو أنني لم أقفلها !!!

قلت: آسف من أجلك.

قال: أستشيرك الآن؟

قلت: فِيمَ ؟

قال: ألسْتُ أكبر مغفل على وجه البسيطة؟

قلت: لا

قال: ماذا إذن؟

قلت: واحد من مغفليها الكثر....

تركني دقائق وعاد.

كأنه عاد ليثأر.

قال: أسألك

قلت: فيم؟

قال (وكان في قوله مثلُ الصراخ): (فيمَ بَمَ لَمَ مَعَ عَمَ) لماذا أكل الألف منها؟ أنت أيضا واحد منهم؟

قلت: لا.

قال: ماذا إذن؟

قلت: ما الاستفهامية هذه .

قال: بربك أفهمني .

قلت: أن دخل عليها حرف الجر، يجردّها من ألفها، ويجرّها إلى حيث لا أحد .

قال منتصرا: ولكن الكتاب بين يدي. أقرأ فيه: "لا تسألوني عما كان".

قلت: ما هذه ما الاستفهامية، بل الاسم الموصول (أن لم تخني الذاكرة).

قال: يا لي من جاهل .

قلت: صدقت .

## دولار ضعيف ؟ دولار قوي ؟

"هاده المقالة كتبها الأستاذ وديع مراد"

ماذا تريد الادارة الاميركية ؟

وباي اتجاه تصب سياستها النقدية ؟

باتجاه دولار ضعيف فعلا ؟

وان كان هذا صحيحا ، فهل هو قرار صائب ؟

لا شك في ان دولارا ضعيفا سيكون قادرا على التخفيف من وطأة انعدام التوازن الاقتصادي على الصعيد العالمي ،

ولكنه أمر لا يمكن ان يمر دون مخاطر ايضا على الاقتصاد الاميركي كما على اقتصاديات بقية الدول الصناعية .

من جهة لا شك في ان دولارا ضعيفا سيكون من شأنه ان يرفع اسعار السلع المستوردة الى الولايات المتحدة ، ولاسيما من الصين ، وسيدفع المستهلك الاميركي للاتجاه مجددا الى البضائع المصنوعة محليا . الأمر يعتبر نقطة ايجابية وخطوة جيدة في الطريق باتجاه تخفيف العجز التجاري .

ولكن لنتوقف لحظة

هل يصح اعتبار هذه الخطوة معتمدة ومرحب بها من قبل السلطات النقدية الاميركية ؟

لا يجب التسرع في إعطاء الجواب .

ان تخفيض قيمة الدولار تحمل ايضا في طياتها مخاطر لا يستهان بها . من هنا فانه من الخطأ التسرع في القول

ان اميركا تريد دولارا ضعيفا وتعمل لهذا الهدف . المفضل ان نعترف بانه ليس من السهل معرفة ما يريده الاميركيون ، وقد يكونون هم ايضا في حيرة من امرهم حيال هذا الموضوع ، خوفا من السيف المسنون على حديه الذي يمثله ضعف الدولار ، ان الخطر الاعظم يتمثل في تعاضم المخاطر التضخمية في ظل دولار ضعيف ، تعاضم التضخم سيدفع الفدرالي وبدون اي شك للاندفاع هجوميا باتجاه رفع الفائدة .

### ماذا يمكن ان يحصل بهذه الحالة ؟

فائدة مرتفعة لا بد ان تنعكس سلبا على الاستهلاك ، كما على الاستثمار في المشاريع المنتجة ، تأثرا بارتفاع قيمة القروض .

### النتيجة ؟

ركود اقتصادي خطير جدا .

وان هو بدأ لن يكون من السهل الخروج منه .

( حالة اليابان منذ بداية التسعينات ) .

دولار ضعيف سيكون من شأنه ان يجعل المستثمرين الاجانب يبحثون عن مصادر اكثر امانا لاموالهم .

**النتيجة:** تراجع الاسهم الاميركية ، كارثة للمستهلك الاميركي الذي يستدين عادة من اجل التوظيف ( او لنقل اللعب ) في الاسهم .

**هل يحتاج الامر لشرح وتبسيط إضافي ؟**

لا شك في كون هذه الفكرة هي عاطلة جدا . لا يجب ان يتبناها المسؤول المالي الاميركي .

**ان تبناها لن يكون على حق !**

**وشركاء اميركا التجاريون ، ماذا سيحل بهم ؟**

لا شك في انهم سيتاثرون . الصادرات عندهم ستخفض . عدوى النمو المتباطئ ستنتقل اليهم . وفي هذه الحالة سيختلف الوضع في اليابان وفي اوروبا .

ففي الوقت الذي نراهم الان يفخرون بانهم يلعبون دور المحرك للاقتصاد العالمي ، فان تطورات من مثل التي سبق شرحها ستجعلهم يطأطئون الرأس هم ايضا ويبحثون عن حلول سريعة لتراجع الصادرات التي يعولون عليها الان .

من هنا تخوف اليابان من تراجع الدولار وارتفاع الين وتهديدها الكلامي بين الحين والآخر باضطرارها للتدخل .

**ونحن بماذا يعيننا الامر ؟**

لا يجب ان نعتبر ان سياسة دولار ضعيف هي فقط شأن اميركي .

الدول الصناعية كلها معنية بالامر وينسب مختلفة . وهي كلها قادرة على عرقلة مخطط اميركي من هذا النوع ( ان وجد ) ، ولا يجب ان نخاله موجودا . اذا هذه الفرضية لا يجب ان تكون دافعا لبيع الدولار . ثمة عوامل اخرى يجب ان

ينظر اليها ايضا

$$1-5=2+2$$

في حكمة مأثورة كل الصواب ، وفيها ما يصح ان يطبق على العاملين في البورصة .

الحكمة تقول :- " المعرفة يمكن لكل انسان ان يحصل عليها ، لكن فن التفكير هو هبة نادرة من الطبيعة . "

ليست اللعبة في البورصة كلعبة " الروايت " رغم ان ملايين البشر حولوا هذه الصالات الى ما يشبه الكازينو بأعمالهم الغريبة ، مما دفع البعض الى القول ان البورصة ليست سوى " مونت كارلو " دون موسيقى .

ولكن الحقيقة نراها على غير هذه الحال ، فللبورصة موسيقاها الخاصة .

تدق دقات خفية لا يلتقطها الا ندرة من المتعاملين ، وهم الذين تميزوا بلاقط بالغ الحساسية والرهافة ، دقيق البرمجة والتنظيم ، سريع الاستقبال والتبليغ .

لا لذة في الأرض تحاكي لذة تشعر بها عندما تكتشف انك كنت على صواب في تقدير أصدرته أو في حكم أجريته في ما يتعلق بتطور سهم من الأسهم أو وجهة عملة من العملات . ان تلك اللذة تفوق في الغالب لذة ربح المال بعد عقد الصفقة والفوز بها.

ان نحن شئنا تشبيه لعبة البورصة بلعبة أخرى ، فانما هي أشبه ما تكون بلعبة ورق مقابل خصم خطير وباوراق مقلوبة .

هي ليست بأية حال عملية حسابية ، لأن العالم مليء بالمفاجآت الغير متوقعة والمستجدات الغير محسوبة.

حتى ولو صحت كل الحسابات ، ودرست كل الاحتمالات ؛ حتى لو أخذت كل الأحتياطات ، وسجلت كل التوقعات ؛ فهذا لا يعني بالضرورة ضمان النجاح وحصول الربح .

قال واحد من العتاق في هذا المجال :

اكتشفت قبل 40 سنة وذلك هو سر نجاحي ان المعادلة الحسابية المبنية على المنطق والقاضية بحتمية الحصول على الرقم 4 ان نحن جمعنا  $2 + 2$  لا يمكن ان يصح في البورصة . بل ما يصح هو ان  $2+2$  تساوي 1-5

والمقصود في هذه المعادلة الغريبة هو ان النتيجة تأتي دوما في البدء مخالفة لما خطط له المتعامل ، ثم تعود الى ما انتظره منها .

في النهاية لا بد لمنطق البورصة ان يسود . لكن السر هو في ان تستطيع انتظار هذه ال 1- وهذا هو الأمر الفائق الصعوبة الذي يجعل من 10% فقط من المتعاملين والمضاربين في البورصة ينجون من شراك هذه المعادلة البسيطة (1-) انهم يفتقرون دوما الى شيء ما ، يحسون دوما نقصا ما ،

انه الصبر، او المال ، او الاقتناع بمبدأ ال (1-)

ولهذا السبب اردد دوما ان ذلك المال الناتج من هذا العمل ، انما هو في الحقيقة تعويض عن أوجاع.

في المرحلة الأولى تأتي الأوجاع ثم يليها المال بعد ذلك كأنما ليعوض شيئا منها.

## فنّ اللا يوفوريا

أدبُ تناول الطعام . أدبُ ترتيب المائدة والجلوس اليها .

أدبُ الدخول في السوق . أدبُ الاشتراك في واحدة من أرقى التجارات .

أوجهُ الشبه عديدة ، المقاربة بين الحالتين قد تبسط الامور وتجعلها أكثر جلاء ووضوحا ، نظرا لاشتراك العوام من الناس في الوجه الأول ، وتوقِ البعض من نُخبهم إلى امتلاك فنون الوجه الثاني .

كنت منذ فترة غير وجيزة قد عقدت العزمَ على كتابة هذا الفصل والعمل على مقاربة فن دخول السوق من أدب الجلوس الى المائدة . وكأن الصدفة شاءت أن تضع قبالة نظري مشهدا تلفزيونيا يؤدي فيه واحدٌ من كبار نجوم السينما المصرية دور واحد من الباشوات الأكولين أمام مائدة امتدت عليها أطباقٌ حوت كل ما لذ وطاب .

كان الباشا يوشك أن يباشرَ بتناول الطعام ، وكانت عيناه قد جحظتا ، أو كادت . كان ينظرُ إلى الفراخ المحمرة وقد تملكت وعيَه شهوةٌ جارفة ، وأخذت من جوارحه لذةً جامحة ، بحيث إن كل ملمح من ملامح وجهه عكس خشيته العارمة من أن ينبت الريش في هذه الفراخ المشوية ، وتعود لها الحياة ، ، فتهب من الطبق مصفقةً بجناحيها ، ناجية بنفسها ، مفوتة عليه ما كان قد منى النفسَ به من شعور بالتلذذ والتنعم والشبع .

إستوقفني المشهدُ - وقد برع الممثل في تأديته خير براعة - فحفت ألا تترك عينا الرجل من الأطباق لغمه نصيبا . قررت أن أتابع ما تبقى فكان العجبُ .

يدان تحملان ما قدر لهما أن تحمله ، ثم تعملان على إفراغ حمولتيهما في فم يصعب عليه استيعاب ما ألقى فيه ، فاذا به يمضغ مقدارا ويبتلع مقدارا ، وهو بين المضغّة والمضغّة يرمي بقية الأطباق بنظرات تفضح كل ما يجول في نفسه

من بقية لاحاسيس شهوانية فارغة من كل ما هو غير الطمع والشراهة والنهم والفتح .

أطلت عليك صديقي القارئ في أمر قد تراه غير ذي علاقة بما يفيدنا هنا في موضوعنا ، وأراه غير بعيد عما يشغل بالك ويشغل بالي على وجه سواء . أطلت عليك ولكني لأصدقك القول أنني ما فعلت إلا لكون أهمية هذا المشهد بالنسبة لي ليست قائمة بذاتها ، ولكنها كائنة بما يمثل من إقبال مفرط على الشيء ، وشراهة متطرفة في امتلاكه ، ونهم طريف في التهامه ، حتى ولو قارب ذلك حد الضرر ، وانعكاس النتيجة المرجوة توعدا أو مرضا أو علة أو خسارة أو دمارا . إن أهمية هذه المقاربة تكمن أيضا في ما يمثل الأمر من مشابهة حية ظريفة كوميدية ، لحالة من حالات التصرف المحظورة في إدارة شؤون المحافظ التجارية في سوق المال الذي نحن من صلبه وهو هدفنا ومنا .

ثق صديقي القارئ ، وأنا ما توجهت اليك إلا وقد صدقتك القول ، ثق إن آداب تجارتنا لا تقل أهمية عن آداب حياتنا في مختلف وجوهها . فكما أن هذه كفيلة بتمييز عضو إجتماعي عن أعضاء آخرين ، ورفعته الى درجة تفوقهم قيمة وعزة ، وقدرة على التأثير ، إن هو ألم بكل تفاصيل هذه الآداب ، وعمل على احترام كل دقائقها ، وتطبيق كل أوامرها ، وتحاشي كل نواهيها ؛ فكذاك إن آداب السوق كفيلة أيضا ، إن هي أوليت ما تستحق من الاهتمام والإحترام ، كفيلة بتمييزه عن غيره من جمهرة المتعاملين العاديين ، المتعثرين في خطوات طمعهم ، المتدثرين بعباءات فشلهم .

وكما للجلوس الى الخوان آداب كفيلة برفع الجالس الى مصاف المختارين من الحضر ، أو بخفضه الى درك الهمج المتخلفين عن امتلاك أصول اللياقة والذوق السليم ؛ فإن للدخول في السوق آدابا كفيلة برفع الداخل الى مصاف الفالحين الناجحين الواصلين ، أو بخفضه الى مصاف الفاشلين الخائبين اليائسين .

وكما أن عين الآكل لا يجوز لها أن تلتهم الطعام قبل فمه . وكما ان تناول الطعام ومضغ الأدام يختلف عن الافتراس والإلتهام . فكذاك لا يجوز لعين المتعامل أن تقبل على السوق ملتهمة كل ما فيه ، مهللة للربح قبل حصوله ، محولة الأمنية

حقيقة قبل تحققها ، بانبة الأمجاد قبل الشروع فيها ، محتلة مكانا مخصصا لغيرها ، عارفة بكل شيء الا بذاتها ، سليمة من كل آفة إلا من أشدها خطرا : عنيت ال " **يوفوريا** " .

وكما أن يد الأكل يجب أن تكون رفيقة بمعدته رحيمة لها ، تحملها ما بوسعها ، وتوفر عليها عبء الضار من الاحمال ، فلا تدفع الى جوفها ما لا تتسع اليه ، وما ليس للجسم حاجة به ؛ فكذلك ترى المتعامل الحضاري مضطرا لأن يقيس بمقياس العقل ما يمكن أن يكون هو محتاجا اليه ، قادرا عليه ، وان يزين بميزان الحكمة ذلك الحد الفاصل بين ما يكفيه ، وبين ما تتسبب به قرارات جشعه ونبوات طمعه ، من أحمال ، لا وسع لأعصابه ولا حيلة لحسابه على تحمل تبعاتها . إن على كل داخل في هذا السوق أن يحسن التفريق بين ما هو له ، وما هو لسواه ؛ بين ما يمكن أن يكون له مفيدا ، وما يمكن أن يكون به ضارا ؛ بين حمل يمكنه القيام به والسير فيه بتؤدة الى الهدف ، وحمل يتحول عبئا عليه ، فيحول بينه وبين ما خطط له . إن على كل داخل الى هذا العالم التجاري الفائق الأهمية أن يحسن تحاشي ال " **يوفوريا** " وكل ما تستتبعه من كوارث ، وأن يتمكن من فن اللا " **يوفوريا** " فيستوعبه كلية، ويجعل منه بندا أساسيا من بنود دستوره ، وقانونا رئيسيا في شرائع سياسته .

وكما أن آداب الجلوس الى المائدة تحتم على الأكل أن يأكل بموجب الحكمة الذهبية القائلة " **علي أن أكل لأعيش لا أن أعيش لأكل** " ؛ فإن آداب الدخول الى السوق ، وفن اللا " **يوفوريا** " يحتمان على كل متعامل أن يعمل بهدي مقولة مماثلة ، أراها من الأهمية بحيث انها تستحق أن تكتب بغير حبر ، وعلى غير ورق ، وأن تعلق حيث لا يغيب نظر . عنيت : " **إن قانون اللا يوفوريا يحتم علي أن أتاجر لأعيش ، لا أن أعيش لأتاجر** " .

والفارق شاسع بين الحاليتين ، ولا أظنه يغيب عن كل لبيب . ومن غير اللبيب من الإشارة يفهم .

وكما أن آداب المائدة تفرض على الآكل ، أو المشارك في الطعام ، إن هو اخطأ في المضغ لتعجل أو ارتباك ، فعرض طرف لسانه ، ألا يثور ويغضب ، فيقلب الطاولة على الجالسين بمعيته ، أو يعكر صفو الجلسة بولولة وشتم وتهديد . فإن فن اللا " يوفوريا " تفرض على المتعامل ألا يغذي مشاعر الحقد على السوق إن هو أصيب بخسارة ، أو وقع في مأزق ، وأن لا يسعى بأية حال الى الانتقام منه في محاولة يائسة تهدف الى استرداد ما يعتبره حقا سلبيا . وإن هو انزلق الى هذا الدرك فأنما يعرض نفسه الى هزيمة نكراء مزدوجة ، والى خسارة شوهاء مضاعفة لن تكون له من السهل القيامة منها ، لأن معاداة السوق لا تورث الى الخسارة ، ولأن المندفع وراء إرادة الانتقام والثأر فأنما هو قد حكم على عقله بالتجمد ، وعلى أعصابه بالشلل ، وعلى إرادته بالتوقف ، وعلى مصيره بالفشل .

وكما أن آداب المائدة تفرض على الآكل ، أو المشارك في الطعام ، أن لا يجلس على المائدة إلا بعد أن يكون قد اهتم بنظافة يديه وفمه وكل ما يدخل اليه من غذاء ، حرصا على سلامة جسمه ومكونات بدنه ؛ فإن آداب دخول السوق تفرض على المتعامل أن لا يقارب جهاز عمله وأن لا يباشر نشاطه - حتى ولو كان يمارس عمله من جهاز في غرفة نومه - إلا إن هو عمد الى ايفاء جسده حقه ، وإن هو لبس رداء العمل النظيف ، نظرا الى كون النظافة الخارجية تعطي صاحبها شعورا خفيا بالنظافة الداخلية ، و لما في ذلك من إضفاء لحيوية وإدخال لفرح وإفاضة لبهجة على النفس والروح ، ومن تيقظ للعقل ومن توعد للفكر ومن تحفيز لشدة الانتباه ودقة الملاحظة وقدرة المقارنة وصوابية الحكم ، من خلال ما يوفر للاعضاء من راحة ومناخ .

وكما ان آداب الاكل أن لا يُدخل الآكلُ طعاما على طعام فلا يأكلُ إلا عند إحساسه بالجوع ، ولا يشربُ إلا عند إحساسه بالعطش ، كي لا يُفسدَ نظام جسده ، السائر وفق وتيرة تأليف مبدع في سمفونية موسيقية تنسجم فيها كل اعضاء الجسد مؤدية لوظائف محددة . فإن آداب الدخول في السوق تقضي كذلك عدم الإفراط في الهجوم على السوق ، بصفقات قد تصيب المتعامل بتخمة ترهق اعصابه ، وتتعب فكره ، فيضل في غياهب لا يجد لنفسه منها نجاة . ومن هنا فالوصية هي إعطاء النفس فترة من الراحة بعد كل صفقة سواء كانت صفقة ربح أو خسارة ، لتهدأ

الأعصاب وتستقيم دورة الدم ويصير الفكر مهيناً لمعاودة التخطيط والتحليل . هذا هو النظام الطبيعي السليم ، وكل ما سواه إنما يصنف ضمن قانون ال " يوفوريا " البغيض .

وإذا كانت النباتات والأزهار ، بما تفوح به من روائح زكية ومناظر مريحة ، تُدخل على المائدة جواً مؤنساً لطيفاً يساعد النفس على الانتشراح ، ويساهم في تسهيل عملية الافادة مما يتناوله الجسم من طعام كثيف بتمرير جزيئاته الى أطف اللطيف من الاعضاء ؛ كما أن ذلك صحيحاً ، فإن تزيين مكان العمل بلوحات فنية مشرقة ، وتخصيصه بزهورات وردية وأخرى سماوية أو بيضاء نقية ، يُدخل الفرخ الى النفس ، والمرح الى الطباع ، فيتم التغلب على آفة ال " يوفوريا " ويحضر روح الخير مرفرفاً على المكان ساكناً فيه . ولا يخفى ما لروح الخير من أثر في جعل البركة تحل والنعمة تُطل ، فتفتح أبواب الرزق ، وتُشرع نوافذ الخير .

ولا يستهين أحدٌ بما تقدم ، فإن مداواة العلة غالباً ما تكون بلمسة تحمل الشفاء ، أو بهمسة تطرد البلاء ، أو ببسمة تستدرج قبساً من النور المحيي . ومن غير النور المحيي قاهرٌ لظلمات النفس التائهة ، وملقنٌ لفن اسمه :

فن ال " لاي و ف و ري ا " .

## البورصة كائن حيّ كما سائر الكائنات

نعم إن المحلل التقني هو عالم النفس في عالم البورصة الشاسع ، وستبقى له هذه الاهمية ، طالما ان العاملين في السوق بشر كما غيرهم في ميادين الحياة الاخرى . إن تصرفاتهم واحدة . تروح وتجيء . تموت لتحيًا .

وهي أبدا في حركة دائرية لا تنتهي .

## والبورصة ما البورصة؟

إن هي إلا كائنا حيًا كما كل الكائنات .

وإن نحن سلّمنا بصوابية ما تقدّم من تحليل ، ومن شرح ، ومن استنتاج ، واستقراء ؛ فلا بد من القبول إذن بأنّ الاشكال التي نراها اليوم تتشكل امامنا على الشاشة وتؤلف مجتمعة ما نسميه الرسم البياني او الشارت ، ان هي الا استرجاعا لاشكال مشابهة سبق وعاشنا ظهورها في مناسبات سابقة .

وان هي الا ترجمة لردات فعل نفسية وشعورية ، تنتج الان عن حالة تعيشها تلك الكتلة البشرية الهائلة التي نسميها بورصيين ، أو متعاملي البورصة . حالة ، حصل لها ايضا ان عاشتها فيما سبق ، ونتاجت عنها رسوم واشكال هي نفسها تتردد اليوم .

## ولكن !

كيف يمكننا الاستفادة من كل ما تقدم ؟

كيف يمكننا الولوج الى المرحلة القادمة ، فنحوّل النظرية الى تطبيق ، والعلم الى تعامل نشط وناجح ، ينتج عنه ربحا في صورة مال يزيد الحساب ولا ينقصه ؟

كيف يمكننا تحويل امتلاكنا رموز علم التحليل التقني وإقرارنا بصوابيته ، إلى ربح ملموس ينتج عن صفقات حبلى باسرار العلم ، وثلوى بانوار نهاره ؟

وما تراه يكون هذا التحليل التقني ؟

ولماذا تراه يصح أن يكون مادة بحث وركيزة مخططات ؟

كلّ هذا سيأتي البحث الى خفاياه إن قدر الله له ان يكون .

الحليل التقنيّ هذا لا قيمة له البتة ان كان هدفا . لا بدّ له ان يكون وسيلة لهدف .  
لا بدّ من ربح يتحقق بواسطته .

### والربح المزعوم هذا ، كيف له أن يتحقق ؟

من اشترى عملة ، لا سبيل له الى الربح إلا ان ارتفعت هذه العملة . ومن باع  
عملة ، لا سبيل له الى الربح إلا ان انخفضت قيمة هذه العملة .

وكذلك القول عن سلعة ما ، او سهم ما .

والشرط لتحقيق الربح ان ارتفعت العملة او ان ارتفع السهم ، ان يكون الارتفاع  
منتظما في " ترند " تصاعدي او تنازلي ، لتتنظم بذلك عملية الشراء والبيع في  
نقاط حساسة من هذا الترند ، نقاط يسميها المتعامل مفاتيح ، وهي وحدها تملك  
سرّ اللعبة بكاملها .

أما ان كان الارتفاع أو الانخفاض ناجما عن حركات فوضوية ، طيّارة ، مترددة ،  
متوترة ؛ فهي تكون تحركات خطيرة لا ينتج عنها ربح ، الا وكان وليد الصدفة لا  
غير .

والترند هذا ، ساحر جمهور البورصة وسالب عقولهم ؛ الكل يتربق قدومه تربق  
العاشق للمعشوق ، الكل يتطلع اليه تطلع أمل وصل حدّ الروع في شدته ، ورغبة  
ثارت لتتأخم الشهوة في عنفها .

والترند هذا ، مضت الأيام التي كان يُظنّ فيها إنه وليد الصدفة فقط . وبتنا اليوم  
نعيش عصرا وضعت فيه الاصول لكل علم ، والقواعد لكل فنّ ، والحدود لكل مبدأ  
بتنا نعيش عصرا تأكد فيه إن الترند هذا يمكن تحديده ، واستباق حصوله ،  
والاستفادة من جريه ، تصاعديا كان أم تراجعيا ؛ إنطلاقا من نقطة ما ، بها قوة  
دفع ما ؛ وصولا الى هدف ما ، به قوة جذب ما .

وكل من شاء ان يأخذ حصة من ربح ، لا بد له من عبور محطات ثلاث وصولا  
الى الهدف :

- 1 - تحديد بداية الترنند ، في وقت مبكر بقدر ما تسمح به العوامل المتحكمة  
ببدايته .
  - 2 - ان يبقى متواجدا فيه ، بقدر ما تسمح به العوامل المتحكمة باستمراريته .
  - 3 - ان يتعرف الى نهاية الترنند وبداية تصحيح معاكس ، فيسارع الى جني ربحه  
بالسرعة التي تسمح بها العوامل الموحية بنهايته .
- هنا تكمن قوة التحليل التقني ، والسرّ الذي امتلكه الكثيرون ممن سبروا أغواره ،  
وتمنى الكثيرون من الواردين على هذه التجارة امتلاكه .  
مساعدتهم على ذلك ، نعدهم بها . خطوة بخطوة ، إن شاء الله وأعان .

## التحليل التقني وسيلة تعامل المستقبل المثلى 27.03.04

- التحليل التقني ليس اذن هدفا ، بل وسيلة موصلة لهدف .  
الهدف هو الربح ، التحليل التقني الوسيلة .
- الهدف يتحقق ، ان وفق المتعامل في تحديد اللحظة المناسبة لدخوله السوق ، كما  
في تحديده اللحظة المثالية لخروجه منه . **هذه هي قوة التحليل التقني وميزته .**

اكتساب هذا العلم لا بد ان يتمّ على مراحل . تبدأ الاولى بالتعرف عليه كمبادئ  
اساسية عن طريق الاطلاع والتعلّم ، وتتلوها مراحل أخرى لا بدّ فيها من تطبيق  
المعلومات على السوق من خلال دراسة دقيقة للرسم البياني ، ونقل الدراسة الى  
صفقات حية ، سواء على برنامج تعامل وهمي تجريبيّ ، أو على برنامج تعامل  
حقيقيّ حي .

ان التعرّف على هذا العلم - خاصة باللغة العربية - لا يمكن ان يتمّ عن طريق مناهج أكاديمية تعليمية منتظمة في إطار تعليمي رسمي واضح . لذلك لا بد من اللجوء الى المقالات الصادرة في وسائل إعلامية مختلفة ، أو المشاركة في دورات تدريبية تحصل بين الحين والحين عبر الانترنت أو في أماكن مختلفة من الوطن العربي .

وهنا لا بد من توضيح أمر لكل من شاء الدخول الى هذا العالم : إنه لمن الطبيعي ، ولا بدّ أن يكون واضحاً : إن دراسة كتاب ، أو المشاركة في دورة لا يمكن أن يكون عاملاً كافياً لتحقيق نجاح في عالم البورصة . إن نحن درسنا مبادئ التعامل بموجب خطوط الدفاع والمقاومة مثلاً ، وحددنا ماهية هذه الخطوط ، وسبل التعرف عليها ، فلا يمكن أن تكون هذه الخطوة وحدها كافية لتحقيق النجاح ، وإلا فإن كلّ من شارك في دورة بدائية مماثلة ، أو قرأ كتاباً مشابهاً ، كان له أن يمتلك السرّ ويحقق الربح . ولو كان ذلك صحيحاً أيضاً لتمكن كل من تعرّف الى هذه الخطوط ان يكون على حق ، ولكان الجميع على حق ، ولتمكن الجميع من تحقيق الربح ، وهذا هو المستحيل الأكبر في عالم البورصة ، إذ لا بد من أن يقف مقابل كلّ رابح يطرب لربحه ، خاسراً يتحسّر على خسارته .

نعم ، لا بدّ أن يكون في البورصة متعاملين ناجحين ، وآخرين أقلّ نجاحاً ، وغيرهم فاشلين ، وآخرين شديدي الفشل ، فتستقيم الامور ، وتسير عجلة التعامل ، كما قدر لها أن تسير .

وليتّم هذا ، وتستقيم أمور العمل ، لا بدّ من التعرّف على التحليل التقني كمرحلة أولية تتلوها مراحل أخرى ، تفوقها في الأهمية ، وتتقدم عليها في الفضل .

الكتاب يعرفنا على العدة التي يجب ان نستعملها في عملية التحليل التقني ، كما يطلعنا على قواعد اللعبة المعتمدة لنكون على بينة من امرنا . الكتاب موضوعي في ما يقدم ، يثير الإعجاب كوسيلة تعريف وشرح ، ولكن تلك المساحة من الحرية اللازمة في مجال التطبيق ، فهو يتجاهلها ويبقى بعيداً عنها .

على سبيل المثال ، يقول لنا الكتاب ، أو يقول لنا الشارح في الدورة : **إن وصل المؤشر المعتمد في التحليل الى حدود الحقل العلويّ فالسوق متخم شراء** ويتوقف الكتاب عند هذا التحديد .

وهنا تختلف الآراء ، ففي حين يرى الواحد من المحللين المذكورين ، بناء على هذه المعطيات ، ان السوق متخم شراء ، ولا بد أن يعرف ارتدادا تنازليا بترند معاكس للذي دفعه إلى الأعلى ، ويسارع إلى اقفال مراكزه أو يفتح أخرى معاكسة ؛ يرى متعامل آخر أن هذه المعطيات التي يعطيها المؤشر المذكور لن تصحّ هذه المرة ، لكون الترنند شديد النبض ، خفيف الحركة ، بحيث يصعب عليه الارتداد ، ولا بد من أن يتابع مسيرته التصاعدية ؛ فيحافظ على مراكز الشراء التي يحملها ، أو يفتح مراكز إضافية أيضا .

المحللن قرأ نفس النظرية في الكتاب المشهور، واطلعا على نفس التحديد للمؤشر المذكور ، وتعرفا على نفس الشرح للمبدأ المطروح ، واستوعبا نفس المعلومات ، وأعجبا بنفس المبادئ ، وكوّنا نفس الفتاعات . ولكن ، ما ان جاء وقت التطبيق حتى تحول شرح الكتاب ، واستحالت المعرفة المكتسبة ، ترجمة شعورية نفسية داخلية ، عبّر عنها الواحد بما يتناسب مع أمانته لما درس من فصول في كتاب ، أو مع رغبته في جني ما تيسر من مال ، فسعى الى اقفال صفقاته وفتح أخرى معاكسة . وعبّر عنها الآخر بما يتناسب مع ما يجول في نفسه ويجيش في قلبه ، من مشاعر طمع بآلاف أخرى ، واحاسيس رغبة بربح إضافي ، فسعى إلى المحافظة على صفقاته ، وربما الى دعمها بصفقات اخرى .

المحللن اعتمدا نفس المرجع إذن ، ولكنهما وصلا الى نتيجتين مختلفتين ، فربح واحدهما ، وخسر الآخر .

**فهل التحليل التقني هو اذن تحليل موضوعي علمي ، أم تراه تحليل شخصي شعوري ؟ وما العمل ليجوز التعويل عليه ؟**

هذا ما سنتناوله في بحثنا القادم إن شاء الله .

## الفائدة الى ارتفاع : الدولار سيرتفع ؟ الذهب سينخفض ؟

المقالة للأستاذ وديع مراد

من حيث المبدأ ، وبحسب القاعدة الاقتصادية المعمول بها ، وبحسب المعادلة العلمية المقبولة : **نعم** .

ولكن .

هذه المرة ستصح هذه المعادلة ايضا ؟

لا قد لا تصح .

ان ارتفاع الفائدة هو امر يبدو حتميا كنتيجة للعجز الهائل في الخزينة ولكن هذا الارتفاع لن يكون من التأثير بحيث انه قادر على إعطاء الدولار الحقنة المقوية الكافية ليصمد على مستويات عالية قد توصله اليها تلك القرارات المتلاحقة المنتظرة في رفع الفائدة عليه . بالعكس ، هو قد يرتفع كردة فعل هوجاء غير محسوبة من السوق نتيجة سوء تقدير أولي ، ونتيجة الاقبال المتزايد على السوق لمستثمرين لا يقيمون وزنا للمعطيات العلمية المتغيرة بحسب المستجدات الاقتصادية الطارئة ، ونتيجة موقف استغلالي ناتج عن مضاربات عنيفة تصدر عن بيوت المال العملاقة .

ولكن ماذا بعد ؟

ستذهب السكره ، ستأتي الفكرة .

العجز في ميزان الخزينة لا بد ان يغطي .

أسعار السندات لا بد ان تكون قد بلغت اعلى درجاتها والان يجب ان تتراجع .  
الفائدة ترتفع .

المشكلة والسبب ليس التضخم القادم والمهدد لعجلة الاقتصاد .

السبب الاكبر هو تغطية العجز الخطير: **خمسة مليار من الدولارات** .

**هل ان اجتذاب 500 مليار دولار من التوظيفات الاجنبية الى اميركا سيكون ممكنا ؟**

هذا هو السؤال المعضلة .

**سوق الاسهم اليابانية عاد ليكتسب بعضا من بريقه ألن يكون المنافس الجدي  
لهذه الرساميل ؟**

رفع الفائدة لا بد ان ينعكس سلبا على سوق الاسهم الاميركية ، سيحد من النمو ، سيؤثر على أسعار العقارات ، سينعكس على مستوى مدخول الخزينة بشكل ضرائب ، سيزيد من مستوى العجز فيها .

المشكلة تتفاقم .

المستثمرون الاجانب سيطرحون الكثير من الاسئلة . ما توقعوه من رفع الفائدة لم يؤتيهم ما تمنوه ، خسروا بتوظيفات الاسهم ، خسروا بتوظيفات السندات . ثقتم بالدولار ستندم .

الرهان على رفع الفائدة من اجل اجتذاب الرساميل الاجنبية الى داخل الولايات المتحدة ، في حين ان هذه الفائدة تهدد الاقتصاد وتعيق نموه ، هذا الرهان هو أمر من الخطورة بحيث قد يجعلنا نكتشف ، وفي وقت ليس ببعيد ، أن ذلك الكهل القابع على رأس الفدرالي منذ ما لا يحصى من السنين ، والذي يحضر نفسه لولاية جديدة ، رغم بلوغه الثامنة والسبعين ، والذي لم يسبق له أن اخطأ الا قليلا ، قد أخطأ هذه المرة ، وقد لا يترك ذلك الكرسي إلا وقد خلف وراءه أسوأ ذكرى في أذهان الاميركيين .

سيرتفع الدولار ، نعم ، في المدى المنظور ، وكردة فعل عفوية ، غبية ، جاهلة ، عمياء ، على خطوات لا تخلو من المغامرة .

ولكنه لا بد أن يعاود التراجع في فترة لن يطول أمدها الكثير . ومع تراجع هذا سيكون الذهب الراجح الاكبر .

### الافادة اذن من القول نعم للدولار !

ولكن لفترة وجيزة .

ومن عدم نسيان الفترة المناسبة للقفز الى الذهب !

والى اليورو ايضا ؟

نعم . لا شيء يمنع .

ولكن ! في الوقت المناسب .

### ألمصفاة . 25.10.03.

وردنا سؤال من قارئ كريم يستجير باصحاب الخبرة ويشكو قلة ربحه وكثرة خسارته ، وهو الى ذلك يسأل نصحا في المؤشرات التي يجب عليه اتباعها في تحليله الفني لشارت يعود الى عملة ما ، او سهم ما .

هو يقول : على ماذا تنصحونني بالاعتماد يا اصحاب الخبرة ؟ أعلى ال

MACD. RSI. ADS. ROC . Moving average. Parabolic. Stochastic

أيّ هذه المؤشرات أفضل ؟ أم تراكم تنصحونني بالاعتماد على غيرها مما اخترعه أهل البورصة ولا عهد لي به ؟

استوقفتني سؤال القارئ الكريم ورأيت ان أجيبه فأفيده ، وأفيد غيره من القراء ،  
لما لهذا السؤال من أهمية في نظري .

ان كلّ هذه المؤشرات التقنية او الفنية - **سمّها ما شئت** - هي جيدة بقدر ما هي  
عاطلة ، وفيه بقدر ما هي خائنة .

كلها تتساوى في الصدق في يوم ، او في اسبوع ؛ لتعود فتتساوى بالكذب في  
يوم آخر ، أو أسبوع آخر .

كلها توفر لك ربحا وفيرا في فترة ، تجانست فيها مع حركة السوق ، وتوافقت  
معها ؛ ولكنها لا تلبث أن تعود فتسلب منك ما أهدته لك ، في فترة ، تغيرت فيها  
تموجات السوق أو اختلفت فيه دقائق نبضه .

إن كل هذه المؤشرات الفنية تؤتي الكثير من الربح ، لأولئك الذين يمتنون مهنة  
تدريب المبتدئين على ولوج عالم البورصة ، وتعليم الجاهلين فنون كسب المال .  
هؤلاء ترى بعضهم يعمدون الى تأليف الكتب التي تمتلئ صفحاتها بانواع متنوعة  
من الرسوم البيانية ، يزخرفونها بكثير من الرموز التي تفتن عقول المبتدئين في  
هذا الكار .

ويعمد غيرهم الى تنظيم الدورات التدريبية يجنون منها الكثير من المال لقاء  
تعريف المبتدئين بمعلومات يطلعونهم على نصف أسرارها ويخفون عنهم النصف  
الآخر .

ان كل هؤلاء الذين يسمون أنفسهم محللين تقنيين أو خبراء فنيين ، ان كل هؤلاء  
الذين ينشرون معارفهم على صفحات الكتب تارة ، وبين سطور الصحف طورا .

ان كل هؤلاء الجهابذة الذين يبيعون بضاعتهم على صفحات المنتديات الاقتصادية او في اي وسيلة من وسائل الدعاية ، انما يروجون لبضاعة لا فائدة منها الا القليل .

هم يبيعون المفتونين بما يعرضون العبة قد تفيد صاحبها في طرد الملل عن نفسه لأيام او تفيده في زرع الامل في قلبه لاسابيع . ولكنه لا يلبث ان يكتشف عدم فائدة هذه السلعة فيرميها كما يرمي طفل العبة ما جنى منها الا الضجر والملل .

### اخواني الكرام .

ان المروجين لهذه البضاعة ، أو بعضهم ، يقولون نصف الحقيقة ، ويعلمون نصف العلم . انهم يخفون النصف الاخر من الصورة لانهم لا يعرفونه ، او لانهم يعرفونه ويريدون الاحتفاظ به لانفسهم ، كثرة عائلية تبقى في خزائهم .

فما هو نصف الحقيقة الاخر هذا ؟

واين يمكن لنا ان نجده ؟.

### إخواني الكرام .

أنا أعرف النصف الآخر لهذا العلم . وحاشى أن أبخل عليكم بما أعرف .

أنا أعرف السر ، ولن أخفي كنهه عنكم .

للسر ثلاثة أسماء يمكنك ان تسمه بها مجتمعة ، أو أن تختار له واحدا منها . الاسم الاول هو **الغريبال** ، والثاني **المصفاة** ، اما الثالث فهو **المنقي** ، او ما يسميه أهل الغرب **الفلتر** .

ان كل هذه المؤشرات الفنية التي سبق وذكرتها صالحة للاستعمال . كلها يمكن الاعتماد عليها في اختيار اشارات البيع والشراء في اية بورصة ، وفي أية سوق . في أي سهم ، وفي أية عملة .

شرط أن تحمل بيدك غربالا - **وما أدراك ما الغربال** - انه يغربل البضاعة فيفصل الصالح من الطالح .

وان انت انتهيت من الغربة ، اعد الان الى المصفاة ، وكلنا يعرف ما المصفاة . واخيرا لا بأس من اللجوء الى المنقي - **او الفلتر** - وهو الكفيل بتنقية اشارات البيع والشراء التي حصلت عليها ، تنقية خفية ، سحرية ، تنقية تطرح منها الاشارات الخائبة وتقبل الصائبة فتوفر لك الربح وتجعلك بمأمن من الخسارة .

### اخواني الكرام .

المصفاة هذه نسجت خيوطها أنامل سحرية ، بخيوط سحرية ، شبكتها مع بعضها بطريقة سحرية ، وأهدتها لرجال ، أو نسوة ، تميزوا ، أو تميزن ، بالايمن الخالص ، والذكاء الخارق ، والفتنة العجيبة ، والشجاعة الخارقة ، وقبل كل شيء بدقة الملاحظة والقدرة على تمييز الخيط الابيض من الخيط الاسود .

**هنينا لمن وصل الى امتلاك هذه المصفاة .**

**هنينا لكل من اتقن استعمالها .**

**فهو قد وصل الى حيث يتوق الجميع .**

## المقاومة والدفاع ، خطوط محسوبة أم محسوسة ؟

th june 20047 .

يتبين لنا مما سبق من ابحاث وتحاليل ، وبما لا يقبل الشك ، انّ خطوط المقاومة والدفاع المحددة على حركة معينة ، منطلقة من نقطة ما ومنتهية بنقطة ما في الرسم البياني - **الشارت** - ، هي من الكثرة بحيث يختلف المحللون التقنيون ، ويحار المبتدئون منهم بشكل خاص ، في تحديد الخط الذي سينجح في كبح جماح السوق ووقف تقدمه . ومن هنا ينتج التضارب في التوقعات والاختلاف في التوصيات الصادرة من بيوت الابحاث المختلفة . ففي حين يرى الواحد أن خط الدفاع المكوّن من ال **50%** تصحيحا للحركة المذكورة هو خط له من المتانة والصلابة ما يؤهله لوقف تراجع السوق وردّه على أعقابهِ ، ينبري غيره من المنظرين ليقول من أهمية هذا الخط مبشرا بدنو انهياره واستمرار التراجع الى حين بلوغه خط آخر ، قد يكون خطّ الترنّد المتراجع ، أو غيره من الخطوط الذي يقلّ بعدا عن الخط المذكور أو يكثر .

**فمن يصدّق المتعامل إذن ؟**

**وعلى تحليل أي محلّ يرتكز ؟**

**ومن تباشير أي مبشر ينطلق ؟**

في الحقيقة إنّ المحللين المذكورين هما خبيران متمرسان ، وقد يصيب الاول في تحليل ارتكز فيه على معطيات عقلية موضوعية معينة ، بينما يخطئ الثاني الذي ارتكز في تحليله أيضا على معطيات لا تقل موضوعية عما تسلح به صاحبه .

وقد تنقلب النتيجة فيصحّ توقع الثاني ويخطئ الاول .

**فما السرّ إذن ؟**

**ومن نصّدق ؟**

**وعلى من نعتمد ؟**

لا شك في ان مقاومة - او دفاعا - تشكلت منذ فترة طويلة تصل الى حد السنتين مثلا ، تزيد اهمية على مقاومة حديثة العهد تشكلت لتوها قبل يومين مثلا أو ما يقاربهما .

لا شك أيضا في كون المقاومة - أو الدفاع - متميزة في مركزها ، بعيدة عما سواها من قمم مقاومة أخرى ، تشكل قوة جذب للسوق يلحظها المتعامل المتمرس في نبضه وسعيه لبلوغها .

لا شك في أن ازدياد عدد محاولات السوق في كسر مقاومة ما ، يزيد تلك المقاومة أهمية ويجعل من النجاح في كسرها بابا لحركة عنيفة آتية قد تكسب المراهن عليها وفيرا .

لا شك أن النجاح في كسر مقاومة بعد محاولات عديدة ، يعني النجاح في تفعيل كميات هائلة من أوامر الوقف ، نتجت عن تتابع صفقات كثيرة ،

نتجت عن رهانات خاطئة - أو بالأصح ، تبين الآن انها كانت خاطئة - في كل مرة كان السعر يقترب من هذه المقامة ويفشل أمام أسوارها .

لا شك أيضا أن دك أسوار مقاومة ما ، أو دفاع ما ، قد يدوم طويلا ، وقد يتكرر كثيرا ، ولا يتحقق النجاح في الاقتحام ، فيعود السوق مهزوما فيربح فريق ويخسر آخر .

لا شك في أن المتحركات المتوسطة الناتجة عن الوحدات ال 10 او 20 او 25 او 50 او 100 او 200 السابقة للوحدة الحالية ، سواء كانت أياما أو ساعات أو أنصاف ساعات أو أرباعها ، هي أيضا خطوط مقاومة او دفاع بحسب حكم وقوعها ، فوق أو تحت السعر الحالي لسوق ما .

لا شك في أن الخطوط الناتجة عن التصحيح بحسب حسابات الفيبوناتشي ، هي خطوط مقاومة ودفاع لا تقل أهمية عن غيرها من الخطوط - وهي التصحيح لحركة ما بالنسب التالية : 0.2140 / 0.3820 / 0.5000 / 0.6180 / 0.7860 بالمئة - .

لا شك في أن كسر السوق لمقاومة ما يحولها مباشرة الى دفاع - وكسره لاي دفاع يحوله الى مقاومة - تتركز عليه الانظار ، وتعلق عليه الآمال في أن يكون

الحاجز المتين الذي يمنع السوق من العودة الى ما كان عليه من قيمة في ما سلف

.

ولا شك أن خط الترنند المنطلق من أعلى قمة في الترنند الحالي المتراجع ، والمار في القمة التي تتلي الاولى ، هو اشد خطوط المقاومة صلابة ، واكثرها اهمية واحتراما بين جمهور المحللين .

## ولكن !

لا شك ايضا في أن هذا الخط المميز عن غيره - **خط الترنند** - ، هذا الخط الذي يسلب عقول المتعاملين ، هذا الخط الذي يشهد كلما اقترب السوق منه أعدادا هائلة من الصفقات المراهنة على صموده ؛ هذا الخط ، قد يتجاوزه السوق بسهولة لا يمكن تخيلها ، بينما يصمد غيره من الخطوط الذي يبعد عنه او يقترب منه ، ويكون خطا ثانويا عاديا لا يحتلّ إلا اهمية ثانوية في كتب الكاتبين وتحاليل المحللين .

ما السرّ إذن ؟

من هو مالكة ؟

كيف يربح الرابحون ؟

**وخط المقاومة الصامد ، كيف تراهم يحسبون ؟**

لعمري ، ما ظننتهم حسبوها ، بل قل أحسوها

إن الخطوط هذه ، على كثرتها ، تتساوى بالأهمية ، من حيث المبدأ . تتميز بالتأثير من حيث الواقع .

الفتيات كلّهنّ على جمال ، واحدة منهنّ ستفوز باللقب . الاختيار ، غالبا ما يكون نتيجة آحاسيس تتقدم الحسابات ، وترجح الدفة .

لا يجوز ان ينظر لخطوط المقاومة بنفس المنظار . لا يجوز ان تطبق عليها كلها نفس المقاييس . لا يجوز ان تكون حصيلة ترجمة لشروحات وتحديدات درسناها في كتاب . لا يجوز لنا أن ننظر اليها بالجملة .

بصر ثاقب وبصيرة لطيفة ، لا بد من تعاونهما ، من اجل هدف واحد : إماطة الحجب عن خط واحد بين خطوط كثيرة ، يبحث عنه الجميع ويظفر به القلّة ريشة الرسّام يمكن لكلّ ان يمتلكها . القيثارة يمكن لكلّ ان يقتنيها .

ربّنا ، هب قلبنا نورا ، كحلّ ريشتنا بألوان الصدق والخير والنبيل ، أنطق قيثارتنا نغم البذل والعطاء والحسّ الانساني الشريف .

وأعطنا ، اعطنا قوة وصبرا وجلدا ، على التمرّن والتمرّس ، والتمرّن والتمرّس ، مرّات ومرّات ، مرات ومرّات . فنبلغ منانا ، ونفتح الباب : باب الاحساس المرهف . إحساس الفنّان ، إحساس الرسّام ، إحساس العازف ، إحساس الشاعر ، إحساس المحلل التقني الناجح الذي ، ما عوّل على عقله قيراطا ، حتى عوّل على حسّه مئة قيراط ، فكانت له الغلبة . وكان له النصر إحساس يمكن اكتسابه ، ويمكن تطويره ، ويمكن صقله ، عبر التمرّن والتمرّس والتمرّن .

وهل المحلل التقني غير فنان يرى بعين قلبه ويستثير ينبض مشاعره ؟

وهل خطوط المقاومة محسوبة ؟

لا ، بل قل محسوسة .

وهل خطوط الدفاع محسوبة ؟

لا ، بل قل محسوسة .

الكلمة الاولى في تحديدها ، للعقل ؛ ولكنّ الكلمة الفصل تبقى ، للاحساس

## انا ربحت ، الحظ خسرتني 18.10.03

عادة سيئة تتحكم بالعاملين في البورصة ، ولاسيما الجدد منهم .  
عادة تنم عن غرور واعتداد مفرط بالنفس ، كما تفضح منهجية فوضوية  
في العمل قد لا تؤتي من الثمر الا شوكا .

يبدأ الواحد عمله في تجارة العملات بحماس يصعب وصفه ، واندفاع يستحيل  
تخيله. ان هو ربح قال : اليوم ربحت ثلاثة آلاف من الدولارات . انا ولدت لهذا  
النوع من الاعمال .

ثم يأتيه يوم يعثر فيه فان أتى مساؤه قال : كان حظي اليوم بانسا تعيسا .  
ويتوقف عن الكلام . لا يزيد شيئا .

انتبه عزيزي القارئ . ان ربح ، تراه يعمد الى استعمال كلمة أنا .  
انا ربحت . انا اتممت الصفقة . انا قررت ان اقفها . انا فعلت كل هذه الاشياء .

وان خسر ، قال : حظي كان عسرا . ولم يزد شيئا . هنا تغيب كلمة انا  
ليس هو الذي خسر . حظه هو الذي خسره . يا لحماقتك يا ابن الانسان .  
ذكرني هذا الامر بنادرة قصها علي أحد معارفي وكان يمارس التعليم

قال :

تأتي الامهات الى المدرسة للسؤال عن أولادهنّ ، والاطلاع على سير الدروس  
معهم . فإن سمعت الواحدة منهن ما يسر خاطر ، تراها وقد برقت عيناها ،  
وأشرق وجهها ، لا تتردد أبدا في امتداح وليدها ، وفي تعداد مزاياه . فهو أهم من  
جابر بن حيان ان حادثته في علم الجبر ، واين منه ابن سينا إن جئت الى علوم

البيولوجيا ، وهو لو سمعه سيبويه يتحدث في قواعد اللغة لخبج من نفسه وأدرك قيمته

وهي لا تنسى بتعداد مزايا ابي الولد الذي أورثه الذكاء والفطنة

**فكيف لا يكون ابنها على هذا الحال ؟**

وان هي سمعت أخبارا لا ترفع لها رأسا ، ولا تسر خاطرا ، تراها وقد لجأت الى أمضى سلاح عندها - لسانها - فالولد هذا لا يقل ذكاء عن الولد ذاك . هو ايضا يصرع جابر بن حيان لو قدر له ان يصارعه في علم الجبر . وهو ايضا يبز سيبويه وابن سينا والفارابي وابن خلدون وغيرهم الكثيرين . ولكن العلة في المعلم . المعلم لا يحسن التعليم . المعلم ليس جديرا بهذه المهنة . المعلم سبب غياب ابنها وطيشه

ما أشد الشبه بين هذه ترمي اللوم على المعلم لتستر بلاهة ابنها ، وذلك يمسخ كل غياب بالحظ ويجد فيه تبريرا لكل نواقصه .

افتح عيوننا يا الله على نواقص أنفسنا واعطنا الجرأة للبوخ بالحقيقة التي غالبا ما نعرفها ونادرا ما نصرح بها .

**إن شئت أن تعمل جمالاً عليك أن تعلّي عتبة دارك**

مثل عربي معروف ، فيه ما فيه من العبرة والتفكه .

ان ذكره اللبنانيون والسوريون قالوا : **البدو يعمل جمال بدو يعلي عتبة دارو .**

خطا الاوروبيون خطوات جبارة في توحيد قارتهم ، وما ان وصلوا الى توحيد العملة حتى اشتدت المخاوف من احتمال الفشل ، وارتفع معيار التحدي ، إذ لا

يجوز ل " مسيو يورو - او - هارر يورو " أن يكون اقل شأنًا من " مستر دولار " .

قوة العملة هي ، ولا شك ، تعبير وانعكاس لقوة اقتصادية ، واستقرار سياسي ، وبحبوحه داخلية ، وثقة خارجية . عوامل تتضافر كلها لتخلق حالة من الهيبة التي يطمئن لها الخاطر ويضطرب بها الفؤاد .

الاوروبيون ، كل الاوروبيين في منطقة اليورو، عامة شعب وسياسيين ، طربوا وانتشوا ، يوم انطلق اليورو مساويا للدولار ثم ارتفع بعد أيام قليلة ليبلغ ما يزيد على ال 1.1500 دولار. ولم يطل الامر على هذه الحالة حتى عاد الى التراجع واستمر فيه الى أن دق ابواب ال 0.7000 سنتا . يومها كانت التهنيدات تسمع في منطقة اليورو ، وكان الترقب سيّد الموقف . وكان الخوف من الشماتة كبير .

ولاسباب لسنا الان في وارد تفصيلها بدأ العد العكسي ، وعاد القطار الى المسار بالاتجاه الصحيح ، وها نحن اليوم على ابواب ال 1.3500 .

فما ردة فعل الاوروبيين على ذلك ؟

لا شك في أن عامة الناس ينظرون الى الوضع نظرة الافتخار والزهو ، فعملتهم قد تمكنت من التفوق على الدولار وقهره . عملتهم باتت اليوم تاخذ مكانها على المستوى العالمي بسمعة بيضاء نقيّة طاهرة ، هي تطمح ان تحتل المركز الاول عالميا كعملة احتياط . هي على وشك ان تسلب الورقة الخضراء عرشا تربعت عليها الاخيرة عقودا كثيرة . " منذ ولادته في العام 1999 ، تمكن اليورو من جذب ما يقارب خمس الاحتياط النقدي العالمي . فهو احتوى جزءا ارتفاع من 13.5% عام 1999 الى ال 19.5% العام 2003 " . انه خير مفرح ومبشر . ولكنه ياتي في وقت غير مستحب .

عملة احتياط عالمية ، ثقة فائقة باليورو على مستوى البنوك المركزية الدولية ، الكثيرون منهم يشيخون نظرهم عن الدولار ، يخرجون منه ، يميلون نحن عملة القارة الموحدة ، هي تستهويهم بما لها من بريق عذري لم يمّس . الروس ، الصينيون ، الكثير من بنوك الشرق الاوسط ، يعون خطورة الموقف . هم يريدون التحول بجزء من احتياطهم النقدي من الدولار الى اليورو . اجل بين ليلة وضحاها بات اليورو عملة احتياط عالمية .

ولكن ما الذي قد يعنيه هذا للاوروبيين ؟

عامّة الناس فخورون . هذا نلمسه بالتحدث معهم . هم لا يقدرّون خطورة الموقف . السياسيون قلقون ، يحذرون ، يطالبون البنك المركزي الاوروبي بعمل شيء ما . السيد تريشيه يحاول ، هو يحاول بوسائل عدة ، يحاول اقناع الاميركيين بعمل موحد لمنع هذا التحول المفاجئ في اسواق النقد . الاميركيون يشيرون بوجههم عنه . يقولون لا شأن لنا بذلك . لا مصلحة لنا بان نكون عملة الاحتياط العالمية الوحيدة ، شاركونا بهذا الفخر ، هم يقولونها وعلى الشفاه ابتسامة ساخرة .

يميل السيد تريشه الى الاسيويين ، يريد منهم شراكة فعلية للتدخل في السوق شراء للدولار ، من اجل منع هذا التراجع المتعب للجميع . الاسيويون يفتشون مثله عن دواء ، ولكنهم جربوا الكي في الماضي ، أوجعهم الكي كثيرا ولم يجد نفعاً . اليابانيون كلفتهم التدخلات السابقة في السوق ما يقارب المئتي مليارا من الدولارات ، النتيجة كانت خيبة وراء خيبة . في كل مرة كان اليابانيون يتدخلون شارين للدولار ، كان السوق يهلع صعودا بحركة جنونية مرعبة ، ثم ، وبكل برودة اعصاب يبرز على الساحة من يعاود بيع ما اشتراه اليابانيون فيعود السعر الى أعماق أكثر أيلا من السابقة .

ماذا جنى اليابانيون ؟ جنوا املاكهم لمئتي مليار من الدولارات ، اشتروها باسعار يزيد نصفها عن ال 110.10 ، وهم الان يحملونها ، عارفين ان الدولار سيتراجع الى ما دون ال 100.00 ، وعارفين ايضا ان الخسارة التي تكبدها لا بد من الانتظار طويلا لتعويضها . لذا لا بد من استبعاد امكانية التفاهم بين الاوروبيين واليابانيين على تدخل مبرمج ومدروس في السوق ، فاليابانيون لن يعرضوا انفسهم للدغ من الجحر مرتين .

### ماذا بقي امام السيد تريشه ؟

تخفيض الفائدة . هي حلّ من الحلول المطروحة .

ولكن هل سيقوى هذا الحل على وقف ارتفاع اليورو ؟

نعتقد انه سيقوى على تبريد الحمارة الحالية ، ولكنه لن يكون الحل الناجع على المدى المتوسط والبعيد . وهو الى ذلك ينطوي على مخاطر كثيرة ان تم الاقدام عليه وسط اجواء غير تضخمية تستدعيه . اذ لا يضمن احد انذاك عدم الانزلاق شيئا فشيئا الى باحة الركود الاقتصادي ، فالدواء المعطى لم يكن المناسب للداء الموجود .

وباختصار فان التدخل في السوق مستبعد حاليا ، وتخفيض الفائدة على اليورو مستبعد ايضا ، للامرين محاذير كثيرة ، ولا بد من اخذ الامور بالتروي .

اجل ، انه لمن المستحب ان يرى المواطنون عملتهم تتحول الى عملة احتياط عالمي . انه لمدعاة للفخر ان يرى الاوروبيون هدفهم و قد تحقق بسنوات قليلة جدا ، هدفهم المتمثل باعادة شيء من التوازن الى النظام المالي العالمي ، وبانتزاع جزء من العز الذي احتفظ به الاميركيون لانفسهم طيلة عقود . انه لمن دواعي السرور ان تتحول العملة الى عملة احتياط دولي وتتدفق اليها الرساميل من كل حذب وصوب ، فتساهم في تمويل العجز ، بل تقف حاجزا دون حدوثه . هذا كان الحلم الاكبر للاروبيين ، سياسيين واقتصاديين .

وها هي الامنية تتحقق ، الرساميل تتدفق ، فاذا بها تصير عبئا . تدفقت الرساميل في وقت غير مناسب . الدولار يتراجع بقوة ، الرساميل تتدفق على اوروبا ، يساعد هذا على ازدياد تدحرج الدولار . إذن ما كان بالامس أمنية ، صار اليوم عبئا .

والمقلق في الامر ان اليورو يرتفع دون ان يعكس في ارتفاعه وضع اقتصاديا وسياسيا اوروبيا مطمئنا ، فالنمو الاوروبي لا يشكل الا نصف النسبة الذي يقدر بها النمو الاقتصادي الاميركي .

نعم أراد الاوروبي ان يدخل حلبة النقد الدولية من بابه العريض . فتح له الاميركي اليوم الباب على مصراعيه . دخل ، ويبدو انه يتوه في هذه الارحاء الواسعة . يبدو انه سيستغيث ، الاميركي يتفرج ، ويبتسم . الاسيوي لن يقو على الاغاثة .

كان على الاوروبي ان يعرف ، كان عليه ان يقرأ الامثال العربية : "من يريد ان يعمل جمالاً عليه ان يعطي عتبة داره" .

## ألني ثقتك ، أصنع منك صياد صفقات ! th March 2006

ومن منا ان قارب الستين لا يحنّ الى عهد الشباب !

انا أفقده في كل يوم ، ويزيد افتقادي له مع كل غياب شمس ، أرجو ان يعود مع كل إطلالة فجر .

للشباب روعة ، وله مذاق ، وله بهاء ، وله نقاء ، وله فتنة ، لا يدرك قيمتها إلا الكهول .

يا لروعته - الشباب - ان طغى فيه السعي على الكسل !

يا لفتنته - الشباب - ان كان كلّه ، أو جلّه ، بناء وجنى !

تلك الأيام الحلوة التي كانت لا تعرف فشلا إلا لتتكلم بعده بنجاحات . تلك الأيام الساحرة المصطبغة بأرجوان انتصارات ما تحققت الا اغتصابا للحقيقة ، والحقيقة ان نجحت في اغتصابها تنسكب على قدميك سائلا أرجوانيا دافئا ، غير عينك وغير فؤادك لا تبصره عين ولا يشعر به فؤاد .

نعم أيها الأكارم ، كل واحد منكم مدعو لفعل اختراق نوراني لغشاء الحقيقة النوراني ؛ وإن تمّ فعل الإختراق فقد تكشف الأفق النوراني ، وإذا بك لا ترتضي العيش مع ذاتك جريح الفشل ، أسير الخيبة ؛ ولكن فارسا مقداما ، راجيا أن تغلبهما على الدوام ، قادرا أن تغلبهما في غالب الأحيان .

**نعم أيها الأكارم ، ألوني ثقتم ، وأنا صانع منكم صيادين مهرة !**

نعم أيها الأفاضل ، انا لا أنظم شعرا ، حتى ولو تجلببت أفكاري بالمختوم من الكلام .

أيام الشباب التي ذكرت أفقدتنا الكثير من رونقها أيام الحرب . الحرب التي لعبها هواة حمقى في أواسط السبعينات في لبنان . حرب لبنان عرفنا يوم اندلاعها أنها عبثية عاهرة ، عرفنا أنها تفتقر لشرف يجب ان يتوفر لكل حرب لتستحق أن تخاض بإسم وطن أو من أجل شعب . عرفنا ذلك ، وخالفنا بقدر استطاعتنا أن نخالف من خاضوها من أصحاب وخلان وأحبة ، إتهمنا وغيّرنا وطورينا وخوننا وحوصرنا . كل ذلك لأننا رفضنا ال " **نعم** " لحرب سخيفة قدرة ملوثة . وها هم اليوم فرسان تلك الحرب يطأطئون الرؤوس : " **لقد اخطأنا يوم تقاتلنا** " ، هكذا نسمعهم يصرحون .

## **بائعو التوصيات استنادا الى برامج ميكانيكية ؟**

يكثُر الحديث في الوقت الراهن عن **البرامج الميكانيكية** التي يروج لها البعض بكونها تتمتع بمقدرة فائقة على تحقيق الربح الطائل ، دون ان يكلف المتعامل نفسه اي مشقة ولا حتى مشقة البيع والشراء ، ذلك ان البعض منها يصار الى ربطه ببرنامج التداول بحيث يكون بإمكانه ان يجري العمليات فتحا واقفالا دون الحاجة لاي تدخل من قبل العنصر البشري الذي تقتصر مهماته على إحصاء ارباحه بحسب زعم المبرمجين والمسوقين...

كثرت الاتصالات بنا مؤخرا ، استفسارا واستمزاا ، حبا بالاستنارة قبل الاشتراك ، ورغبة بالاستنصاح قبل الوقوع في خطأ برامج مجهولة خفاياها على الكثيرين ، من حديثي المعرفة بهذا الباب .

لذلك راينا المباشرة في التدقيق بهذا النوع من التوصيات ، وتقديم بحثه على غيره ، آملين التوفيق من المولى الى ما فيه الحقيقة والصواب

ان أول حجة يلجأ اليها المروجون لهذه البرامج ، هي كونه يوفر للمتعامل حظ التخلص من الانفعالات النفسية ، فلا يلجأ الى اقفال صفقة قبل موعدها ، أو الى فتح صفقة في غير موضعها ، تحت ضغط عامل الطمع بربح أو الخوف من خسارة .

### فما مدى صحة هذا الزعم ؟

من حيث المبدأ ، ومن الوجهة النظرية الصرفة ، أجد ان الكلام الوارد في هذه الحجة من الصحة بحيث يصعب نكرانه على صاحب القول .

فالبرنامج لا أحاسيس له لتتأثر ، ولا مشاعر له ليخاف ويطمع ، بل هو قد لقم بمعلومات محددة ، يقوم بالاعتماد عليها باتخاذ القرارات وتنفيذها ، بصرف النظر عن الحركة الحاصلة في السوق ، أسبابا ونتائج ممكنة .

وبهذا لا يخفى على احد تميزه عن الكائن البشري الذي يجد نفسه فريسة لكثير من التجاذبات النفسية التي تعيق عليه دربه وتمنعه من تنفيذ ما خطط له في كثير من الحالات ، سيما ان كان في طور تعامله الاول .

البرنامج لا يتردد امام قرار . هو لا يطمع بربح اضافي ، هو لا يعتمد الى إغلاق صفقة قبل موعدها ، هو لا يراقب مواعيد البيانات ولا يحلل نتائجها ، وهو قبل كل شيء لا يحتاج لقرار مبني على معطيات موضوعية مقنعة ومتخذ بعد تدقيق مبني على خبرة سنوات في هذا العمل الشاق.

رجل آلي بكل ما للكلمة من معنى ، يعمل لك وعنك ، حتى الارباح هو يحصيتها ويسلمها لك مكدسة في حسابك .

### فهل هذا صحيح ؟

**نعم** ، قد يكون صحيحا ، هو يسلمك الارباح مكدسة في حسابك ، ولكن ، ان هو تمكن من تحقيقها.

وما المعوقات التي قد تمنعه من التغلب على الانفعالات النفسية التي توقع بك انت وتدفعك الى الخسارة ؟

انت هو المعوق الاكبر ، صديقي المتعامل ، واليك الدليل المبني على مثل بسيط

لقد اشترى البرنامج المذكور صفقة يورو دولار على ال 1.3300 ، ووفق في شرائها بحيث ان السعر بلغ بحركة سريعة غير منتظرة حدود ال 1.3450 ، محققا بذلك ربحا محترما .

**وانت آين انت في هذه الفترة ؟**

انت تجلس أمام الجهاز ، تراقب الوضع بكل امتنان ، تكاد تصفق لهذا العبقري النادر الوجود ، تزيد نبضات قلبك مع كل ارتفاع ، تتناقص الى حد الانعدام مع كل تراجع صحيحي ، توشك ان تتدخل في عمل العبقري المذكور ، تمسك انفاسك ، توّد لو كان باستطاعتك ان تكلمه ، ان تسدي له النصح ، أن تقول له اقل الصفقة ارجوك . يبلغ الربح القمة التي كنت لتعلم به لو انك تتعامل أنت بنفسك 150 نقطة . تحولها الى دولارات . هي 1500 دولارا بعقد واحد . وان كانت عقودك 100 فالربح 150.000 دولارا . ربحت 150.000 دولارا ، تريد ان تجني ربحك ، تريد ان تغتنم الفرصة ، وكلك يقين من ان السوق في مثل هذه الحالات قد يرتد على اعقابه ، فيضيع منك ما تحقق . تبدأ بالتكلم مع البرنامج الاصم : **اقفل الصفقة ايها المعتوه ، ما تراك تنتظر ؟** انت تريد ان تتدخل ، توشك ان تمدّ يدك لاقفال الصفقة ، ولكن صوتا داخليا يقول لك : **دعه هو يعرف عمله . اما هكذا . اوصاني بائع البرنامج ؟** اذن لانتظر ، العبقري يعرف ما عليه فعله والمعتوه لا يجيب ، هو أصمّ أخرس ، لا يأكل إلا من لون واحد ، ولا يفقه الا لغة واحدة ، لغة لفته اياها مبرمجه ، وهو لن يتعلم غيرها على الاطلاق وما هي الا لحظات ، حتى يرتد السوق متراجعا ، فتضيع النقاط كما تحققت ، وتوشك ان تضيع ال 150.000 من الدولارات كانت منذ لحظات في يدك ، ها هي تتحول الى ربح هزيل لا يتجاوز ال 5000 آلاف دولارا بدقائق خمس . هنا يفيق الرجل الآلي من ثباته ويقرر اقفال الصفقة . لعنه الله ، غبي ابن اغبياء وتنتظر الصفقة الثانية فتاتي . انت في حسرة لا يسهل على امرئ تجاوزها ، وفي نقمة لا يمكن لمخلوق تخطيها . يقرر الآلي الشراء . تسير الصفقة في الربح . تبلغ ال 50 نقطة . يملكك شعور غريب ، يملأ عليك نفسك ، يتحكم بكل خلية من

خلاياك ، يوجه كل ذرة من كيائك . يتحول هذا الشعور الى صوت عميق يقول : لا تدع هذا المعتوه يتحكم بربحك وجنى عمرك ، هيا اقل الصفقة الان ، وعاود الدخول فيها في التصحيح الاتي ، فتعوض ما سبق له ان ضيعه عليك . وبحركة لا شعورية ، وبقرار غير متعمد ، تمتد يدك الى الجهاز وتقل الصفقة . ولكن السوق يكمل دربه ، انه لا يصحح ، وتضيع عليك فرصة تحقيق 200 نقطة . من الربح كانت لتساوي 200.000 دولارا لو انك لا تزال موجودا في السوق . وتتملكك الحسرة ، ويملاك الحزن ، ولكن ما قدر قد كان .

نعم صديقي المتعامل ، برنامجك هذا لا يتاثر بالانفعالات العاطفية والمعوقات النفسية الي تتعرض لها انت . نعم هذا صحيح ، ولكنك انت ستكون انفعالاته ، وستنقل العدوى اليه بتدخلك بين الحين والحين بقراراته . وبهذا ستنتفي حجة المسوقين للبرنامج ، فهو لم ولن يقوى على التغلب على الانفعالات النفسية ، وستكون انت عائقا اساسيا يمنعه واقعيا من تحقيق الربح الذي حققه من الوجهة النظرية ، هذا ان لم تكن انت قادرا على التغلب على انفعالاتك .

نعم صديقي المتعامل ، لا تعول على هذه النقطة ، ولا تصنفها في مصاف الايجابيات ، الا ان بت على يقين تام بقدرتك على امتلاك اعصابك ، وامتناعك عن التدخل في عمل عبقرتك هذا . وان انت استطعت ، فيجب ان تكون قادرا ايضا على توجيه انفعالاتك النفسية حتى في الصفقات التي تبرمجها انت وفقا لاستراتيجية عمل ترسمها بنفسك . اما ان لم تستطع فعل ذلك ، فتكون الحجة الاولى والاهم قد تعرضت لازمة ثقة كبيرة ، تجعل الفرق بين الموعد وبين التطبيق شاسعا ، وهي بذلك تشكل عاملا مهما من العوامل التي ستحول دون قدرتك على تحقيق الربح الذي حققه - او يدعي انه حققه - مسوق البرنامج المذكور.

## بائعو التوصيات استنادا الى تحليلات خاصة

وما أكثرهم!

وما أشق التفريق بين الغث والثمين منهم!

وما أصعب من إصدار حكم لهم ، أو عليهم!

كلّهم يتوخون الربح ، كما كلّ واحد في هذا السوق الهائل . فماذا تُراهم يكونون ؟

**طهارة مهرة ، أم رماة مكرة ؟**

الاتهامات لهم كثيرة كثيرة ، وقد تختصر في واحدة يرددها الكثيرون : لو كان

هؤلاء فعلا طهارة مهرة ، فعلام يلجأون الى بيع توصياتهم ؟

ألا يكفيهم أن يطبقوها بيعا وشراء ، فيحققوا بذلك ثروات طائلة ؟

تهمة سمعتها من أكثر من مصدر ، وفي أكثر من مناسبة ، فلنحاول التأمي

والتبصروالتدقيق ، ثم نعد الى إصدار المناسب من الأحكام .

في بادئ الأمر ، وقبل كلّ طرح لإشكال ، وقبل كل تعميم لتساؤل ، وقبل كلّ تدقيق

بأمر ، وقبل كل إصدار لحكم ؛ لا يجب الأغرأق ، ولا يجوز الغوص في غياهب

الشك الذي إن تكاثرت خيوطه بدون رادع علمي منهجي موضوعي ، تحولت الى

حبال خشنة تلتف حول أعناقنا وتحولنا الى دمي مؤتمرة لكل ما هو ضلال وضياع

، الى ذلك لا يسمح الإنصراف أيضا ، ولا يصحّ الإغرأق أيضا في نظرية

المؤامرة الغريبة الدائمة التي تحاك ضدنا ، من خصوم نعرفهم حيناً ، ونجهلهم

أحيانا ، فنحارب ضدهم ، حتى ولو كانت معركتنا ضد طواحين الهواء . الشكّ

المتطرف هو مدخل الى سراديب الضلال ، والدخول الى غياهب الضلال خسارة لا

منجاة منها ، ولا منقذ من تشعباتها .

انا لا اريد ان أتخذ موقفا مسبقا من الأمر قبل الشروع ببحثه ، فيكون مثلي مثلاً

الطبيب الذي وصف الدواء ، ثم عاد للكشف على المريض وارسال عينات دمه الى

المختبر . أنا لا أريد أن أعمل ما أكره ، وأن أسلك مسالك التعصب لرأي في سعي

للبحث عن الحقيقة ؛ لكنني لا أخفي سرا إن أنا صرحت بحقيقة تملك عليّ نفسي ،

وتشغل كل ذرة في كياني . أنا لا أستطيع أن أرمي الاتهامات جزافا ، أنا أكره

الظلم موجهاً إليّ وأمقته موجهاً لغيري . فلنسلك دروب الحقّ في بحثنا الدؤوب

عن الحقيقة ، ولنا في ذلك من الله العون والتوفيق ، إن هو شاء وأذن .

أن يكون بين بائعي التوصيات المنتشرة بين البنوك والمؤسسات والأفراد أناس متطفلين على هذه المهنة ، أو حديثي الوجود فيها ، أو أصحاب مصلحة في توجيه القراء من خلال تبليغهم لتوصيات معينة ، لهو أمر من المسلمات الأكيدة التي لا يمكن لصاحب عقل راجح ان ينكر وجوده أو أن يدافع عن نقيضه ، دون أن يكون كلامه موضع شك وريبة . إننا نشهد كل يوم ، ونتعرف كل أسبوع على محلل جديد للسوق ، أو مقدم حديث لخدمة التوصيات أو غيرها ، ثم لا يكاد وقت ينقضي ، فننتعرف بطريقة ما على الشخص المذكور ، فنعرف أنه حديث العهد بهذه المهنة ، وقليل الخبرة فيها ، فهو في الأمس القريب كان لا يزال يسأل عن معاني كلمات من أمثال : " ترند " و " دفاع " و " مقاومة " و " مؤشر " . وهو في الامس القريب كان لا يزال يستفسر عن الفارق بين كلمتي " ترايدر " و " بروكر " ، وعن الفارق بين هاتين الكلمتين وكلمة " ترند " .

**نعم يا سادة** ، إن هؤلاء الأخوة موجودون على كثير من المواقع المستحدثة ، يصلون ويجولون ، يتحفون القراء بنصائح لا تحصى ، يهاجمون من طاب لهم مهاجمتهم ، ويثنون على من طاب لهم الثناء عليه ، وكل ذلك في إطار مصلحتهم الخاصة ، فهم إما قد قرروا ان يصيروا مقدمي مساعدة في الفوركس ، او إنهم قد نظموا أمورهم ، وتمكنوا بكلفة لا تزيد عن الألف من الدولارات ، أن يفتحوا لانفسهم موقعا على الانترنت ، وأن يصيروا مستضيفين لجملة من المهتمين في هذه الأمور .

وها هم الآن يتبارون في إصدار الفتاوى ، ويتسابقون في التحريم والتحليل ، فهذا بنظرهم صليبي متآمر لا يجوز السماع له أو التحدث إليه ، وذلك بنظرهم يصدر توصيات خدمة لبروكر معين وليس مساعدة للمتعاملين ، وذلك برأيهم فاشل عديم الفائدة ، لأنهم لم يسمعوا بعد أن أحدا قد نجح في تحقيق ثروة من توصياته المزعومة .

**نعم يا سادة** ، إن سيئي السمعة ، حديثي العهد ، قليلي الحظ هؤلاء قد جربوا في بادئ الامر حظهم في التداول وفشلوا - أقول جربوا حظهم ، وأنا اعني ما أقول ، وما من داخل لهذا المجال تجربة لحظ إلا وقد لاقى الفشل - جربوا حظهم ففشلوا ، وها هم يتحولون الآن الى عمل آخر ، ومهنة أخرى ، لقد صاروا صيادي عملاء . إنهم يرمون شباكهم على كل ماء ، وينصبون فخوخهم على كل برّ ، لا همّ لهم سوى اصطياد عميل دسم ، ويا للحظ إن كان العميل غرًا ، كبير الثروة ، كثير المال ، وفير الخير ، قليل الخبرة ، نادر التجربة ، لم يفقه الكثير بعد من أسرار هذه المهنة وخفاياها ، فهو سريع في تصديقه ، قليل في سؤاله ، سهل إغراؤه ، متيسر إغواؤه .

وهذه الفورة المستجدة في نشر المواقع على شبكة النت ، هذا الكم الهائل من البائعين والموصين والخدميين ، يستأهل وجودهم حالة من التيقظ والتنبه ، لا أنكر ذلك .

أذكر في هذا المجال رجلا تعرّف على العمل بالفوركس من فترة لا تزيد على السنة ، وهو قد اتصل بي منذ أيام متفاخرا . قال : **أنا أملك اليوم أربع مواقع على النت** ، **وأقدم عليها خدمة الفوركس للمتعاملين** . دعائي له : **زاده الله من خيره ، وفتح له كنوز الأرض وأبواب المجد** .

صاحبنا هذا ، لن يحتاج في حال سقوطه إلى أكثر من إلغاء مواقع هذه إن أصيب بخيبة ، ثم المبادرة الى فتح مواقع جديدة ، بأسماء جديدة ، وحلية جديدة . تصل الى مسامعي في كل يوم أخبار مستجدين من الذين ينشرون توصيات على منتديات عربية وأجنبية ، تُطرح على الأسئلة حول ما اقول فيهم وفي توصياتهم . رأيي واحد : **قد يكون بينهم الغث ، وقد يكون بينهم الثمين** . إن من يفشل بينهم ، لن يكون مضطرا لأكثر من تغيير اسمه ، والاشتراك مجددا باسم مستحدث ، وإطلاق موجة من التوصيات والتحليل الجديدة ، مجربا لحظه ، ومغامرا على حساب غيره .

نعم يا سادة ، أمام واقع من هذا النوع لا بد من التحفّظ والتيقظ ، لا بد من التنبه والتفقه ، ولكن حذار من التعميم وإلا بنتنا مرضى أوهام تكبلنا ولا نقدر على الإفلات منها .

وإن نحن عدنا الى صلب موضوعنا ، ودققنا النظر في القول القائل : **لو كان بائعو التوصيات طهارة مهرة ، فعلام يبيعون توصياتهم ؟ إن تطبيقها على السوق لكفيل بتوفير الثروة لهم . فماذا ترانا نقول ؟**

نقول إنه كلام خطير ، واتهام جائر ، إن هو عمّم بشكل قطعي . إذا نحن عممنا القول بأن مقدم التوصيات ، أو بائعها ، لا يرمي من فعلته هذه إلا الكسب والربح المادي فقط ، فهذا بدء الخطأ ورأس الضلال .

### أحبائي !

هل يصحّ أن ننظر الى العتيق المجرب الذي حقق نجاحا واضحا في هذا السوق وكون خبرة عميقة عبر سنوات طويلة ، هل يصحّ أن ننظر اليه ونحاول الحكم على دوافع تصرفه بعين المبتدئ الباحث عن وسيلة للربح أو الإثراء ؟

هل يصحّ الظن أن نفس الأحاسيس التي تتمك الثاني في تعامله اليومي مع السوق ، هي نفسها وعينها الاحاسيس والدوافع والاهداف التي تملأ وجدان الأول

، فتكوّن مبررات اتصاله بالعالم المحيط به والتمكّون من متعاملين قديمي العهد او حديثي الدخول في هذا السوق ؟

هل يصحّ الاعتقاد بأن هدف كلّ من نجح في رسم الدرب المؤدي الى النجاح ، وفاز في ترجمة هذا السبيل الى مال تحقق بصورة ربح مادي حقيقي ، هل يصحّ الاعتقاد بأن هدفه مقتصر ، أو يجب أن يكون مقتصرًا على تحقيق الربح فقط ؟

ألا يمكن تصوّر وجود أناس يرغبون في مدّ يد العون لغيرهم من المبتدئين ، لا طمعا باستفادة مادية يحققونها ، بل خضوعًا لأنوار شمس أشرقت في نفوسهم ، وتجاوبا مع أحاسيس خير ملأت عليهم قلوبهم ، فقللت نسبة الأنايية فيها بقتل سوسة الأنا المسيطرة على النفس البشرية ، وأحلت محلها رغبة لذينة في نشر المعرفة وتعميم العلم وزرع بذور الخير ؟

هل يصحّ الظنّ أنّ هذه الفئة من البشر غير موجودة ، لمجرد كوني أنا ، أو ربما أنت ، أخي القارئ ، غير منتمين لها ؟

### أحبائي !

لنعد قليلا الى الوراء ونتبصر في حقائق الامور ، انطلاقا من تساؤلات قد تفتح لفكرنا آفاق علم جديد ، وتزرع فيه بذور قناعات خيرة .  
ماذا لو أنّ أسقراط أو ابن سينا أو غيرهم من آباء الطب الاوائل قد قرروا يومها الاحتفاظ بعلمهم لانفسهم ، وحملوا ما حققوه من نجاحات واكتشافات معهم الى القبر ؟

ماذا لو ان هؤلاء قرروا ألا يختاروا نخبة من المميزين ليكونوا تلامذة لهم يحملون الراية بعدهم ويكملون الطريق ؟ لو أنّ هؤلاء العظماء قرروا الإصغاء الى صوت الأنا دون غيره ، هل كنا لنعيش اليوم ما نعيشه من إنجازات في عالم الطب الحديث ؟

ماذا عن بيتاغور وعلومه في الرياضيات ؟ ماذا عن جابر بن حيان ؟ ماذا عن الخوارزمي ؟ ماذا عن مرديهم ومساعدتهم وتلامذتهم ؟ ماذا لو أنّ هؤلاء العمالقة قد بخلوا على الانسانية بما علموا ؟

### إخواني !

أعذروا تبسّطي في ما قد يكون مملا لمن يريد ان يلقي جوابا مختصرا ، جوابي :  
حذار من الوقوع في فخوخ المدّعين للعلم وهم فيه هواة . هؤلاء كانوا موجودين منذ القدم وسيبقون موجودين الى الازل . هم يعممون ما يعرفون ، ولا يعرفون إلا القليل .

ولكن هل يجوز أن نطلب من كل مصدر لتوصيات ، أو كل محلل لسوق ، أن يكون قادرا على تحقيق ثروة من توصياته ؟

جوابي على الامر واضح ومختصر : لا يمكن أن نطلب منه ذلك بشكل تعميمي مطلق . قد يستطيع وقد يصطدم بمعوقات تمنعه من ذلك .

ان محلل السوق قد يكون ناجحا في جمع المعلومات اللازمة لإصدار الحكم الصحيح ، وإصابة الهدف بدقة كاملة ؛ ولكنه لسبب من الاسباب ، نفسي أو عصبي أو مادي ، قد لا يستطيع النجاح في تنفيذ ما يراه ، وتحويل علمه ومعرفته وتحليله الى نجاح مادي مترجم بربح مال من صفقات يعقدها بشكل يومي . إن محلل السوق هذا قد لا يمكنه وضعه المادي من تأمين المال الكافي للمتاجرة وتحويل علمه الى ربح . ومن أمثال هؤلاء أعرف الكثيرين . إن محلل السوق هذا قد لا يمكنه وضعه النفسي من المتاجرة الفعلية ، فهو يعرف ولا يستطيع . ومن أمثال هؤلاء أعرف الكثيرين .

وكما هو الحال في ساحة المعركة ، قد يفشل القائد إن هو تحوّل الى جنديّ فلا يستطيع تنفيذ الخطة التي كان قد وضعها ، ويستحيل طبعا على الجنديّ أن يضع الخطة اللازمة لتحقيق النصر . هنا ايضا ، لا أشرط على المنفذ ان يكون قادرا على إصابة العمق في التحليل والدراسة كما يستطيعه الخبير المجرب . ولا أشرط على الخبير المحنك أن يكون قادرا ، وبكلّ حداقة ، أن ينفذ كلّ خطة وضعها بنفسه ، كما قد يستطيعه مساعد له ، او تلميذ عنده ، أو متعامل واثق بعلمه ومتلق لرأيه ،

والخبير المحلّل والمُجَرَّب ، هل أطلب منه أن يقدم لي كمتعامل ما أراه أنا في السوق ؟

لا طبعا ، هو سيقدم ما يراه هو من أمور .

والخبير المحلل والمُجَرَّب ، هل عليّ أن التزم بما يراه بشكل أعمى ، وأنفذ دون اعتراض ؟

هذا يعود لي كمتعامل ، ولنسبة الخبرة التي تكونت عندي ، ولنسبة الثقة التي أوليه إياها . قد أنفذ ما يقول ، وقد أستشير فقط بما يقول .

والخبير المحلّل والمُجَرَّب ، هل أطلب منه أن يقدم لي كمتعامل توصية مصيبة في كل يوم وفي كل ساعة ؟

لا طبعا ، هو سيصيب في آن ، وسيخطئ في آن . المهم أن يصيب في كثير من الأحيان .

إخواني !

إن كلّ هذه الأمثلة التي ورد ذكرها ، إنما هي متواجدة على كل ساحة ، وفي كل بلد ، وفي كل لغة ، ولا يقتصر وجودها على لغتنا العربية أو مواقعنا العربية .  
بائعو التوصيات ومصدروها ، بينهم الطهارة الماهرة ، وبينهم الرماة المكرة ، نرجو الله أن يمنّ علينا كلنا بنعمة البحث والتدقيق ، منجاة من الفخوخ ، ووصولاً إلى ما تصبو إليه النفس ويتمناه الفؤاد .

## تساؤلات اضافية مشروعة لا يقصد منها الا التنوير!!!

وبعد كل ما تقدم ، فقد وقفت ملياً أمام آحصاء بلغني من قبل أحد المهتمين بواحد من البرامج التي اسهبتنا في الحديث عنها في المقالتين السابقتين ، ودققت النظر في النتائج التي حققها هذا البرنامج والتي تشمل سنتين اثنتين من العمل ، فلفتت نظري أمور عديدة لا بدّ من التوقف عندها .

1 - ان واحدا من هذه البرامج - وهو يعتبر من أشهرها ويصح أخذه نموذجا عنها كلها - قد حقق على اليورو دولار :

- في العام 2003 نتيجة قاربت ال 3000 نقطة .
- في العام 2004 نتيجة قاربت ال 2000 نقطة .

بينما حقق على اليورو ين نتيجة :

- في العام 2003 بلغت ال 2000 نقطة .
- في العام 2004 نتيجة بلغت 1800 نقطة .

نعم ، أخي المهتم بهذا الآلي العبقري .

ان أخذت نتيجة السنتين لليورو دولار تجد انها بلغت 5000 نقطة . وان انت حولتها الى عملة تكون 50.000 دولارا بعقد واحد فقط يحتاج للانطلاق به حسابا يمكن ان يقتصر على 2000 دولار فقط .

لا شك أنها مغريات هائلة ، وهي قد تصح .

**ولكن !**

ان انت حوّلت هذه النتيجة الى نتيجة شهرية يتبين لك ان ما تحقق في الشهر وبالحساب النسبي كان **200** نقطة فقط .وان انت عدت الى اليوروين ، لوجدت ان النتيجة الشهرية كانت **150** نقطة فقط .

**150** او حتى **200** نقطة في الشهر ، لفظة أقل لمعانا ، وأخف تأثيرا ، وأضعف آغراء من لفظ ال **5000** . هذا لا شك فيه على الاطلاق .

والنقاط المذكورة هذه ، سواء كانت **200** او **150** نقطة ، هي أقصى ما يمكن لهذا البرنامج تحقيقه . هذا ما لا يجب أن ننساه أبدا . إن انت نجحت ، أخي المتعامل ، في فتح كل الصفقات التي حددها خلال الشهر ، وبالتالي خلال السنتين . أي بمعنى آخر : **قد تحقق نتيجة أقل من هذه المعلنة بكثير ، ولا يمكن لك باية حال أن تحقق نتيجة أفضل من هذه المذكورة .**

والنقاط هذه ، أخي المتعامل ، سواء كانت **200** او **150** نقطة ، يسهل عليك أنت ، كما يسهل على كل واحد أن يحققها ، إن هو عمل على صقل قدراته الذاتية ، وتنمية امكاناته الفكرية ، وتطبيق قناعاته المنطقية ، واحترام معطياته الموضوعية ، وترويض انفعالاته العاطفية ، ولجم اندفاعاته المتسرفة .

والنقاط هذه ، أخي المتعامل ، سواء كانت **200** او **150** نقطة ، يسهل عليك أنت ، كما يسهل على كل واحد أن يحققها ، إن هو ابتكر لنفسه برنامجا ميكانيكيا بسيطا ، مرتكزا على أي مؤشر من المؤشرات التقنية كمثل :  
**التقاطع بين خطين متوسطين انسيابيين كخط ال 10 وال 50 وحدة ، او كخط ال 20 وال 100 وحدة ايضا ، على سبيل المثال لا الحصر .**

الاعتماد على مؤشر ال **RSI** مثلا في حالات انخفاضه الى قيمة تتجاوز ال **30** ، أو في حالة ارتفاعه الى قيمة تتجاوز ال **70** . أو في حالات التعاكس في الاتجاه بينه وبين وجهة السوق لزوج من الأزواج المذكورة سواء كان اليورو دولار او غيره .

الاعتماد على تقنية التحليل المرتكز على أشكال الشموع اليابانية الشهيرة ، واختيار مواضع يصح اعتبارها اشارات شراء او بيع مشجعة .  
الاتكال على ال **MACD** في حالات التقاطع بين خطيه من الاسفل الى الاعلى ، او من الاعلى الى الاسفل .

## أخي المتعامل !

ان تحقيق 150 نقطة شهريا من الواجهة النظرية ، هو أمر يسير حدوثه الى درجة السلاسة ، بالاستناد على أية طريقة من طرق التحليل ، كما بالاستناد على أية طريقة لم يسبقك أحد غيرك على ابتكارها .

ولكن تحقيق ال 150 نقطة بموجب طريقة نظرية ، لا تعني تحقيق 1500 دولارا في الشهر بطريقة تلقائية تطبيقية .

ان ال 150 نقطة قد تتحول الى 1500 دولارا ، هذا أمر ممكن ،

## ولكن !

عليك أن تشتري كل الصفقات ( ليلا نهارا ) . كل الصفقات التي أوحى لك بها البرنامج - الذي ابتكرته أنت او الذي اشتريته من مبتكره - ، عليك ان تنفذها دون أي تردد ، ودون أي شك ، ودون أي خوف ، ودون أية خشية ، ودون أي طمع ، ودون أية رجفة يد ، ودون أية رفة جفن ، ودون أية دقة قلب .  
دون أي تشاظر على البرنامج ، ودون أي تدخل في عمله ، ودون أي عطل للانترنت ، ودون أي توقف للجهاز ، ودون أي انقطاع للتيار .  
دون أي تأخر في تنفيذ صفقة من قبل البرنامج ، ودون أي امتناع عن إجراء طلب من قبل الشركة ( خاصة في وقت صدور البيانات الحساسة ) .

## أخي المتعامل !

هل لاحظت معي دقة الموقف ؟

في تأملي لنتيجة حققها واحد من هذه البرامج في شهر واحد كمثل على عمله ، تبين لي انه حقق النتائج التالية :

/ 10- / 85 + / 55 + / 0 / 100 - / 135 + / 165+ / 5 + / 40+ / 0  
/ 0 / 110 - / 181+ / 75+ / 45 + / 15+ / 0 / 100 - / 10+ / 40+  
. 159+ / + 35

ان ما يهمني من هذه النتيجة هي الارقام التالية :

. 159 / 181 / 135 / 165

والسؤال هنا هو :

ماذا لو ان واحدة من هذه الصفقات الاربعة فأتتك لسبب من الاسباب ؟

الجواب هو واضح وأكد :

لقد تحولت نتيجة الشهر الى الصفر .

وان فانت هذه الصفقة لسبب ما ، فقد اختلّ اتزانك الفكري ، وتعطلت ثققتك الراسخة ، وشككت بكل شيء سبق واعتمده كواجب لوجود أكيد . وها أنت تتراجع عن إجراء ما تبقى من صفقات ، فترك البرنامج . وان انت لم تتمالك اعصابك ، فسترى نفسك منجرا تحت تأثير الصدمة النفسية الى لعن البرنامج وصاحبه ومعرفك عليه في آن .

وقد يقول قائل :

ولكن هناك ال -100 / -100 / -110 .

فقد يفوتني منها ايضا شيء واكون من الرابحين بتوفير الخسارة . وتزداد ثقفتي ، وتتقوى قناعاتي ، وأبلغ أفضل مما خطتت له .  
الجواب هو واضح وأكيد :  
نعم هذا ممكن . ولكنه نادر الحدوث .

وان هو حدث ، فان تأثيره الايجابي على النفس يبقى قاصرا عن تعويض صدمة سببتها عرقلة في تنفيذ صفقة كان ربحها وفيرا . إن كل تفويت لصفقة رابحة ، تحتاج الى تفويت لاجراء 3 صفقات خاسرة أو اكثر ، لتترسخ الثقة ، ويصفو الوجدان ، وتشتد العزيمة ، وتتنز النفس ، وتشعر بالاطمئنان الى حسن سير العمل في مثل هذه البرامج .

وفي آخر المطاف ، وفي سؤال بدا لي ساذجا ، فضحكت كثيرا له ، وسخرت من نفسي لمجرد التفكير به . ولكنني رغم ذلك لم أقو على طرده من مخيلتي ، فهو لا يزال يراودني ، ويضحكني .

ماذا لو أن واحدا من هذه البرامج أثبت عبقريته الفائقة ؟

ماذا لو أن اعتماده تم عالميا ؟

ماذا لو ذاع صيت هذا العبقرى ووصل الى أسماع القيمين على البنوك ؟

ماذا لو قرر هؤلاء الاستغناء عن مئات وألوف الترايدرز المحنكين عندهم ،

واستبدلهم بالسيد عبقر ؟

ماذا لو وقع مسؤولو البنوك المركزية في غرام السيد عبقر ، والكل يعرف انهم

تجار اساسيون في سوقنا هذا ؟

ماذا لو حصل كل هذا ، اخي المتعامل ؟

هل تعرف ماذا سيحصل إنذاك في سوق العملات العالمي ؟

أنا سأقول لك :

كل المتعاملين سيكونون من الرابحين ، كلهم على السواء ، كبارا وصغارا ، لن يكون هناك خاسرين .

وستنصرف مطابع البنوك المركزية الى طبع العملات ( ورقا ملونا مزخرفا )  
 وضخها في السوق ، لتغطية ارباح المتعاملين .  
 وحدهم سيكونون متضررين : مزوروا العملات . فقد سلبتهم الان البنوك المركزية  
 كل حقوقهم ، وها هي تمارس المهنة نيابة عنهم .  
 وسيعم الخير ، وتنتشر النعمة ، وسيطر السلام على المعمورة .  
 وستبلغ معضلة فلسطين نهايتها السعيدة ، وكذلك معضلة العراق ، فلا يبقى مبرر  
 للصراع على آبار النفط فالمال أهم من النفط ، والمال بات متوفرا فعلاَم الصراع .  
 وستساوى البلدان العربية المنتجة للنفط والمنتجة للفقر .  
 ولن يبقى شيئا يستحق الصراع من اجله .

ليتك تتساذج معي أخي المتعامل ، ونتضاحك سوية لبرهة .  
**على ماذا ؟**

- على كل شيء ، وعلى لا شيء .
- على سذاجتي ، وعلى سذاجتك .

أخي المتعامل ، تعالي نتضاحك ، ونتساذج ، ونتمازح ، وان شئت تعالي نتساخف

**!**  
 لا بأس في ذلك ، ولكن **!**  
 إياك أن تستخف في الامور المصيرية **!**

**هل تريد تحقيق ربح في هذا السوق ؟**

- أنت من سيحقق هذا الربح .
- لا أحد غيرك .
- أنت وهو وأنا .

**نحن .**

## تساؤلات تثير الشك في امكانية تحقيق المعلن عنه من نتائج !!!

غالبا ما نقف في مثل هذه البرامج الميكانيكية التي يروج لها أصحابها على كونها آلة سحرية كفيلة لوحدتها بانتاج ما لا يمكن تصوره من ربح ، غالبا ما نقف في مثلها أمام نتيجة مفصلة تغطي مساحة زمنية تتراوح بين السنة والسنتين ، تمكن البرنامج خلالها من تحقيق ربح لا يقل باية حال عن الاربعة آلاف نقطة في زوج واحد من الازواج المتعددة .

**نعم ، في زوج واحد فقط . وأي زوج من الازواج هو ؟**

ان كل هذه البرامج تعطينا ربحا قد تحقق على بعض من الازواج الرئيسية الاربعة : **اليورو دولار ، او السترليني دولار ، او الدولار فرنك ، او اليورو ين ياباني ، او الدولار ين ياباني .**

**لماذا يا ترى ؟ وأين تكمن المخاطر في مثل هذا الاختيار ؟**

انه من البديهي القول ان الازواج الرئيسية المذكورة تعرف تبادلات يومية عالية بحيث يجعلها مؤهلة اكثر من غيرها لتأمين تحركات بالغة الاهمية تكفل تحقيق ربح محترم ان أصاب المتعامل أو البرنامج الميكانيكي في اختيار اللحظة المناسبة لفتح صفقته .

ومن البديهي القول بان الفارق بين العرض والطلب على هذه الازواج يكون منخفضا قياسا على الازواج الاخرى مما يشكل عنصرا ايجابيا يصب في مصلحة المتعامل وزيادة نسبة ربحه . كل هذا يعتبر صحيحا ، ولكن أسئلة محددة تبقى مشروعة ، وتبقى الاجابة عليها وحدها كفيلة بازالة التشكك ، أو إثبات أحقية المخاطر المحدقة بالامل المنشود في صورة تحقيق ربح على المدى الطويل اتكالا على هذه البرامج .

**السؤال الاول المطروح هو : لماذا اختار مبرمج هذا البرنامج اليورو دولار والدولار فرنك لتطبيق برنامجه عليه ؟**

لا يخفى على اي لبيب تابع العمل في هذا السوق ، بان هذين الزوجين متلازمين في حركتهما تلازما عكسيا شديدا يبلغ أحيانا حد التطابق . فان نحن اخذنا الرسم البياني للزوج الاول وقلبناه راسا على عقب ، وقارنناه برسم الزوج الاخر ، لوجدنا ان الخلاف بينهما يكاد يكون معدوما الى حد كبير .

### ماذا يمكن لهذا الامر ان يعني ؟

بكل بساطة سيعني هذا الامر تقريبا شديدا بالنتيجة المحققة على الزوجين ، تقريبا يسمح بالتقدير بان شراء عقدين اثنين على زوج واحد منهما يمكن أن يحقق نفس النتيجة التي تحققت من خلال شراء عقد واحد على كل منهما .  
وبكل بساطة ايضا سيعني هذا الامر ان اختلالا معيناً في فترة زمنية ما ، والسبب مجهول ما ، على نتيجة زوج من هذين الزوجين سيكون مرشحا ايضا للظهور على نتيجة الزوج الاخر وستكون الخسارة مزدوجة ايضا .

السؤال الثاني المطروح هو : لماذا لم يقدم مبرمج البرنامج المذكور لنا النتيجة التي حققها برنامجها على بقية العملات المتداولة في السوق ؟ وهل ان تطبيق البرنامج المذكور عليها كفيل بان يحقق نتيجة ايجابية ايضا ؟

هنا ايضا لا يمكن أن يخفى على اي لبيب بان حركة زوج مثل اليورو فرنك سويسري ، او اليورو جنيه سترليني ، او الدولار استرالي دولار اميركي ، تختلف اختلافا كليا عن حركة العملات المختارة لتطبيق البرنامج عليها و اعلان نتائجه . حتى الدولار ين ياباني يعتبر ذا خاصية محددة في الحركة ، أكاد أقول انه يحتاج الى برنامج خاص به ليتمكن من تحقيق الربح المنشود ، رغم كونه واحدا من العملات الرئيسية التي تتمتع بسيولة عالية في التعامل تؤهله لان يصنف بين العملات الرئيسية المثلى .

ولعل هذا الاختلاف في الحركة هذه ، وفي نسبة التردد المحقق ، تنعكس ولا شك على النتيجة المحققة من قبل البرنامج ربحا أو خسارة ، ولعل هذا الاختلاف هو السبب الكامن وراء اختيار عملات محددة وصرف النظر عن عملات اخرى ، كون الاولى تحقق ربحا بينما لا تحقق الاخرى سوى خسارة .

وهنا قد يقول قائل : وما همنا في ذلك ؟ ان كان البرنامج قد حقق ربحا على زوج محدد ، فعلام لا نطبقه على هذا الزوج ونجني الربح الطائل منه ؟

رويدك اخي ! لا يغرنك الاندفاع ، تمهل قليلا ، لا تهمل التدقيق في الامر . اذا كان البرنامج المذكور قد حقق الربح الوفير على زوج اليورو مقابل الدولار ، ولم يحقق الا الخسارة على زوج الدولار مقابل الين مثلا ، فهل يمكن لمخلوق أن يضمن استمرار اليورو دولار على نفس الوتيرة حركة ونبضا وسرعة وتقلبا ؟ هل يمكن لمخلوق أن يضمن رسما بيانيا لهذا الزوج شبيها لرسمه في السنتين الماضيتين ؟

هل يمكن لنا الحصول على نفس النتيجة على رسم بياني قد يتراوح خلال السنتين القادمتين بين سعرين هما **1.3500** وال **1.2500** مثلا ، كما حصلنا على نتيجة لرسم بياني ارتفع في السنتين الماضيتين من ال **0.8000** الى ال **1.3500** ؟ هل يمكن لاي مبرمج ان يضمن بان لا يتحول اليورو دولار مستقبلا الى حركة شبيهة بما هو عليه اليوم اليورو فرنك مثلا ، او اليورو دولار استرالي مثلا ؟ وقد يقول قائل : ان حصل هذا التحول ننتقل ببرنامجنا الى عملة أخرى .

رويدك اخي ! لا يغرتك الاندفاع ، تمهل قليلا ، لا تهمل التدقيق في الامر . كيف سيمكنك تحديد الوقت الذي سيأتي به هذا التحول ؟ من هي الجهة التي ستبنيك به ؟ هل من برنامج ميكانيكي آخر يمكنه ايضا القيام بهذه المهمة ؟ ان حصل هذا التحول ستكون انت ضحيته الكبرى . في بدايته ستظن ان المرحلة هي مرحلة خسارة مؤقتة لا بد ان تتلوها محطات ربح تعوض فيها ما خسرتة ، وستتلو مرحلة الخسارة الاولى مراحل اخرى ، وستزداد الخسارة ، وستزداد معها الحيرة والارتباك ، ولن تجد نفسك الا وقد وقعت في فخ زمن عاد السوق ليسرق منك فيه ما قدمه لك في زمن آخر . ولن تستطيع الا ضرب كف بكف ، والعياذ بالله من الشيطان الرجيم .

وقد يقول قائل : يكفيني ان احقق ربح مرحلة قادمة لفترة سنة او سنتين ثم احجم عن التعامل حفاظا على ما حققته .

رويدك اخي ! لا يغرتك الاندفاع ، تمهل قليلا ، لا تهمل التدقيق في الامر . ومن هي الجهة التي ستضمن لك ان المرحلة السوداء لن تبدأ الان ؟ أو انها قد بدأت لتوها مع بداية هذا الشهر ، أو هذا الاسبوع ، أو هذا اليوم ؟ وان صح هذا فانت لن تحقق ربحا ولكنك ستبدأ مباشرة بالخسارة . وان طالت مرحلة الخسارة فلن يكون للداء من دواء .

### أخي المتعامل !

ان العامل الذي قد يخفف من هذه المخاطر ، يكمن في اطلاعك على ما حققه البرنامج الميكانيكي من نتائج على كل ازواج العملات المتداولة في السوق ، وليس على أزواج معينة ، ولفترة لا تقل عن سنوات ثلاث . فان كان قد حقق نتيجة جيدة عليها كلها ، وفي نفس الفترة الزمنية ، فان نسبة التخوف من مطبات قادمة وفخوخ مجهولة تخف ولا شك ، ويكون بالامكان في هذه الحالة الاقدام على هذا العمل بثقة نسبية ، تجعل أحقية الامل راجحة على كفة الخوف والتشكك .

### أخي المتعامل !

ان كنت قد عقدت العزم على البدء بالتعامل معتمداً على برنامج من هذه البرامج المطروحة في التداول ، ان كنت قد بلغت هذه المرحلة واتخذت هذا القرار ، فانا لا اسعى لادخال الشك الى نفسك بنسف كل القناعات التي تكونت عندك ، أو اذابة كل الآمال التي بنيتها في نفسك من خلال اتخاذك لهذا القرار . انا أرمي فقط الى التنوير القائم على معطيات موضوعية واحتمالات منطقية ، والتنبيه الى أحداث مستجدة قد تطرأ في الفترة التي تتعامل انت بها بواسطة هذا البرنامج فتقع انت ضحية مفترضة مع من يقع من المتعاملين . وقد لا تطرأ هذه الاحداث ، فتتجو انت منها مع الناجين ، وتحقق قسماً او كلا من الربح الذي أملت النفس بها .

### أخي المتعامل !

ان نجوت من الفخوخ التي تم شرحها ، وصار الى التنوير عليها في القسم الاول من هذا البحث ، وان نجوت من الفخوخ التي شرحنا أبعادها وفصلنا احتمالات وقوعها في هذا القسم ، وان نجوت من الفخوخ التي سيتم شرحها وتبيان مخاطرها ايضاً في القسم القادم ؛ ان حصل كل ذلك ، فأنت ستبلغ مرادك ، ولا شك ، وستحقق الربح المنشود ، أو شيئاً منه .  
نعم ان ذلك لحاصل .

### ولكن !

بعد اجتياز الكثير من الحواجز ، وتذليل الكثير من العقبات .  
واعلم أنّ لعامل الحظ القسط الوافر في رؤيتك المنارة وبلوغك الميناء .

### أخي المتعامل !

نحن نحقق ارباحنا في هذا السوق . نحن ، أنت وأنا نستطيع ذلك . ومن أراد استطاع . لنعمل على تهذيب طباعنا ، وتدريب أنفسنا ، وترويض انفعالاتنا ، والتحكم بقراراتنا . لنعمل على خلق شخصية التاجر المؤهل على الصمود في الساحة هذه . لنسعى الى برمجة شخصيتنا وفكرنا وأعصابنا برمجة موضوعية علمية هادفة .  
لنفعل كل ذلك ، فننجح .  
ننجح في ابتكار أفضل برنامج تداول .  
هذا البرنامج سيكون اسمه : **أنت وأنا** .

## بعد مضي عام على التوصيات والتعليم 7th August 2004

واحد من العتاق العتاق ، واحد ممن عجتهم السنون في معاجن الكرّ والفرّ ، ثم خبزتهم على نار المقاومة والدفاع ، لتقدمهم فيما بعد خبز معرفة على مائدة الالتزام المعنوي العنيد والصدق الاخلاقي الشريف .

عرفناه من زمن بعيد ، شربنا معه كؤوس الأيام حلوة ومرّة ، خضنا سوية جولات وجولات ، سجلنا في الكثير منها انتصارات وانتصارات ، ورضينا بما كان لنا من هزائم ، مستعنيين بما أوتي الرجل من حكمة ، ومن واقعية ، ومن موضوعية ، ومن قدرة سحرية في استثمار أي انكسار وفي استغلال أية هزيمة ، بتحويلها مباشرة الى عبرة وأمثولة ، تكون له وتكون لنا سلاح المستقبل الأمضى .

أخذ على نفسه عهدا بأن يكون عوناً لكل من شاء الاستفادة من خبراته في مجال تجارتنا هذه ، فرافق المتعاملين يوماً منذ ما يقارب السنة ، ولا يزال . أطلعهم على أسرار وخفايا ، ولا يزال ، يحملهم الترس قبل السيف ، والدرع قبل الرمح ، وإن هو أنس في نفوسهم عزماً ، وفي قلوبهم شجاعة ، وفي فرائصهم شدة ، وفي زنودهم قوة ، أطلقهم الى الحلبة يناضلون عليها ويدلون على ما يستطيعون

الاستاذ **أيمن بارود** ، نحاوره اليوم ، أملين أن يكون في الكلام بعضاً من إفادة ، لكل من يعمل في ما نعمل ، ولكل من تسوّل له نفسه الدخول في عالم السحر الواقعي الخلاب ، عالم المقارعة والتحدي .

**س :** استاذ ايمن نبدأ بالسؤال عن خلاصة انطباعتك بعد مضي سنة على قبورك المشكور لهذا التحدي .

**ج :** انا في حالة من الرضى والشكر الكثير لرب العالمين ، على ما حققناه بعونه خلال هذه الفترة من تذليل لمصاعب ، ومن ازالة لمعوقات كانت تقف في طريقنا . المصاعب هذه لم تفاجئني ، كنت احسب لها حساباً . ولعلّ أكثر ما يثلج الصدر هو ما كنا نعرفه ، وما راهننا عليه ، وما تأكد لنا الآن ، من كون العقل العربي غير قاصر عن مماشاة العقل الغربي وعن التقدم عليه أيضاً ، إن هو توفرت له الارضية الصالحة والمناخ المواتي لذلك . إن جملة من الذين يرافقونني يوماً في عملنا اليومي أثبتوا هذا القول بالفعل . أثبتوا قدرتهم على النجاح وعلى تحويل التعامل من هوائية ، أو من تجربة مؤقتة ، الى مهنة رئيسية يداومون فيها يوماً ، ويحصلون ما قسم لهم من رزق منها .

هذا ما هدفتنا اليه ، وهذا ما حققنا حتى الان خطوات مقبولة ولا نزال في طريقنا الى تحقيق المزيد ، ان قدرنا الله .

**س :** الذين حققوا الهدف وباتوا متعاملين مداومين ، هل يجمعهم عامل مشترك ، هل يتميزون بما يفتقده غيرهم ؟

**ج :** لا شك في ذلك على الإطلاق . هناك صفات طالما لفتنا النظر اليها في مناسبات عدة تجمع بين هذه الفئة من المتعاملين . هم يتميزون بامتلاكهم للروح العلمية الموضوعية ، بقدرتهم على التحليل والمقارنة والاستنتاج ، برغبتهم في التعلّم وقناعتهم بان التعلّم أهم من تحقيق الربح بكثير . هذه الفئة سرعان ما تتنبه الى واقع لا يمكن نكرانه وهو : ان امتلاك فنّ العمل يمكن أن يكون منطلقاً ووسيلة لتحقيق الربح ، بينما لا يمكن لتحقيق الربح أن يكون هو الوسيلة للتعلّم . الربح بدون العلم هو ربح حظ ، الربح عن طريق العلم هو ربح عمل . هذا ولا يخفى على احد أيهما أبقى وضمن ، ولا يخفى على احد في أيهما حلت بركة الله ونعمته .

**س :** وهل يعني ذلك أن لا مكان للحظ في عملنا هذا ؟

**ج :** لا ، لا يمكنني أن ادّعي ذلك . الحظ موجود في كل مجال من مجالات حياتنا ، هو يرافقتنا في كل ما نقوم به ، فيكون باسما او عثرا . لكنني أصرّ على التفريق بين حظ البارح وحظ الفاشل ، بين الحظ بمفهومه الايجابي ومفهومه السلبي . من يعتمد على الحظ لتحقيق مكسب في عملنا هذا ، لا يمكن أن يكتب له نجاح دائم . قد يحقق بعض المكاسب الظرفية ولكنها غير دائمة .

**س :** والذين فشلوا في الوصول الى غايتهم . ما الذي يجمع بينهم ؟

**ج :** صفات ما حلت واحدة منها بامرئ إلا اهلكت فكره ، وحطمت فؤاده ، وكسرت نفسه . كلّ هؤلاء قدموا إليّ بنهم على الربح قلّ مثيله وندر قرينه . كلّهم اقبلوا على المائدة وكان الطعام سيهرب عنها . كلّهم راقبتهم وهم يأكلون فأشفقت عليهم ، كانوا جميعا يلتهمون ولا يأكلون ، لا تكاد اليد اليمنى ترتد عن أفواههم مفرغة فيها ما حملته ، حتى تتبعها اليسرى ، فتفرغ بدورها حمولة اختارتها من أدم ما وجد على المائدة . وهم ان أصيبوا بعسر في ابتلاع الممضوغ فلهم بالشراب على ذلك عوناً ، لا للتمهل والتاني ، مما يعني مداواة العلة بعلة لا تقلّ خطراً عنها .

وأنا ؟

أنا أحذردونما مثل أو كلل ، أنصح بالتروي ، أدعو الى الهدوء ، أذكر بالتعقل ، منتظرا النهاية المحتومة ، فإذا هي مشهد من أسوأ ما يكون ، ونهاية من أصعب ما يكون .

آداب المائدة لم يحترمها واحد منهم ، ربح الحظ ذاق طعمه معظمهم ، الربح الذكي المتنامي الواقعي الصحيّ الدائم لم يكتب لهم .

**س :** ومن بين هؤلاء ، هل هناك من عاد واستوعب الدرس ؟

**ج :** لا شك في ذلك . هناك منهم فئة من الميسورين القادرين على البدء من جديد . لا شك في انهم اقتصروا بعد ان جربوا بانفسهم . النصيحة لم تكن كافية لهم . كان لا بد من حرق الاصابع للاحاساس بوجود اللهب . والان هناك منهم من انسحب عن الساحة مؤثرا البحث عن عمل آخر ، كما هناك من يعاود الكرة بمنهجية جديدة أكثر تعقلا ، وأكثر تفهما لواقع الحال .

**س :** واقع الحال . أي واقع حال ؟ هل لنا من ايضاح ؟

**ج :** بالطبع . واقع الحال يقول : السوق لا تمكن مصارعتة . لا مجال لمعادنته . يستحيل الثأر منه . هو دوما الراجح . هو دوما على حق . لا بد من مهادنته ، من مصادقته ، من مماشاته . وان بدا لك منه لينا ، او بانث رقة ، فخذ منه ، لن يبخل عليك إن لم تكن طماعا .

**س :** مصادقة السوق ! مصارعة السوق ! ما زلت اطمع بايضاح ما .

**ج :** بربك ! أما سمعت عن لبوة أرضعت غزالا صغيرا واعتنت به ؟ أما سمعت عن لبوة أرضعت طفلا من بني البشر ؟ أما تأخى أبدا كائنات ينتميان الى فصيلين يقفان على طرفي نقيض ؟

أنت ، انا ، نستطيع إن شئنا جعل السوق وحشا يأكل ولا يشبع ، يفترس ولا يشفق ، كما اننا نستطيع ان نجعله كائنا مسالما يعطي فلا يندم ، ويهب فلا يستعيد .

**س :** وكيف ؟ ألا تبوح لنا ؟

**ج :** بأن تكون الطير الصغير الذي لا مهرب لوحيد القرن منه ، ولا حلّ له سواه ، لتتقية جلده من حشرات تمتصّ بعضا من دمه . لا سرّ لأخفيه ، ولا خفايا لاكتنزها ، أنا اعلم مريدي التعلم بالمثل ، وانبيهم بالرمز ، ومتى كان اللبيب بحاجة لغير الاشارة ليفهم ؟

والحق يقال ، ما نفذ أحد في هذا السوق ، وما أثبت جدارة ، وما اظهر تفوقا ، وما استحق تهنئة ، بقدر ما فعل اللبيب المؤهل على التقاط الاشارة من الاشارة ، واستخراج العبرة من الخطأ .

**س :** وحيد القرن يستمتع بالطير الصغير ينقر بمنقاره الدائرة المحيطة بعينه .  
الطرفان لهما مصلحة في ذلك . الواحد يتغذى ، الآخر يتنظف . وهل يعقل ان يكون السوق صديق المتعامل ليغدق عليه الربح ؟

**ج :** بالطبع . السوق يموت ان لم يكن فيه رابحون . السوق ، قصدت البورصة كائن حي كباقي الكائنات . عائلة السوق هم المتعاملون الأوفياء القادرون على التعامل مع السوق دون الحاق الضرر فيه . هؤلاء هم اصدقاؤه وأولاده . هؤلاء هم الذين يبرون به ويبر بهم . هؤلاء تراهم ان ظلموا من قبل السوق مرة ، يسارع اليهم ليعوض الصفة بلمسة ، والعثرة بفاتحة خير .

الخاسرون هم أعداء السوق ، هم الذين يحاربونه محاربة الندّ للندّ ، هؤلاء تراهم لا يربحون صفقة ليخسروا صفقات . هؤلاء استجلبوا هم اللعنة على أنفسهم . بطمعهم ، بتسرعهم ، بتعجلهم ، بنهمهم . هؤلاء يريدون أن يأخذوا ما ليس لهم ، هؤلاء هم الخاسرون الدائمون .

وان شئت أن اكون أكثر وضوحا ، حتى لا تتهمني بتعمد الغموض ، تراني أقول :  
إن أولئك الذين يعدون الناس بتحويل ثلاثمائة من الدولارات بشهرين الى خمسة عشر الفا ، وبأربعة شهور الى خمسين الفا ، هم إما مخادعون أو جاهلون .  
واعلم تمام العلم ، إن أنت انتزعت من السوق مبلغا خياليا خلال فترة قصيرة ، فإن السوق سيسارع الى استرجاع هذا المبلغ منك مضاعفا في فرصة قريبة جدا .

**س :** هل تعني ان تحقيق ربح يساوي خمسين الف من الدولارات أمر مستحيل في شهور قليلة ؟

**ج :** لا لم اقص هذا . إن تحقيق خمسين ألف دولار في شهور قليلة هو امر ممكن وسهل التحقيق ، ولكن ، ليس برأسمال لا يتعدى الثلاثمائة دولار .

**س :** وكم يجب ان يكون المبلغ إذا ؟

**ج :** لا يسعني إلا أن انحني باحترام امام من انطلق من عشرة آلاف من الدولارات ، وتمكن من تحويلها الى خمسين ألفا في مهلة تقارب الخمسة شهور .

ولا شك أن من انطلق من العشرة وحولها الى خمسين ، يستطيع ان ينطلق الان من الخمسين ويحولها الى مئتين . هذا منطقي . ولكن عليه ان يستمر باحترام آداب المائدة . حذار وكثرة الطعام !

**س :** وحساب ال 300 وال 500 دولار ، الاترى من حظ له ؟

**ج :** له حظه طبعاً ، ولكن عليه ان يتحلى بالصبر ، عليه أن يحول حسابه في السنة الاولى الى 2500 دولار ، وفي السنة الثانية يقارب ال 10.000 ويصير بإمكانه ان ينطلق لارباح اكبر .

وكلمة اخرى عن هذه الحسابات . أن من يفتح حسابا ب 500 دولار ليجرب ويتمرن ويتعود على اسلوب العمل هو مختلف تماما عن يعتمد هذا الحساب لانه لا يملك من الدنيا الا ال 500 دولارا . هذه الفئة من المتعاملين ادعواهم للتفكير مليا قبل الاقدام على الخطوة ، خاصة إن كانوا أرباب اسر ومن مواطني بلدان يصعب تحصيل المال فيها . هذا لا يعني ان الربح عليهم مستحيل ، لا طبعاً ، ولكن اصابتهم باول خسارة سينعكس عليهم قلقاً ، وتوتراً ، فتتعدم قدرتهم على التخطيط والتركيز ، ويتحول فكرهم الى طاقة سلبية تهدف الى الانتقام من السوق واسترداد ما سلبه منهم بمثل ما فعل ، وتكون النتيجة الخروج من السوق بخفي حنين .

**س :** من المعروف عن طريقته في العمل انك لا تعتمد الى تحديد ستوب للصفقة المفتوحة الا بحالات معينة . هل نطمع بتوضيح لهذا الامر ؟

**س :** وكيف يكون الستوب عدو المتعامل ، ومن المتعارف عليه انه وسيلة امان ؟

**س :** يشكو بعض المتاملين من تحديد محيط للشراء او البيع ، وليست نقطة معينة يلتزم بها كل المتعاملون . هل لك أن توضح إيجابية الطريقة المعتمدة والافادة التي يمكن للمتعامل ان يجنيها منها ؟

**س :** على ماذا تعتمد في قرارك لفتح الصفقات ؟

**س :** هل تقصد أن امتلاك أسرار التحليل التقني غير كاف للنجاح في تحقيق الربح ؟

**س :** لا شك انك لاحظت من تصرفات المتعاملين أموراً إيجابية وأخرى سلبية تجمع بين البعض منهم . هل لك أن تحدثنا عن أكثر ما لفت نظرك في هذا المجال ؟

هذه الاسئلة وغيرها ستلقى جوابا في الاجزاء المتبقية من الحوار والتي ستنشر تباعا .

## بعد مضي عام على التوصيات والتعليم . الجزء الثاني .

th August 2004

**س :** من المعروف عن طريقته في العمل انك لا تعتمد الى تحديد ستوب للصفقة المفتوحة الا بحالات معينة . هل نطمع بتوضيح لهذا الامر ؟

**ج :** سكر دارك ولا تتهم جارك ، يحميك من المفاجآت ، يضمن عدم غدر السوق بك الى حد إفلاسك ، يأخذ منك القليل ويوفر عليك الكثير ، راحة للبال وأمان لرأس المال ، رشوة للسوق لا بد منها ليغض عنك الطرف ، هذا بعض ما يقال فيه ، وهو كثير .

كلام جميل ، فيه بعض من حقيقة تصح في مناسبات ، ولكنه ليس كل الحقيقة . إذ تقال فيه أوصاف أقل نبلا وأكثر غدرا .

صديق لدود لا يؤمن جانبه ، غدار يظهر عليك بوجه ويخفي عنك آخر ، يأخذ القليل ، ولكنه إن أخذ هذا القليل في مرات عديدة صار القليل كثيرا .  
وان شئت وصفي له بكلمة مبتكرة لقلت فيه : **حاميا حراميا** .

**س :** وكيف يكون الستوب عدو المتعامل،ومن المتعارف عليه انه وسيلة امان ؟

**ج :** إن احصى أي متعامل عدد المرات التي سلب منه فيها الستوب الصفقة سلبا ، ثم عاد السوق ليجري تاركا اياه فريسة لمشاعر الندم . وإن أحصى عدد النقاط التي ضاعت منه في مثل هذه المناسبات . ولو حوّلها الى عملة ما ، وأعاد التفكير ، وراجع الحسابات . لو فعل كل ذلك ، لتوصل الى نتيجة حتمية تقضي بإعادة التفكير بكل هذه النوعات والاصناف التي تطلق على هذه الوسيلة السحرية ، ولاعتبر ان اللجوء اليها ضروري في حالات معينة ، ولكنه مميت قاتل في حالات اخرى .

لا شك في ان اللجوء الى الستوب تصبح ضرورة قصوى ان عمد المتعامل الى الدخول في السوق في مواضع يشتد فيها الخطر ، او في اوقات يعرف فيها عن السوق الانفلات من كل قاعدة وكل عرف .

لا شك ايضا في ضرورة اللجوء الى الستوب ان اصرّ المتعامل على الدخول في السوق في حالة لم يشبعها درسا ، وكان دخوله اقرب الى تجربة الحظ منه الى الاقتناع العقلي الراجح .

ولكن ، إن انت رايت الدخول بانعا او شاريا ، في موضع رجحت امكانية صواب رأيك وتحليلك بشكل واضح ، فهنا تكمن المخاطرة بادخال الستوب الى العملية

وإقحامه بما ليس له ، هنا يكمن خطر تحول الحارس الى سارق ، ويصح فيه القول : **حاميتها حراميتها** .

**س : وفي حال اتخاذ قرار استعمال الستوب لحماية الصفقة ، ما القاعدة الأساسية لاعتماده ؟**

**ج :** في حال اتخاذ هذا القرار لسبب ما ، قد يتعلق بوضع السوق ، أو ربما بوضع المتعامل ، فلا بد من احترام قاعدة مهمة في ذلك تقضي بان تقل نسبة النقاط المقررة للستوب عن نسبة النقاط المحددة كهدف لجني ربح الصفقة . وذلك انطلاقا من الحقيقة التالية :

لنسلم جدلا بان اعتماد استراتيجية قائمة بجزء منها على الحظ في اتخاذ القرارات امر ممكن . في هذه الحالة لا بد من القبول بان قانون النسبية يسمح بالتسليم بان هذه الصفقات المعتمدة ستكون بنصفها الاول خاسرة وبنصفها الاخر موفقة . وفي هذه الحالة ، ان عمد المتعامل الى تحديد مستوى للستوب يقل عن مستوى الهدف بنسبة ملحوظة فهو لا بد ان يخرج في آخر المطاف من السوق بربح ما ، أو لنقل على الاقل سينجو من الخسارة .

**س : هل نفهم من الشرح السابق ان صفقة حدد هدفها ب100 نقطة يجب أن يكون وقفها 50 ؟ أم ترى المقصود غير ذلك .**

**ج :** من حيث المبدأ التفكير بهذه الطريقة سليم ، ولكن ، لا الهدف ولا الوقف يجوز ان يحدد بطريقة اعتباطية عشوائية . كل ترند يتخذه السوق خطأ مستقبليا له ، له نقطة ما يهدف السوق الوصول اليها . ان نجح المتعامل في تقدير هذه النقطة فلا بد ان تكون الهدف المقصود للصفقة . وهي قد تبلغ احيانا ال 40 نقطة ، وحيانا ال 90 ، وحيانا اخرى ال 150 نقطة او ما يزيد . والهدف هذا قد يتمثل بخط مقاومة او خط دفاع ، يقدر المتعامل ان قوة الجذب فيه كافية لا يصلح السوق اليه ، وقوة الدفع ايضا كافية لايقافه ان هو بلغه . هنا يعمد المتعامل الى تحديد هدفه على هذه النقطة .

وما قيل عن الهدف يقال ايضا عن الستوب . إذ يبدو من المسلم به ان تتشكل تحت المستوى الحالي للسوق او فوqe نقاطا يشتد عليها الطلب ، أو يشتد عليها العرض ، طمعا في الدخول بالسوق في لحظة مناسبة للسفر معه الى الهدف الذي سبق وتحديثنا عنه ، رغبة بتحقيق ربح ما . هذه النقاط تشكل غالبا دفاعا او مقاومة صلبة تهيء الظروف المناسبة للترند ان ينطلق صعودا او هبوطا . هذه النقاط لا بد من أخذها بعين الاعتبار في عملية البحث عن مساحة يثبت الستوب عليها حماية للصفقة المختارة .

**س : قصدت ان الستوب يثبت تحت وفوق هذه النقاط ؟**

**ج :** بالطبع هذا ما هو متعارف عليه في طريقة العمل بالستوب . يفترض المتعامل في ان هذا الخط أو هذه المساحة المسماة دفاعا او مقاومة ستصمد وتنجح في إطلاق الترنند بالوجهة المرغوبة ، فيعتمد الى تثبيت الستوب تحت الدفاع في حالة الشراء وفوق المقاومة في حالة البيع حماية لصفقته من المفجات غير المحسوبة والتطورات غير السارة . وهذه المساحة هي التي يجب ان يبحث عنها من يرغب ان يحدد وقفا لصفقته ، ولا يجدر به على الاطلاق ان يعتمد نقطة عشوائية في ذلك ، كان يقول حددت هدفي على **120** نقطة ، احدد وقفي على اربعين .

لا شك في ان النسبة بين ال **120** وال **40** جيدة لهدف وستوب ، ولكن الهدف يجب ان يكون مبررا اختياره على ال **120** وكذلك الوقف لا بد من سبب تقني وجيه ومقنع لتثبيته على ال **40** نقطة .

**س : وهل يمكن الاطمئنان الى ان خط الدفاع او المقاومة الذي ثبت الستوب ورائه كفيل بحماية الستوب ، ان مال السوق الى الارتفاع والسير بالوجهة المحددة له ؟**

**ج :** لا طبعا ، لا يوجد في هذا النوع من العمل اية ضمانات لنجاح اية خطة ، او لحصول اي مطلوب . ما نخطط له هو امر مرغوب حدوثه . ما يحدث بالفعل قد يكون المخطط له ، كما قد يكون نقيضه ايضا .

الستوب ، اي ستوب هو عرضة لخطرين دائمين .  
الخطر الاول يتمثل بكون ما خطط له المتعامل لامكانية حدوث ترند باتجاه ما جاء خاطئا ، فيسير السوق بالاتجاه المعاكس ويسقط الستوب وتحصل الخسارة ، الخسارة هنا هي خسارة ايجابية لا بد من قبولها ، لانها خسارة بنطاق المعقول ولولا الستوب لكانت اكثر فداحة وأشد إيلاما .

الخطر الثاني يكمن في جهوزية صيادي الستوب باية لحظة الى التدخل ، باساليبهم البارعة ، وطرقهم المطورة ، وخدعهم المرسومة ، لاصطياد الستوب المقرر تحديده ورائه خط مقاومة أو خط دفاع ، فينجحون بحركة سريعة في اسقاط هذا الخط وخطف كل ما حدد ورائه من ستوبات بسعر يناسبهم جدا . وهكذا يكونون هم ، قد نجحوا في الصعود الى القطار في افضل محطة ، وسافروا فيه الى حين بلوغ الهدف . بينما يكون المتعامل الذي ظنّ هذه المرة عن خطأ ، بان الستوب سيحميه من الوبال ، قد بقي على الرصيف متحسرا على خيبته وفشله .  
هنا يصح قولني به : **الستوب حاميتها حراميتها** .

وهنا يكمن السرّ المكتسب بالخبرة ودقة الملاحظة ، السرّ القائم على ضرورة غريزة الصفقات ، واختيار ما يجب فتحه منها مع تحديد نقطة مناسبة للستوب لحظة دخول السوق ، وما يجب فتحه منها مع الاستغناء عن هذه الوسيلة ، منعا

لخسارة قد تتم بعملية قرصنة سريعة يقوم بها ثعالب عتاق يدركون جيدا كيف يوقعون الارانب البسطاء في شرك احسنوا نسج خيطانها .

## بعد مضي عام على التوصيات والتعليم . الجزء الثالث

- 20047 September th

**س : غريلة الصفقات ! الثعالب العتاق ! الارانب البسطاء ! صيد الستويات !**

.....

كلام رمزي شديد التعبير وبعيد المرامي ، ولكن ! يبقى السؤال الكبير :  
 ماذا يمكننا فعله لتنبية المبتدئين الى شرك الصيادين ؟  
 كيف يمكننا تحويل الارانب البسطاء الى محنكين حكما ؟  
 هل من قاعدة محسوسة ، أو هل من نصيحة ملموسة ، يمكن هنا شرحها ؟

**ج :** أنا لا اتعمد الرمز في كلامي للتعطيم على الفكرة بل للتنوير عليها ، والتنبيه اليها . ما من شيء قد يفيد الساقط في الفخ ، أو الواقع في الشرك ، أو العالق في الشبكة ، بقدر ما يفيد الفخ ذاته ، والشرك ذاته ، والشبكة ذاتها .

ما من معلم يستطيع أن يعلمنا درسا بقدر ما تستطيع أخطاؤنا نفسها . كلّ متعامل سبق له أن سقط في مثل هذه الشرك ، ولا يستطيع واحد الادعاء انه نجا منها بشكل دائم . حتى ناصبها لا بد ان يكون فريسة لصياد آخر في موضع ما ، وفي وقت ما .

ان نحن وقعنا في الفخ ، ثم نهضنا منه واكملنا الطريق ، ثم عدنا لنقع فيه ثانية في طريق عودتنا ، فيه هو ، هو نفسه ، بنفس الموضع ، بنفس الظروف ، ونفس المخاطر . ان حصل هذا فلا يمكنني الا ان اقول ، تبا لمتعامل لا يعرف من قواعد الحساب سوى ان يقول : **واحد زائد واحد تساوي اثنان .**

في عملنا هناك حسابات اخرى لا بد من تعلمها ، ولا بد من قبولها ، ومن ملاحظتها . علي ان اقبل ان واحدا يزداد عليه واحد قد يصح احيانا ان يساوي احد عشر . وعلي ان اعرف بان واحدا يزداد عليه واحد يساوي ايضا وقبل كل شيء ثلاثة محذوف منها واحد ، وهو نادرا ما قد يساوي مباشرة اثنان . ان استطعت التسليم بان الاحد عشر هي نتيجة لجمع واحدين فانت قادر على تقدير الموضع الذي نصب فيه الشرك ، والزاوية التي حفر فيها الفخ .

**س :** ولكننا لم نتعد إطار الرمز بعد .

**ج :** قائدا فرقة ، في وسط المعركة ، نجح الواحد في تخليص فرقته من مصيدة ، ووقع الآخر فيها . ما الذي يميز الواحد عن الآخر ؟  
ولأبسط من هذا . سائقا سيارة . طالعتهما حفرة في الطريق . نجح الواحد في تحاشيها ووقع الآخر فيها . ما الذي يميز بينهما ؟  
ولأوضح من هذين . لاعبا كرة . نجا الواحد من كل مكائد خصمه ونفذ بالطابة حتى بلوغ الهدف ، بينما وقع الآخر في أول فخ نصب له . ما الذي يفرق بينهما ؟  
لا شك في أنّ سوقا تراوح لفترة ساعات بين حدين قريبين ، وعرف حجم تبادل هزيل ، يكون مناسباً أكثر من غيره لنصب شرك الصيادين ، لأن تحريكه صعودا ونزولا ليس من الصعوبة بمكان ، ولأن كمية وافرة من الستوبات تكون قد أخذت مكانها مطمئنة فوق الحد الاعلى لهذه المساحة الافقية أو تحت حدّها الاسفل .  
ولا شك ايضا ان هناك خطوط مقاومة ودفاع معينة يستلذ الصيادون ممارسة رياضتهم في محيطها أكثر من غيرها ، وهي تحدد بحسب حركة السوق وشدة اندفاعه تجاهها وتوقيت هذا الاندفاع وسببه .

ولا شك ايضا - ولعلّ هذا هو الأهم - بان خط مقاومة منيع لا يجب ان يعني بالضرورة وجود عرض كثيف يمنع السوق من اجتياز هذا الخط ، ولكنه قد يعني ايضا طلبا ضئيلا ناتج عن انعدام الشهية للجلوس الى المائدة في هذا الموضع ، وهذا التوقيت . وهذا موضع نصب الشباك وحفر الفخوخ بامتياز .  
والى كل ذلك ، يبقى ان نقول ما يبدو الأعمق أهمية ، والأكثر صوابية ، والأدق حكما ، والأشدّ افادة . لم ينفعا يوما في هذه المواضع حكم ، كما نفعنا حسّ التاجر الذي لا يوصف بكلام ، وبصيرته التي لا ترى بعين ، وحده الذي فاق كل تحليل وسما فوق كل اختبار .  
وهو ذاته ، هذا الحسّ ، وهذا الحدس ، وهذه البصيرة ، هي التي ميزت قائد الفرقة وسائق السيارة ولاعب الكرة ، كلّ عن مثيله .

**س :** هل من حكمة من تحديد محيط للشراء او البيع ، وليست نقطة معينة يلتزم بها كل المتعاملين . هل لك أن توضح إيجابية الطريقة المعتمدة والافادة التي يمكن للمتعامل ان يجنيها منها ؟

**ج :** وهنا وصلنا الى نقطة تجاذب مهمة بين الآراء لا بد من الوقوف عندها . إنه لمن السذاجة الاعتقاد ، أو القول ، أو الادعاء ، بأن شخصا ما يمكنه ان يحدّد نقطة معينة تكون هي نقطة تحول الترنّد من تراجع الى تصاعدي ، او من تصاعدي الى تراجع . ومن أصاب بذلك مرة أو مرات فانما يكون ذلك نتيجة صدفة ، ترافقت لا شك مع حسن تقدير ، ولكنها احتفظت بمعظم الفضل في الاصابة

وان نحن سلمنا بهذا المبدأ ، فعلام الفرض على مجموعة من المتعاملين نقطة معينة ، إن اصابنا وفقوا بها جميعا ، وإن اخفقت أخفقوا بها جميعا ؟ نحن لا نريد تحويل العمل الذي نقوم به الى امتحان مدرسي يخفق فيه الترايدر أو ينجح ، ويتحول التلامذة فيه الى لجنة فاحصة . وأرجو أن يحمل كلامي هنا القدر الذي يتحمله من المرامي وليس أكثر .

أنا في العمل الذي اتابعه لا ارمي الى حملة او موجة دعائية . أنا لا يهمني ان يقال : **التوصيات حققت في الشهر الفا أو الفين أو ثلاثة آلاف أو أكثر أو أقل من النقاط** . أنا لا أسعى الى جائزة يعتمد في منحها لي على عدد نقاط أحققها على الورقة . هذا كلام ، ووسيلة دعائية لا تخلو برأيي من اللاواقعية .

ما أراه أنا وما أتمنى ان يراه كلّ متعامل يتابعني في العمل هو التالي : لا يمكن اعتبار المتعامل عنصرا ثانويا في هذه اللعبة . لا يمكن ولا يجوز اعتباره جهة متلقية لتعليمات فحسب . ومنفذة لتوصية دونما اية مشاركة في القرار. ان شاء ان يتمتع فقط بهذه الصفة فهو لن يكون مؤهلا لتحقيق ربح ، أي ربح . ومن الخير له ان يودع حسابه في صندوق توظيف يتولى إدارته شخص ذو كفاءة ويكون قد وفر على نفسه العناء الكثير .

المتعامل هو العنصر الفعال الاول والاهم في هذه المعادلة . على كاهله يقع الجزء الاكبر من القرار ، ومن التنفيذ ، ومن تحقيق النتيجة ، معتمدا طبعا على توصية قائمة بحد ذاتها على تحليل لسوق من الاسواق . وان كان المتعامل هذا لا يريد ، أو لا يستطيع ، أن يتخذ قرار فتح صفقته في محيط لا تتجاوز مساحته النقاط العشر، فالأولى ان يعيد النظر في كلّ ما أقدم عليه من قرارات . وان كان المتعامل هذا لا يريد ، أو لا يستطيع فعل ذلك الان ، فكيف سيكون قادرا مستقبلا على حمل المسؤولية ، كلّ المسؤولية ، بحيث انه يكون قادرا على التصرف باستقلالية تامة ، من حيث التقرير والتنفيذ ؟

انا أعرف تماما ان هناك من المتعاملين من يعتمد على خلاصة تجربته في الحكم على اي توصية بحيث يستبق النقطة المحددة لفتح الصفقة ، أو بحيث يوجّلها ان رأى في السوق حركة توحى بإمكانية تجاوزه لهذه النقطة ، بحيث يكون فتح الصفقة ممكنا بمستوى اكثر امانا واكثر ضمانة ، واقل مخاطرة . وأعرف ايضا ان هناك منهم من يتسرع في الحكم ، ويعجل في فتح صفقته في موضع يسبق النقطة المحددة ، مدفوعا بمشاعر تخوف من ألا يبلغ السوق النقطة المحددة وتضيع صفقة يمكن ان تحقق له الوفير من الربح . واعرف كما يعرف الكثير من المتعاملين أن كلا الطرفين ، قصدت المتروي والمتعجل ، قد يصيبا في مرة ويخفقا في أخرى ، وهذه صفة ملازمة لعملنا ولا يمكن لاحد ان يتجاوزها .

**س :** بهذه الحالة لا يمكن للمتعاملين ان يحققوا بالضبط النتيجة النهائية التي تحققها انت في التوصيات .

**ج :** انا لا اطلب منهم ذلك ، ولا اتوقع ذلك ، خاصة من المبتدئين منهم . ان تحقيق نتيجة تساوي نصف ما تحققه التوصيات بالنسبة لمبتدئ في هذا العمل ، اعتبره إنجاز مهم من قبله في الطريق الى الهدف ، وأهنئه عليه . ولنكن اكثر واقعية واكثر وضوحا . ان عمل مبتدئ بتنفيذ توصيات يومية بيعا وشراء وأمضى فترة شهر او شهرين في السوق دون ان يقع بخسارة كبيرة أو ان هو حقق ربحا متواضعا ، فانا اعتبره قد حقق إنجازا مهما في سعيه الى النجاح يستحق عليه الشكر .

هدف المبتدئ يجب ان يكون قبل كل شيء التمرن والتدرب وامتلاك آلية العمل وتنمية حس التاجر وتطوير نفسية المتعامل القادر على التأقلم مع كل الظروف المستجدة ، وتمتين اعصاب الكارّ والفاّر ، وقبل كل شيء تطوير استراتيجية العمل المبنية على التوصيات التي يتلقاها بقصد ترجمتها الى عمل فعلي .

**س :** اذن انّ تلقي التوصية لا يصح اعتباره ضمانا لتحقيق الربح !

**ج :** لا بالطبع ، ان تلقي التوصية لا يعني بالضرورة تحقيق الربح . تلقي التوصية هو مرحلة اولى تسبق المرحلة الالهة التي تتمثل بتحويل هذه التوصية الى قناعة باجرائها ، وتحويل هذه القناعة الى تنفيذ ، واعتبار هذا التنفيذ محاولة لتحقيق الربح ، مع الاحتفاظ بنسبة معينة من التشكك بإمكانية حصوله . هذا التشكك هو الحصانة المستقبلية لي من اية صدمة نفسية قد تحملها لي خسارة مفاجئة كنت أتوقع منها ربحا .

الربح يجب أن يوضع دوما في دائرة الاحتمال ، ولا يجوز ان ينتقل باي شكل من الاشكال الى دائرة التاكيد ، حتى ولو صدرت التوصية عن خبير متمرس في أمور السوق واحواله .

التوصية بحد ذاتها يمكن ان تكون ناتجة عن حكم خاطئ حتى ولو صدرت عن أكثر الخبراء تمرسا . التوصية الصائبة لا بد أن تنفذ لينتج عنها ربحا .

التنفيذ لهذه التوصية هو العنصر الالهة الذي يتطلب تمرنا وتدربا بقصد التغلب على كل المعوقات النفسية التي تعتبر من الموانع لحصول الربح .

من هنا القول : **الاشهر الاولى يجب ان تكون اشهر تدرب وتعلم ، مرحلة ترويض لطباع التسرع والاندفاع ، وليست أشهر او مرحلة تحقيق ربح . الربح يأتي لاحقا ، ويأتي وفيرا ، ويأتي مريحا ، ويأتي ممتعا ؛ هذا إن انت نجحت في**

ترويض ما يجب ان يروّض من طباع ، وفلحت في شحذ ما يجب أن يشحذ من همم ، والتزمت بما يجب ان يلتزم به من آداب .

### آداب !!!!

نعم للبورصة آداب ، كما لكل ناحية من نواحي الحياة ، ولنا في ذلك يوما كلام !

## على ماذا تعتمد في قرارك لفتح الصفقات ؟ - 04 September 2004 th

س : على ماذا تعتمد في قرارك لفتح الصفقات ؟

شديد الاهمية سؤالك هذا . فائق الحساسية هو . يوحى برغبة تجسسية هائلة .  
أقرأ في كلماته غزوة عربية لا رحمة فيها . أخشى الاتهامات بالتكتم على ما قد يكون فضحه مفيدا . اشعرتني بمسؤولية ضخمة .  
أبغيت مني جوابا مختصرا ، صادقا ، قلّ كلامه ودلّ معناه ؟  
أقول : اعتمدت في قراري لفتح صفقاتي على نفسي ، وعلى نفسي دون سواها .

### أمزاح أم هروب الى الوراء؟

لا بل إيجاز ووصول الى الهدف من أقرب الطرقات وأسهل السبل .  
أعتمد على نفسي .

### ونفسي هذه من تراها تكون ؟

إحص ليالي لا تحصى ، ليالي امضيتها في فك رموز شموع ترتسم امامي  
على ما يسمونه رسما بيانيا . أضف اليها اياما كثيرة عرفتھا مقارنا لحالات  
ألمح في وجوهها شبها ، محاولا إيجاد وجوه خلافها . زد على هذا لحظات شك  
وخوف وتردد ، لا يمكن لامرئ ان يشعر بأمرّ منها . إجمع الثلاثة إلى حالات  
خسارة ، تحني ظهرا ولا أصلب . أضف كل ذلك الى عزم شديد عنيد رشيد .  
إفعل كل ذلك ، تقف على نفسي .

ما من أحد ولا من شيء ، ما من كتاب ولا من برنامج ، ما من مدرب ولا من  
دورة ، يستطيع أن ينفعني ، أو تستطيع أن تنفعك ، في اتخاذي لقراري ، او في  
اتخاذك لقرارك ، كما تستطيعه نفسي ، وكما يجب أن تستطيعه نفسك .

## ونفسي هذه من تراها تكون ؟

نفسي هذه ليست المؤلفات التي عملت على ارتشاف محتوياتها ، وليست المقالات التي انصرفت الى التدقيق بتفاصيلها ، وليست النظريات التي انكبت على تحليلها ، وليست التحاليل التي بدأت باختبارها .

نفسي هذه ليست الشموع اليابانية ، ولا خطوط الدعم والمقاومة ، ولا خطوط الترنيد المتصاعد والمتراجع ، ولا القناة المنحصر السوق بين خطيها ، ولا تقسيمات الفيبوناكسي ، ولا موجات اليوت .

نفسي هذه ليست الخطوط المتوسطة الانسيابية ، وهي ليست مؤشرات ال **RSI** أو ال **MACD** ولا ال **STOCHASTIC** ولا غيرها الكثير الكثير من امثالها .

نفسي هذه ليست البيانات الاقتصادية الصادرة عن مؤسسات الاحصاء ، او عن وزارات التجارة والمالية العالمية ، أو عن البنوك المركزية المختلفة .

نفسي هذه ليست مستوى التضخم ، ولا مستوى ثقة أو ائتمان أو سعر المستهلك ، ولا هي الناتج المحلي الاجمالي ، ولا مبيعات التجزئة ، أو السلع المعمرة .

نفسي هذه ليست قرارات رفع الفائدة او تخفيضها ، هي ليست تصريحات السيد جرينسبن ، ولا بيانات السيد تريشه ، او مناورات غيره من رؤساء البنوك المملكة لقدرة التأثير في تحريك السوق صعودا او نزولا .

نفسي ليست واحدا من كل ما تقدم ، فهل تكون نفسي كل ما تقدم ؟  
نعم قد تكون ، أو قل إنها كذلك .

إنّ ثمة شيء أعرفه وأؤكدّه وأتذكره وأحبه وابوح به ولا أخفي سرّه :

نفسي هي عصارة ذلك الكمّ الهائل ، وخمير ذلك المزيج الدسم ، من التعلّم ، ومن التعليم ، ومن التجارب ، ومن الدروس ، ومن الاخطاء ، ومن العبر ، ومن الخوف ، ومن الوهم ، ومن الطمع ، ومن القناعة ، ومن الخيبات ، ومن النجاحات ، ومن الرعشات ، ومن البسمات .

نفسي هي انتفاضة الرماد بعد انكسار الافلاس ، ومن لم يعرف الافلاس مرة لا يمكن ان يعرف للريح قيمة . نفسي هي انبعاث المارد من قمم الصياد ، وقرار المنكسر بتحصيل الانتصار .

نفسي هي تلك اللا الصارخة من اعماق اعماقي : هذه صفقة يوسوس لك بها شيطان الطمع فلا تعمل بمشيئة شيطان الطمع . وتنصاع يدي لإيحاءات نفسي .

نفسي هي ذلك الشعور الناعم الهادئ المددغ لرجبة الريح التي لا بد أن يكون قد عرفها وقد احسها كل من يقرأ هذه السطور . هي تلك الوشوشات الصامتة الخفية : الآن ، الآن ، هذه واحدة من الصفقات التي ما ولدت يوما غير ذكر ، وستلد اليوم ، توأما من الذكور ( ونحن أقوام لا نزال تفضل ، وللاسف ، وعن غيرحق ، مولودا ذكرا ) وتنصاع يدي الى وشوشات نفسي .

**س :** هل تقصد أن امتلاك أسرار التحليل التقني غير كاف للنجاح في تحقيق الربح ؟

**ج :** امتلاك اسرار التحليل التقني هو درجة من درجات المعرفة التي لا تحصى .

هي مادة من مواد التعلّم والتخصّص ، يتلقاها طالب الطبّ في سنة من سنوات تحصيله العلميّ .

هي مادة يدرسها وتفيده في كل يوم أثناء ممارسته لعمله بنسبة معينة ودون أن يحسّ بذلك . ولكن في مرحلة من مراحل ممارسته الناجحة ، أراه يصبح ويمسي على قواعد اخرى ، وأسرار اخرى ، هي قواعده هو ، وأسراره هو ، بينما لا تبدو تلك التي درسها في شبابه بجانبها سوى حروف جامدة يابسة ، لا جدوى منها ولا حاجة لها .

تخيّل طبيبا جرّاحا يعمد الى مراجعة درس سبق وان تعلمه قبل سنوات ، ثم يعود لتطبيق الدرس في عملياته الجراحية .

تخيّل لاعب كرة وقف على ارض الملعب وراح يرسم خطة الهجوم على ورقة يحتفظ بها في جيبه قبل ان ينفذها على الارض .

تخيّل سائق سيارة يفتح الكتاب الذي تعلّم به قيادة سيارته على المقعد المحاذي لمقعد القيادة ويعود اليه في كل عقبة تلاقيه في سيره .

التحليل التقني هو الكتاب الذي عرّف السائق المبادئ الاولية للقيادة ، وأطلعته على قوانين السير ، وأرشدته الى المرغوب فعله ، ولكن قيادة السيارة لا يمكن ان يتم تعلّمه بكتاب .

تخيّل سائق السيارة الذي ما فعل امام الخطر الداهم سوى الضغط بقدمه وبكل ما اوتي من قوة على مكبح السيارة .

تخيّله وقارنه بسائق آخر زاد على خفة الضغط على المكبح خفة ذهنية اخرى جعلته وبسرعة البرق يعطف بسيارته يمينا او يسارا لتفادي المصيبة القادمة .

### أليس حظ الثاني بالنجاة يضاعف حظ الاول .

امتلاك أسرار التحليل التقني ، هو امتلاك أسرار قيادة الدراجة الهوائية عن طريق كتيب صغير يمكن لكل ان يحصل عليه ، هو امتلاك اسرار قيادة الجماهير في كتيب صغير يمكن لكل ان يشتريه . نقل هذه الاسرار الى حيز التطبيق الفعلي هو سرّ كل الاسرار ، هو خلاصة كل الافكار .

ادرس التحليل التقني بكل تفاصيله ، إحفظ عن ظاهر قلب كل حرف من حروفه ، ثم ، إن دقّت الساعة - ساعة إقفال صفقة مشؤومة اخطات في فتحها - تاخر لحظة واحدة عن اتخاذ القرار وتنفيذه ، وها انت من الخاسرين .

اعتمد على ما عرفته من قواعد التحليل التقني كلّها ، ما وضع منها حديثا ، وما عرف من قرون ، ثم ، لا تتحرر من تلك البلادة القاتلة التي ما لازمت فكرا الا وعطلته ، ولا رافقت يدا إلا وأغلتها ، إفعل ذلك وما انت إلا من الفاشلين .

امتلاك اسرار التحليل التقني هو امتلاك قواعد الصرف والنحو لاية لغة من اللغات الحية ،

### فهل امتلاك قواعد اللغة يجعل من الممتلك اديبا أو كاتباً أو شاعرا ؟

امتلاك أسرار التحليل التقني هو امتلاك سر استخراج مئات من الالوان من ألوان ثلاثة فقط .

### فهل كان مزج الالوان يوما رساما فنانا خلاقا مبدعا ؟

إمتلك أسرار التحليل التقني . أدرسها وتدرّب على تطبيقها . لكن ، إياك أن تقف عند هذا الحد ، فهو معرفة القليل وعليك بمعرفة الكثير .

## بعد مرور عام على التوصيات الجزء الخامس - 20045th October

**س :** لا شك انك لاحظت من تصرفات المتعاملين أمورا إيجابية وأخرى سلبية تجمع بين البعض منهم . هل لك أن تحدثنا عن أكثر ما لفت نظرك في هذا المجال ؟

**ج :** المتعاملون فريقان : رابحون وخاسرون .

كلهم بشر يخضعون في تصرفاتهم لنفس القواعد ويتأثرون بنفس المؤثرات عاطفية شعورية ، أو عقلية فكرية .

أشعر أحيانا أنني لا اتعامل مع افراد معينين رغم كوني قد حفظت حتى الان أسماء كل الاخوة الذين يرافقونني في عملي اليومي .

أشعر وكأنني امام كتلتين بشريتين تقفان على طرفي نقيض . كتلة تربح في تجارتها ، وأخرى تخسر في مغامرتها .

**س :** وهل الموازنة بين التجارة والمغامرة عمل صدفة ؟ ام ترى يرمى بها إلى شيء ؟

**ج :** بل يرمى بها ، ويرمى الى أشياء وأشياء . أستطيع أن أوكد أن كلّ ، أو لنقل معظم ، الذين يتاجرون يربحون . وأستطيع أن أوكد أيضا أن كلّ ، أو لنقل معظم ، الذين يغامرون يخسرون . الرابحون متشابهون في اساليب عملهم ، وفي ردات فعلهم ، وفي طريقة كلامهم ، وفي كلّ ما يبدر منهم أو يظهر عليهم . والخاسرون متشابهون ايضا ، في كل مغامراتهم ، وفي خيبيات آمالهم ، وفي اسراعهم الى تبرير ما حصل ، وفي الهروب من المسؤولية ، وكذلك في كلّ ما يبدر منهم أو يظهر عليهم .

كلنا بشر ، نفرح لما يسرّ القلب ، ونحزن لما يكمد الفؤاد . ينشرح صدرنا لربح ، فنشكر الله على نعمته ونميل الى ذواتنا فننمي بها مشاعر الفخر، والى انفسنا نغذي بها أحاسيس الاعتزاز . وتنقبض أنفاسنا لخسارة ، فنسارع الى ايجاد التبرير الكفيلة بنزع اللوم عن ذواتنا ، ورميه على أي مخلوق سوانا ، إرضاء لانانيتنا ، ودغدغة للأننا اللعينة الكامنة فينا .

**س : وهل من أمور معينة لفتت نظرك يمكن التطرق اليها ؟**

**ج :** لفت نظري أمر يجمع بين شريحة غير قليلة من المبتدئين المتعاملين بحسابات صغيرة ، معظم هؤلاء المتعاملين يدخلون هذا العمل بشعور القادم الى الربح المؤكد ، فان بدأوا عملهم بصفة خاسرة ، فوجئوا بما حصل ، وانعكس الامر تعكرا في مزاجهم وتوترا في تصرفاتهم ، وفشلا في عملهم .

والتوتر هذا يشتد أكثر فأكثر ان كان المتعامل قد ادخر مالا قليلا من مهنة يشقى بها ، وجاء الى تجارتنا هذه عاقدا العزم على مضاعفة هذا المبلغ ، وممنيا النفس ان يحصل هذا الامر في وقت قريب ، وقريب جدا ، لا لشيء الا ، لتتم له الامنية الثانية ، وبأسرع ما يمكن : **أمنية إضافة الربح المحقق الى رأس المال الأصلي ، ومضاعفتها كليهما مرة جديدة .**

هذه الفئة من المتعاملين متشابهة بقدر كبير ، أكاد أن أقول أن الاشخاص هنا يتبدلون ولكن المتعامل واحد .

نصيحتي لاصحاب الحسابات الصغيرة المكونة من الف من الدولارات ، ألا يغامروا بالعمل بهذا المبلغ الا ان كانوا يمتلكون عشرة أضعاف ما يغامرون به . والا يبدأوا بالعمل الا بعد أن يكونوا قد طرحوا على انفسهم السؤال الكبير القائل : **هل انا مستعد لخسارة الالف دولار هذه ؟** وألا يبدأوا بالعمل الا ان كانت كل جارحة من جوارحهم تهتف لهم بكلمة نعم .

نصيحتي لمن لا يمتلك الا مبلغا لا يزيد على الالف دولار أن يتروى كثيرا قبل أن يتاجر بها أو حتى بنصفها . المبلغ هذا لا يكفي لتحقيق الربح المعقود العزم عليه . المبلغ هذا قد يكفي ، وقد لا يكفي لتعلم الدروس الاولى التي لا بد لكل وافد الى نادينا أن يتعلمها . المبلغ هذا يجب ان لا نمني النفس كثيرا بانه قادر على نقلنا الى سلم المجد . أنا لا أنكر أن هناك من انطلق منه ونجح ، ولكنني لا أستطيع تعميم هذا الامر .

**س : أخبرنا عن تجارب تضحك وتفيد .**

**ج :** احببته دون أن اعرفه ، خفيف الظل ثقيله . يريد أن يربح ولا يربح . هو معي من زمن بعيد . لم يزد حسابه عن ال 500 دولارا ولم ينقص عن الخمسين . ان بلغ حسابه خمسين دولارا دعمه بمئة جديدة . وجد وعمل ورفع ال منات

قليلة . ويحتاج الى مئة دولار لامر طارئ . يسحبها من حسابه . يدفع تكاليف الحوالة اربعين دولار ايسحب مئة . وهكذا تسير اموره .  
 يكون اليورو على حدود ال 1.2280 . ارسل توصية تقول : **بيع اليورو ان بلغ ال 1.2310** . ولا تمضي ثوان على ذلك حتى ، يبلغني منه سؤال طريف : **بيع أم شراء يا استاذ ؟**  
 أحس بغيظ يفاجئني . أمسك اعصابي . تمرّ لحظات كأنها دهرٌ . اقول : **بيع** .  
 أظنّ ان المسرحية قد انتهت ، ولكن بعد أقل من دقيقة يرميني بالسؤال التالي :  
**هل تقصد الان ابيع يا استاذ ؟**  
 أحاول تمالك أعصابي . لا أقوى على ذلك . اضرب كفا بكف . أثور عليه . أقسوه بالكلام . أهدده أحيانا .  
 يمكث برهة لا يجيب . اقول : **بما تراه يفكر . تدور في رأسي تساؤلات كثيرة . ألوم أناي على ما فعلت . أستسمح ربي على قسوتي . أخشى أن أكون قد آذيته . وفي هذه اللحظة بالذات . وكأنها بمشيئة القادر العظيم . تصلني منه رسالة .**  
**أتلهّف لقراءتها . أفتحها .**  
**كلمة يتيمة : السموحة .**  
**أضحك ، واضحك ، وأضحك .**

## وماذا الآن في رمضان ؟

**وهل رمضان أهل البورصة هو غير رمضان سواهم من الصائمين ؟**

قد لا يكون كذلك ، ولكنه كذلك يجب أن يكون .  
 نحن قومٌ مميزون ، وشهرنا لا بد أن يكون على ما نحن عليه من تميز .  
 نعم ، واستنادا على كلّ ما املك من مصادر ثقة ، وارتكازا على كلّ ما ادرك من منابع معرفة ، وعونا بكل ما يتوفر من وسائل تأكيد وبرهان وجزم ، أراني أقول :  
**نحن قومٌ مميزون .**

من المتميز إن لم يكن ذلك الذي امتلك حفنة صغيرة من المال ، فأثر أن يقتحم عالم المال الواسع بها ، على ان يزحف أمام ابواب متنفذين مستجديا وظيفه تمنّ بها عليه مصالحهم الذاتية ؟

من المتميز إن لم يكن الخائض في مخاطر سوق ، راكبا تقلبات لوجه المخيفة ، مرتعشا لا خاشيا ، محجما لا مترددا ، مقدما لا متهورا ، آملا لا طامعا ، رابحا لا غانما ، خاسرا لا منهزما ، طالبا لا مستجديا ؟  
من المتميز إن لم يكن ذلك الذي تزلّ قدمه مرّة فيكبو ، ثمّ ، لا تراه وإلا ، قد انتفض من جديد ، ومن جديد انتصب ، كمارد ، كعملاق ، وعاد يبني ما رسم .  
اجل ، المتميزون هم نحن ، لا غيرنا ،

### فكيف تراه يكون شهرنا الفضيل ؟

دعوتي الاخوية المتميزة للاخوة المتميزين ، ألا يكون شهرنا فقط دعوات لله عزّ وجلّ بزيادة ربنا ، ومباركة ملكنا ، وتعزيز سلطاننا .

دعوتي الاخوية المتميزة ألا يكون شهرنا - أو لا يكون فقط - مائدة وصحنا وشوكة وسكيننا .

لذتي في ان يكون شهري تعبدا ، والتعبد صيام ، والصيام يتلوه قوت لا طعام ، وأستشعر فرقا هائلا بينهما ...

هلمّوا إخواني نتقوت في رمضان فيتبارك بنا ولنا وعلينا .

هلمّوا نتقوت فيكون صيامنا بذلك اكثر تاهلا ، وصلاتنا اكثر اتصالا ...

### نتقوت ؟

نعم .

### وفي رمضان ؟

نعم ، وألف الف نعم .

تعالوا نتقوت في رمضان . تعالوا نفكك حروف هذه الكلمة ، ونستشعر ، سوية ، أصداء متميزة منبثقة من واوها المشددة . اصداء مميزة لا يحسها الا من عرف  
نعمة مداواة جوع الصيام بجوع التقوت في الافطار !!

### جوع الإفطار ؟

وهل يعقل أن يكون الإفطار جوعا ؟

نعم ، وإن لفي ذلك لذة لو احسها ملوك الارض لحسدوا عارفيها عليها .

وإن حصل هذا ، فماذا بعده ؟

إذ ذاك ، وإذ ذاك فقط يمكننا ان نحسها ، الحقيقة المثلى ، وأن نقولها :

أي فرح في الشهر المبارك ، إن لم يكن إدخال فرحة إلى قلب يتيم حزين ؟

أي فرح في الشهر المبارك ، إن لم يكن إدخال لقمة إلى فم جائع مسكين ؟

أي فرح في الشهر المبارك ، إن لم يكن إدخال نعمة إلى نفس واحد من اليائسين التائهين ؟

أي فرح في الشهر المبارك ، إن لم يكن تسامحا بين الطوائف ، ولقاء بين الفرق ، وسلاما بين المختلفين ، وتقاربا بين المتباعدين ؟

أي فرح في الشهر المبارك ، ان لم يكن إعلان بداية معركة الجهاد الاكبر ، الجهاد اليومي الملازم لنا ، طيلة فترة إقامتنا على وجه البسيطة .

**والجهاد الأكبر ، أي معنى له ؟**

أي معنى له إن لم يكن معركة قمع واغتيال وتفجير وتفخيخ يومي ، يمارسها كل واحد منا ، ضدّ أناه اللعينة ، أناه الحاملة لكل بذور الذات ، الذات الملتصقة بالتراب ، التراب المخضع للشهوات ، الشهوات المؤتمرة للرغبات ، الرغبات المستحيلة شرورا وشذوذا .

**وما شأن البورصيّ في كل هذا ؟**

**شأنه كثير كثير !**

البورصيّ الرابح شأنه ان يفكر الآن بالعطاء ، بالعطاء غير المشروط ، ولا ينغمس بالدعوات لمزيد من الربح .

شأنه ان يكون عطاؤه متجردا ، لا منّة فيه ولا طلب .

**البورصيّ الرابح شأنه الآن ان يعطي مما اخذ !**

شأنه ان يعطي ، لا ان يزرع انتظارا لمكافأة مقابلة لعطائه .

شأن البورصيّ الرابح ان يعطي ، ولا يهب .

## دعوتي لكم إخواني الراحين .

أعطوا كما تعطي الياسمينه شذاها ، هكذا دونما حساب ، دونما منة أو طمعا  
بتعويض العطاء .  
أعطوا كما البلبل يعطي شدوه ، كما الريحانة تنشر شذاها ، كما الساقية تنشد  
حداها ، في وادٍ من اودية لبنان الجريح !

أعطوا ولا تنسوا الى جانب فلسطين ، وطنّ النجوم ! دعواتكم له بالخلاص !

والبورصيّ الذي عثر حظه ، وزلت قدمه ، فهو إن احتاج في الشهر الفضيل فالى  
تأمل وتفكر ، إلى راحة وقتية ينصرف فيها الى ترتيب ما تعطل ، وتقويم ما تعثر  
، انتظارا لمرحلة قادمة قد يكون له فيها ما لم يكن في ما سبقها ...

كلّ واحد منا مرّ بخسارة او خسارات . كلّ واحد منا عرف خيبة أو خيبات . كلّ  
واحد منا واجه امتحانا أو امتحانات .

المهم ، ألا يسمح لقلبه بالانكسار ، ولعزمه بالانحسار .

المهم المهم ، ألا يخرج عن نطاق التحليل المنطقي الدقيق لواقع حاله ، مستسلما  
لهواجس وظنون وتقديرات ، لا جدوى منها ولا نفع .

المهم المهم ، ان يحلل وضعه ، ويتبصر في ما اودى به الى ما هو فيه ، وما منع  
الربح عنه او ما منعه عن الربح ، وان تكون له الجرأة في اتخاذ القرار .

قرار تغيير لطريقة عمل ونهج تصرف ومنهج اداء كان قد اتبعها . قرار مداوة  
عادة تحكمت بنفسه وفرضت عليها ما ليس محمودا . قرار تطوير لما وضح الان  
انه لم يكن بكاف لتحقيق ربح مرغوب ، ونجاح محبوب .

## وإن تعذر كلّ هذا !

إن تعذر كل هذا ، فدعوتي لكل من ثبت له إن هذا العمل بات عصيا عليه ، أن  
يتحلّى بالشجاعة الكافية ، للانصراف عنه ، الى لا عودة ، أو لفترة ، قد يفتح الله  
له فيها بابا، كان في ما مضى موصدا .

## بين الحساب التجريبي و الحقيقي . 15.12.2003

ان عملت شهرا او اثنين في حساب وهمي وتجريبي ، ثم انتقلت الى حساب عادي ، فاعلم ان عاملا جديدا قد دخل حلبة الصراع وهو من الاهمية بحيث لا يمكن الاستخفاف به ، ولا بد من النظر اليه بعين الجد .

هو **العامل النفسي** ، هي لعبة الاعصاب ، التي ما دخلت على عمل يحتاج الى البرمجة والمنهجية الا افسدته . في فترة العمل التجريبي يكون المتعامل مرتاح الفكر ، مطمئن البال ، الى ان خسارة فعلية لن يصاب بها ، والى ان كارثة حقيقية لن يقع فيها .

ان هو خسر فمن السهل جدا ان يعاود الكرة بدم بارد واعصاب هادئة ، الى ان يستعيد ما خسره . وان زادت الخسارة وتراكت الصفقات غير الموفقة ، فان ذلك لن يكلفه الا اهمال الحساب الوهمي هذا ، وفتح حساب وهمي آخر ، يكون أكثر لمعانا ، وأشد بريقا .

اما في الحساب الفعلي ، فالتحدي مختلف . ان خسارة اولى تجعل المتعامل ، وخاصة المبتدئ يعاود النظر في كل ما اكتسبه من خبرة في الفترة التجريبية ، ويبدأ بمساءلة نفسه عما اذا كان في الطريق الصحيح ، او انه يسير في وجهة خاطئة ستقوده الى الهاوية .

ان مجرد طرح هذا النوع من الاسئلة يعني بداية الشك . وبداية الشك يعني التردد . والتردد يعني بكل بساطة الاحجام عن عقد صفقة ثانية ان كانت الاولى خاسرة . ومعاودة فتح الثالثة ، ان كانت الثانية رابحة . وعدم عقد الرابعة ان كانت الثالثة فاشلة .

هذه هي الكارثة . وهذا هو الافلاس ، الذي يقع فيه الكثيرون من المبتدئين ، فيصلون الى نتيجة حتمية يلخصها البعض بالقول : **هذا العمل ليس لي ، علي ان ادعه لغيري** .

ويعبر عنها غيرهم بقوله : **انها خدعة كبيرة . من المستحيل ان يقدر المرء على تحقيق ربح في هذا السوق اللعين** .

لا



لا يلبث السوق ان يعطي المتعامل ربحاً حتى يعود ليظهر له أنيابه، فيستعيد منه ما أعطاه له - أو يستعيد منه أضعاف ما أعطاه - ولا يفلح واحد في تغليب جولات الكرز على جولات الفرّ، إلا إذا نجح في امتلاك " فاءات " خمسة (جمع لحرف الفاء) منها ما هو هبة سماوية لمختارين من العباد ؛ ومنها ما يكتسبه المرء اكتساباً في سعيه الدؤوب الى تثقيف نفسه وتهذيب طباعه..

### فإلى هذه الفاءات ومفاعيلها

فهم يعطى من المولى لسعيدي الحظ ، فيقدّر بعضهم النعمة ويستغلون الهبة ، ويهمل بعضهم قيمتها ؛ فتسقط منهم ويسقطون معها. فهم يؤهل صاحبه للخوض في مجاهل الحياة، وسلوك دروبها الخطرة، دونما وجل أو تشكك. فهم يولد عزمًا مريداً لا يوهنه الهَم ، وإرادة عازمة يتوجّها للأقدام ؛ فلا يخرج صاحب الفهم من نجاح حتى يدخل في نجاح

فكر 'يكسب قدرة على تحليل المعطيات، وقدرة على المقارنة والتشبيه ، وقدرة على التمييز، وقدرة على اتخاذ القرار الموضوعي ، وقدرة على الإبتعاد عن المؤثرات الإنفعالية المنبثقة من مشاعر الطمع بثراء سريع ، أو من أحاسيس الخوف من خسارة غير مرغوب فيها

فطنة تجعل المتعامل يسمع صوت العشب إن نما العشب'، ويبصر صورة الريح إن هبّت الريح

فراصة تجعل حكمه على المستجدات صائبا لا مصيبياً، وسريعاً لا متسرّعاً. فإساسة تؤهل رأيه لأن يكون نادر الخيبة ، كثير الصوابية، مبنياً على محسوسات عقلية ووقائع واقعية ؛ إذ لا مكان في هذا المجال من الأعمال للمعطيات المجردة أو الأحكام السورالية

وتبقى أخيراً لتاجر الأسهم فاء الفلوس التي لا بدّ من امتلاكها أو امتلاك شيئاً منها ليكون بمقدوره ممارسة تجارته. بنجاح إن هو رزق ، أو حصل لنفسه، وحصن وجوده بكل ما سبق من فاءات؛ أو بفشل إن هو أسرف في تقييم قدراته ، وتحميل نفسه ثقلاً لم تؤهل له فلا تلبث ان ترزح تحته ؛ فتتعب' وتتعب

## حسنا ، لتكن مشيئة السيد جرينسبن st August 2004

الكل بانتظار البطل ، دقت ساعته ، وصل الى القاعة ، صعد الى المسرح ، أدلى بما في دلوه ، عزف سمفونية التفاؤل ، المشاهدون بطبعهم يفضلون الكوميديا على التراجيديا ، يحبون الضحك ، يميلون الى التصفيق ، صعوبات الحياة تكفيهم ، لماذا التشاؤم اذن ، ان كان لا بد من مسرحية فلتكن كوميدية . البطل عرف ما يسر الناس ، إنتزع منهم البهجة انتزاعا ، صفق له الحضور ، فرح من فرح ، أسدلت الستارة ، ولكن ، الآن أو بعد آن ، ستاتي ساعة الحقيقة ، لا بد لذلك أن يكون .

كثرة كثيرة من العاملين على الذهب يعتمدون في تقدير وجهة المعدن الاخضر على شارتين . اولهما شارت الذهب وهذا امر طبيعي ، وثانيهما شارت الدولار وهذا امر قد يثير استغراب البعض من الوافدين على هذه المهنة .

نعم هم أحيانا على حق في ما يعملون ، فلكي تعرف ما سيكون عليه الامر في كابول أو في بغداد أو في غيرها وغيرها من العواصم ، فلا بد لك ان تعرف ما هو عليه الامر اليوم في واشنطن . ويخطئ من يظن ان فصل الامرين هو من السهولة بمكان .

انه من دواعي المنطق ان يرتبط سعر الذهب بسعر الدولار الى حد معين ، فيرتفع الاول ، او يميل الى الارتفاع ، ان انخفض الثاني . وينخفض الاول ، او يميل الى الانخفاض ، ان ارتفع الثاني . هذه حقيقة عايشناها في فترات كثيرة يكون السوق فيها فريسة للمضاربات ، ولتنقل الرساميل من مكان الى مكان ، تبعا لقوة تصريح سياسي أو اقتصادي ، أو تبعا لتطرف في نتائج بيان يقيس قوة الاقتصاد ، فيستقرأ منه وجهة قرار قادم سيتخذه الفدرالي الاميركي رفعا للفائدة او خفضا لها .

وفي أيامنا هذه نحن نعيش هذه الحالة . فمنذ مارس الفائت والى اليوم ، والذهب يتفاعل ايجابيا او سلبيا بشكل دقيق مع الهبات الساخنة او الباردة الصادرة عن كلام السيد جرينسبن او عن البيانات التي تستبق وجهة كلامه .

### والفترة التي سبقت مارس الماضي بماذا تميزت ؟

أمر سهل للغاية . لقد عرفت تراجعاً دراماتيكياً للدولار وصل إلى حد التطرف بحيث إن قلة من المحللين كانوا قد توقعوا حصوله . الذهب عرف في هذه الحقبة عهده الذهبي اللمع . هذا أمر يسير مع منطق الأمور . نسبة إلى اليورو تراجع الدولار إلى حدود الـ **1.3000** . الذهب دقّ أبواب الـ **430.00** دولار اللاونصة الواحدة . معادلة مقبولة .

### لماذا كان الدولار يتراجع ؟

ببساطة السبب الظاهري والمباشر هو : لأن الفائدة عليه كانت تنخفض . وهذا من مسلمات الأمور ، أن تراجع الفائدة على عملة ما تنفر الرساميل منها ، فتشير بوجهها عنها ، وتنصرف باحثاً لنفسها عن مردود أكثر إنتاجاً .

### لماذا كان الذهب يرتفع ؟

ببساطة السبب الواقعي هو : لأن بعضاً من هذه الرساميل التي سئمت رائحة عفنة تنبثق من الورقة الخضراء الذابلة ، يمت نحو المعدن الأصفر مشغوفة بلمعانه ، ولو لوقت .

### والآن لماذا يتراجع الذهب ؟

ببساطة لأن السيد جرينسبن بشر بعصر ذهبي قادم على الاقتصاد الأميركي ، وبالتالي على انتعاش لا بد أن يصيب الدولار بعضاً منه ، فيعود إلى ورقته شيء من اخضرارها .

ولكن هل سيبقى الأمر على هذا النحو ؟

هل يُعقل أن يستمرّ الحال على هذا النحو ؟

هل يمكن أن تستمرّ الورقة الخضراء متحكمة بوجهة المعدن الأصفر الذي طالما رفع رأسه مختالاً متكابراً ؟

توقعاتنا بأن الذهب سيدكّ اسوار الـ **500.00** دولار ومن بعدها سيهدد الـ **800.00** بالسقوط ،

أتراها مجرد أوهام وبقية من احلام ؟

**لا لا لا !**

هي توقع لا بدّ ان يصير واقعا .

**ولكن متى ؟**

مهلا ، مهلا ، مهلا .

سيحصل هذا ، نعم سيحصل .

**ولكن متى ؟**

**قلها بربك !**

عندما ، تبدأ الفائدة على الدولار بالارتفاع ، وستزداد ارتفاعا ، وسترتفع ايضا وايضا ، والدولار ، الدولار لن يبالي بذلك ، بل ، سيتابع التراجع !

**هل يمكن ان يحصل هذا ؟**

نعم يمكن ان يحصل .

عندها سيضرب السيد جرينسبن اخماسا باسداس ، وسيعرف انه راهن على ما هو صعب المنال .

عندها سيكتشف السيد العجوز انه خلط بين الممكن والتمني ، وآثر الثاني على الاول ، فقط لكونه يابى مغادرة الفدرالي إلا وقد أعاد الى الاقتصاد الاميركي بعضا من عنفوانه ، ولكن السفن لم تستطع يوما التحكم بوجهة الريح ، وللتاريخ حتمية لا بد من الاعتراف بها والتنبه لها .

وإني والله ، لقارئ هذه الكلمات منذ اليوم في عينيه ، ولسامعها في نبرات صوته

**غلطة الجاهل بغلطة ، وغلطة الشاطر بالف غلطة .**

## صدام - أو ، غلطان يا معاند بحر . july 2004

"هاده المقالة كتبها خالد العريفي"

لا لا لا !!

لا تذهب بخيالك الى البعيد . المقال ليس سياسيا ، بل هو يتناول شؤون السوق .  
صاد صدام مكسورة ، ودالها لينة غير مشددة ، والمرمي إليه ليس حدث الساعة .  
بل حدث كل ساعة !

### أخي المتعامل .

السوق بحر صاخبة أمواجه ، عميقة لججه ، خطيرة مجاهله ، عديدة ألغازه ،  
وفيرة خيراته ، كثيرة كنوزه ، معلومة مكارمه ..  
السوق هذا أكرم الكثيرين ممن هادنوه ، وأذلّ العديدين ممن عاندوه ..  
لا تصادم السوق ، وإلا صدمك ..  
لا تعلن الحرب عليه ، فأنت خاسر حكما ..  
لا تبحث عن ثأر عنده إن غدر بك مرّة ، إذ لن تلقى عنده قلب الأب المحب ،  
ولا لسان الاخ المرشد ، ولا حكمة الصديق المتسامح .

وان فعلت فلن تستيقظ من صدمة لتغفوّ على صدمة ، ولن تشفى من لكمة لتبلى  
بلطمة . ثمّ ، لا يعود اليك وعيك ، إلا وقد انتهى أمرك .  
واني لأراك ، أخي القارئ ، تنظر اليّ بعينين مألّهما العجب ، وتهتمّ بنطق كلمتين  
صاغتھما الدهشة .

### وما العمل إذن ؟ وما وسيلة التعامل الفضلى ؟

مارس عملك كتاجر ، ولا تنزلق الي غياهب الرهانات السوداء .  
كن تاجرا مناورا مرنا ، ولا تكن ممّن قترّ الله عليهم في الرزق ، فحملوا ظهورهم  
حقيقية ، وداروا في القرى النائية أو الأحياء الفقيرة ، ينادون على بضاعة لا  
تريدها الا قلة من نسوة ضاقت بهنّ سبل العيش .

هادن السوق وقت المهادنة ، صادقه إن هلّ عليك زمن المصادقة ، رافقه في  
مسيرة شاك دربها ، ثمّ ، إن بدت لك مواضع ضعف في جنب من جنباته ، لا  
تتمهل ولا تتردد . سدّد طعنة يومك ، واللق ثمرة جهدك .

مواطن الضعف في السوق قد تبين كلّ ساعة في يوم ، وقد لا تبين إلا في ساعة  
من يوم . المهمّ ان يكون سهمك مبريا ، وفأسك مشحودا .

والمهمّ المهمّ أن تكون متيقظاً بكلّ ما وُهبَت من همّة ، وكلّ ما أوتيت من إرادة .

### أخي المتعامل .

شيمة السوق الغدرُ ، لتكن شيمتك الحنكة .

وماذا غير الحنكة ؟

### الكثير الكثير !

وفي أخبار العرب مآثرُ . وفي أقوالهم حكم .  
روي عن شيخ قبيلة حلمه ، ونقلت عنه رويته . كان شيخ قبيلته ، وكان حكيماً  
وخادماً .

وصل الى مجلسه يوماً شابٌ غريّرٌ من شباب القبيلة وما سلّم ، بل اقترب منه  
وسدد الى وجهه صفة ، صُعق لها كلّ من جالس الشيخ .  
وبكل ما أوتي الشيخ من وقار ، ورويّة ، وهدوء ، واتزان قال :

لَمْ تصفغني يا أخي ؟

وبكل ما أوتي الشاب من غرور ، واعتداد ، وجهل ، وغباء قال : رهان بيني  
وبين شلة من أقراني . الرهانُ على من يجرؤ على صفحك . وها أنا قد ربحت  
الرهان .

وبمثل ما سأل الشيخ أجاب : لقد خسرت الرهان يا أخي وما ربحت . فما عدتُ  
شيخ قبيلتك . إنّ فلانا قد تولّى أمور القبيلة وهو الآن شيخها المطاع ، فأذهب إليه  
واصفه .

وكان فلان هذا رجلاً ممّن لا يردون الصفة إلا بطعنة ، فكان ان لقي الشاب حتفه  
على يده .

وفي واقع الحال وحقيقة الامر من طعن الشاب الغريّر ؟ أفلاًن أم شيخ قبيلته ؟  
لا يختلف اثنان على أنّ شيخ القبيلة أخذ منه ما هو دين له .  
بحلمه ، ورويته ، وحكمته ، استحق أن يكون ما هو عليه .

وانت أخي المتعامل .

انت ، إياك أن تعاند السوق ، ولا تنسى المثل : غلطان يا معاند بحر !

أوصيك بالمرونة ، والرويّة ، والحنكة ، والحكمة .

أوصيك بالمنهجية الموضوعية ، وبالروح العلمية .

وقبل كل شيء .

أوصيك بالحلم !!  
 الحلم ، بكسر الحاء لا بضمها .  
 الحلم هذا ، فيه أسرارُ الربح ، ومنه إكسيرُ النجاح .  
 عليك به .  
 وأنت ، بإذن الله وعونه ، من الظافرين الرابعين .

## غلطان يا معاند بحر

" هاده المقالة كتبها خالد العريفي "

بالمصادفة مرّ صديقنا خالد في 2\11\2004 على موقع أراب اون لاين بروكيز ، كان يتمنى دائما أن يُتاجر بالعملات عن طريق الانترنت لأنه قد سئم التعامل بالطريقة التقليدية مع البنوك لما فيه من تجاوزات كثيرة بحق المضارب، بسرعة البرق طلب استمارة الانضمام إلى هذه الخدمة التي طالما حَلَمَ بها، استقبل الاستمارة، دون المعلومات ، أرسلها بالفاكس اتصل بسرعة ( أرسلوا لي رقم الحساب لأقوم بالتحويل بسرعة أريد أن اعمل أريد أن احقق رغبتى الموجودة بداخلي منذ 10 سنوات..... ) .

استلم صاحبنا رقم الحساب وهرول إلى البنك صباحا ليودع 5000 دولار ليبدأ العمل، في هذه الأثناء كان يتصل بشكل متكرر للسؤال عن وصول الحوالة.

أثناء تصفح الموقع لاحظ وجود عنوان الترايدر بالمسينجر وتساءل هل احتاج إلى الاتصال بالتريدر ؟ (لاظن انني سأحتاجه إذا طلع السوق بيع وإذا نزل السوق شراء !!! الأمر أبسط مما يسوق له هؤلاء ، هم هكذا دائما أهل البورصة يضحون الأمور وكأن الوضع يحتاج إلى مُرشد ) .

جاء البريد الأول ليبشر صاحبنا بوصول الحوالة، وماهي إلا لحظات دخل بعدها في خضم البحر الهادر يشتري هنا و يبيع هناك ويوجه أسئلته للترايدر هل اشتري

هنا ؟ هل أبيع هنا ؟ كم ممكن يوصل الين؟ كيف شايف الاسترليني ؟ هل اشترى  
بالحساب كاملا ؟ هل ..... ؟

جاءه رد الترايدر أن هذا ليس بأسلوب عمل للبورصة فهي تحتاج إلى هدوء  
وترقب وبحث عن الفرصة المناسبة للدخول وانك بهذه الطريقة سنفقدك قريباً.  
تعجب خالد وقال في نفسه ( ما أسوأ حظي رماني القدر عند حذر ومتردد، هذا  
السوق لا يعرف الجبن والحذر يحتاج المغامرين، مقاومة ، دعم ، شارت ، كله  
كلام فاضي ، فلا نامت أعين الجبناء )....

في أول يوم وضع خالد الإسترليني فوق الين والدولار بجوار الفرنك واليورو مع  
الكندي والاسترالي تحت النيوزلندي يعني باختصار متناقضات جمعتها في سلة  
واحدة....

شاعت قدرة المولى عز وجل أن يأتي السوق في تلك الليلة من نصيب خالد  
فاستيقظ صباحا ليجد آل 5000 دولار أصبحت امامه على الشاشة 12542 دولار  
!!!!!!!!!!

جنّ جنونه ( هذه البيضة التي تبيض ذهباً أين أنا من هذا الكنز كم كنت مغفلاً  
طوال هذه السنين، يجب أن أعوض كل مافاتني بالحياة، 7542 دولار في اليوم  
يعني 37710 بالأسبوع تصبح 150840 شهريا وبذلك أكون حققت  
1810080 دولار سنويا أكثر من مليون وثمانمائة ألف دولار (؟؟؟؟؟ )

تسأل بنفسه ( لماذا الترايدر يوبخني على طريقة عملي بالسوق أنا حققت 7542  
في 24 ساعة )، قال في نفسه ( يبدو أن الترايدر أصابته بيروقراطية العمل  
الرسمي التي تجعل الإنسان مقيدا حتى في تفكيره ! هو خائف ربما لا يعشق  
المغامرات ربما حذر لأسباب شخصية ؟ )



## ان لم تنزل البورصة فهي إذن ستطلع

لي صديق عرف بنباهته ، وحبه للفكاهة ، وميله الى المرح والضحك ، أكثر من الجدية والالتزام المطلق . ان ضاقت بي الساعات ، وجدتني ودونما تخطيط أو تفكير ، مقبلا اليه أفرغ في صدره الرحب هموم نهاري الطويل ، ورواسب ساعاتي الصعبة .

حمل لي منذ فترة قولاً نقله عن الالمانية ، فيه طرافة وفيه صدق وحقيقة . قال :  
**في البورصة يا أخي كل شيء يمكن ان يكون ممكنا ، وكل شيء يمكن ان يكون مستحيلا** ثم أضاف : **" أكتب هذا القول على موقعكم لعله يحمل إفادة لقرائك "** . شكرته وكتبته .

بالامس زرت صديقي المرح ، فإذا هو يحمل لي قولاً جديداً اقتطعه من مجلة ألمانية وصمم ان يهديه إلي ليكسب بذلك شرف المشاركة في تحرير موقعنا . أعجبنى الخبر كل الاعجاب ، ولكنني عبت على صديقي تفسيره السطحي للمعنى العميق الذي احتواه القول ، فهو ، مدفوعاً بمزاجه الهزلي المرح لم ير فيه الا نكتة لا يسع المرء الا ان يبتسم أو يقهقه لسماعها .

ترجم صديقي الخبر بقوله : **"البورصة هي سهلة الفهم ، قليلة التعقيد ، بحيث أن ظاهرتها توجز بكلمتين اثنتين . إذا لم تتجه نزولاً فلا بد أن تتجه صعوداً "** . أخذت الورقة من يد صاحبي وقرأت ما ورد فيها ، فإذا ما يلي :  
**Junge , die Boerse ist so einfach , wenn sie runter . nicht mehr geht , dann geht sie rauf**

هي وصية كان يردها بورصي قديم على مسامع تلامذته . قرأت الخبر فتكشفت لي للتو، أن صديقي الذي أحب وأقدر قد أساء الفهم هذه المرة ، فلا بد لي من تصحيح ما أورده . في القول الوارد بالالمانية عبرة عميقة ، ووصية ذكية ، وإشارة فطينة ، من رجل صارعته الايام وصارعها ، وهو لا يزال بها إلى أن صرعها .

في القول ، أيها الأخوة الأكارم ، كل ما يجب أن يتعلمه كل من شاء ولوج هذا الباب السحري الفسيح . في القول حكمة عارف ، وخبرة متمرس ، وخلاصة تجربة ، واختصار سنوات كرّ وفرّ ، بين أسعار ترتفع وأخرى تنخفض .

في القول ، يا إخواني ، ذكاء المعلم المجرب المحنك ، ذكاء تولته الأيام بعنايتها ، وتولاه السوق بقسوته ، فإذا به يستحيل حدسا ، وإذا الحدس لا ينفك يتطور ويتشكل ، الى أن استقر غريزة علمية مبسطة مختصرة بهذه الكلمات القليلات .

استغرب صديقي مواجهتي له هذه المرة ، واستنبا عنها :

**كيف تقرأ الخبر انت ؟**

**قلت :** أقرأه في ما رمى اليه ، لا في ما قاله .

**قال :** وإلام رمى ؟ أفصح بربك .

**قلت :** ان توقفت البورصة عن التراجع فلا بد لها ان تعاود الارتفاع .

**قال :** أترى فرقا في المعنى ؟

**قلت :** الفرق واسع والشرح شاسع ، بين ما رأيت وما رأيت . رأيت نكته ، ورأيت عبرة . رأيت ما يدعو الى الضحك ، ورأيت ما يدعو الى التأمل والبحث والاستنتاج المفيد .

ان توقفت البورصة عن التراجع ، انما عنى بها صاحبنا الالمانى : **ان لم تعد قدرة على التراجع** . حقا ان الطريق المتجهة جنوبا بحسب تعبير أهل البورصة لهي سهلة السلوك غير متعبة ، ولكننا نعرف لحظات تسأم فيها البورصة التراجع ، بحيث أنها تعاود النظر الى الاعالي ، ويعن لها من جديد ان تعاود تسلق المنحدرات التي سبق لها وتدحرجت عليها .

هناك لحظات يلحظها البورصي العتيق ، اذ يرقب عين البورصة بعينه الثاقبة ، فإذا هي تخطو الخطوة نزولا ، ثم تلتفت الى الوراء لتتحسر على ما كانت فيه من عزّ وجاه ، هناك في الاعالي على رؤوس القمم . فيدرك ، بما علمته اياه الايام ، ان البورصة تحضر لهجوم مضاد ، متسلحة بكل ما جمعته من مشاعر تلجّ بها صدور المتعاملين؛ فيعدّ هو أيضا العدة ، ويساند البورصة في كرها ، بعد ان رافقها في فرها ، وها هو يربح مرتين .

اجل يا صاحبي .

ان قائل هذا القول ، انما اختصر بكلمات عصارة سنوات وسنوات من الخبرة والتعلم ، فلا تستخفن أبدا في ما قال . وما يقال عن البورصة عندما تحنّ الى معاودة تسلق القمم ، انما يقال عنها ايضا عندما ينهكها تسلق التلال ، فإذا بعينها تحنّ الى مروج الوديان الخضراء ، وإذا

بها ترقب السهل من الاعالي ، وتقول في نفسها : **ها أنا أمضيت الصيف على جبال لبنان ، فلنعد الآن الى المشتى ، هربا من لسعة كانون** .  
ويسمع البورصي العتيق همسها باذنه الحساسة المرهفة ، فيستوقفها ، ويستعطفها ، أن احمليني معك أيتها الأمّ الحنون .

وإذا هي معجبة بذكائه ، مقدرة لفطنته ، مكبرة لدقة ملاحظته ، مثمّنة لسرعة انتباهه ، اذا هي ، تحنّ عليه دون سائر الخلق ، فتومئ له أن يرافقها ، ويا لها من ساعة ، ويا لها من إيماءة !  
أجل يا صاحبي . إحتوى هذا القول سرّ الأسرار ، وخلص الأخبار فلا تستهيننّ به ، إذ في فهمك له مخزون هائل ، لا بدّ أن يوهلك لما أنت ساع إليه ومقدم عليه .

### ماذا أفعل الآن ؟ أشتري أم أبيع ؟ 23.12.2003

انا لا اعرف شيئا عن الصدفة التي حملته الى موقعنا - " بورصة انفو " - ولا اعرف السبب الذي جعله يصر على متابعة ما يرد عليها . إن كلّ ما أعرفه هو ان الشاب تعرف اليينا ، وصار مدمنا علينا .

أرجو أن يكون ذلك فاتحة خير له ، كما لغيره من الشبان العرب القلقين على مستقبلهم ، الباحثين عن الطريق ، الطريق الحامل طمأنينة الى نفوسهم ، وراحة الى قلوبهم . أرجو ذلك له ، ولهم . ولنا أرجو أن يوفقتنا المولى ، عزّ وجلّ ، لناخذ بيدهم ، ونقدم لهم ما تيسر من نصيحة ومن إرشاد .

أنا لا أعرف الكثير عنه ، لا أعرف سوى أنه أنهى دراسته الجامعية ، ووقف مذهولا امام نافذة لا فجر لها ولا صباح . نافذة اليأس والحيرة هي . نافذة الخوف على المصير ، والقلق على المستقبل . أكاد ان أقول نافذة الجزع والتردد والضياع

لقد أفنى صاحبي سنوات من عمره يدرس التقنيات ، ولما انتهى منها ، جاء يعرض خبراته على سوق العمل ، فاذا به يفاجأ بان بلده غارق في بحر من النور،

فلا حاجة به لمن ينير دروبه بمصابيح ، ولا شأن له بمن يحرك آلات مصانعه  
بسحر فكره الخلاق .

فكر صاحبي بعمل آخر ، أي عمل يجني منه ما يكفيه فما وجدته .  
فكر بالهجرة الى بلاد الدولار او اليورو ، لعله يصيب فيها رزقا ضنت به عليه  
بلادته .

**فكر بكل ما يفكر به كل شاب من شباب وطني !**  
**فكر بكل صغيرة ، وفكر بكل كبيرة !**  
**ولكنّ السبل ، كلّ السبل سُدّت في وجهه ، فحار!**  
**أسفي عليك موطني ، تستهين بشبانك وتجعل منهم جوالين باحثين عن الشمس  
في اوطان ليست لهم !**

أظلت عليك يا أخي القارئ بسرد ممل قد لا يعينك ، ولكنني قصدت خيرا من كل  
ما سردت ، فسامحني . .  
وقع صاحبي على موقعنا ، ومنه تعرّف الينا ، فبرقت في ذهنه بارقة ، وعنت في  
فكره عنة . قال اعمل في تجارة العملات برصيدي المتواضع ، وأتكل على الله ،  
وعلى ما يمنّ به عليّ أهل الخير من إرشاد .

كان اسمه " **لبيب** " ، وكان له من اللبابة ، ومن اللباقة ، ومن سرعة الخاطر ،  
ودقة الملاحظة ، ورقة البديهة ، وشعلة الذكاء ، ونعمة الفهم ، ما يؤهله لولوج  
حلبة الكرّ والفرّ هذه .

كان لبيبّ لبيبا ، ولكّته كان ، كغيره من المبتدئين في هذه المهنة ، جاهلا أسرارها  
لا تُفصّ خواتمها إلا بالتمرّس والحيلة والخبرة ، ولا يتمّ التغلب عليها إلا بارتكاب  
الخطأ لتصحيحه ، وإتيان المخالفة للعودة عنها .

كان لبيبّ كثير السؤال ، وكنا لا نبخل عليه بجواب . كان سريع الحفظ ، ولكنّ  
الذاكرة قد تخون .

علّمته مرّة أن شرطا أساسيا من شروط النجاح في هذه المهنة ، **يفرض على  
المتعلّم التحلي بشدة الصبر وقلة التسرع ، ويحتم سرعة في الحركة المدروسة  
وبطنا في ردة الفعل العفوية** . علّمته ذلك يوما ، وفوجئت اليوم بأنه يخالف هذه

القاعدة من خلال سؤال طرحه عليّ بعفوية من شاء ان يكون مقداما ، في وقت ، فرضت العاصفة فيه الإنحناء أمامها ، فعرض نفسه لمخاطر قد لا تحمد عقباها . كانت الساعة قد جاوزت الثانية عشرة والنصف بقليل ، وكانت حلبة الأسواق تشهد أشدّ جولاتها قسوة ، وأكثرها شراسة ، بحيث ان سعر اليورو مقابل الدولار شهد خسارة تزيد على الخمسين نقطة في أقلّ من خمسين ثانية ، ثم عاد ليستعيد منها ثلاثين نقطة في ما يزيد عن ثلاثين ثانية بقليل ، وها هو الآن يقف لاهثا بين رغبة الهرب الى الخلف ، أو الاندفاع في هجوم تصاعدي مقدام . كان لبيب يشهد كل ذلك حائرا في ما عليه فعله ، حاسبا لما كان قد ربحه لو أنه باع في أعلى الهرم واشترى في أسفله ، أسفا على ضياع فرصة لا تسنح كل يوم . فما كان منه إلا ان اسرع الى محادثتي ، مبادرا بسؤال عفوي يفضح ما يجيش في نفسه من مشاعر .

**قال : السوق ! السوق ! ما الذي يجري ؟ ماذا علينا أن نفعل الآن ؟ أشتري أم أبيع ؟**

لم يفاجئني سؤال لبيب ، ولكنه أطربنى ، لما ينطوي عليه من فطرة تكاد تطبع كل مبتدئ في هذه المهنة الغريبة . أطربنى سؤال لبيب كما تطربنى مثيلاته من الأسئلة الكثيرة التي ينهال بها كل يوم أقرانه من المشغوفين بهذه المهنة ، المبهورين بوسوساتها الطريفة ، المفتونين بتبرجها الواعد . أطربنى سؤال لبيب ، بعد أن أضحكني ، فاندفعت الى صياغة الجواب .

قلت ، باختصار المقلّ ، الآن عليك ان تتفرج .

أدركت من إجمام محدّثي عن الجواب أنه لم يفقه مرمى جوابي فأردفت :  
المعركة الجارية الآن ، تدور في البحر بين حيتان كبار ، وعلى اليابسة بين فيلة ذوي جلود سميكة يصعب التأثير بها . إنأى بنفسك عنها كي لا تكون واحدا من ضحاياها الكثر . مرّ لنفسك الآن فنجانا من القهوة ، ارتشفها بتوذة وهدوء ، تلذذ بطعمها ، خصّ الشاشة أمامك بلفترات قليلة بين الحين والحين ؛ فإن بدا لك أن العاصفة قد هدأت ، ونار المعركة قد خمدت ، عدّ إنداك الى سلاحك ، إشحذه من جديد وابحث لنفسك عن مكان على حلبة الصراع .

اجل أيها الأخوة ، هناك ساعات وعلى كلّ عامل في هذا المجال أن يعرفها يستحيل العمل فيها على ذوي الارصدة المتواضعة ، حتى ولو خيل لكم ان أرباحا طائلة كان لها أن تحقق لو انكم دخلتم السوق بانعين أو شارين .

**نصيحتي لكم :** في مثل هذه الحالات ، ان كنت في السوق وبصفقة رابحة ، لك ان تبقى فيه على ألا تدعها تخسر ان باغتك السوق ، أو ان تجني ربحك منها وتكتفي

بالتفرج على ما يجري . وان كنت خارج السوق فلا تدخل اليه ، لانه ان أكرمك مرة فهو لن يتردد في إذلاك مرات ...

## حصبة الفوركس

قد يبدو العنوان غريبا للوهلة الأولى ، خاصة للعقاق الذين يعرفون الحصبة ، سمعا أو معاناة .

" **دريد لحام** " أو " **غوار** " كما يعرفه الكثيرون ، واحدٌ من أذكىء الأمة ..  
أحترمه ! أحب فنه !  
أبّ سوريّ ، أمّ لبنانية .  
" **دريد** " سبكة لبنانية سورية .  
سبكة ؟

نعم سبكة نفيسة ، أوليس الفنان الملتزم من الذهب أغلى ؟  
سأحاولُ ألا أطيل !

في شبابي المبكر ، كنت أحب " **غوار** " ومقالبه . اليوم بتّ أحب " **دريد** " أكثر من غوار . سألت نفسي تكرارا عن مردّ محبتي له . لم أجد جوابا .  
ترى لأنه سبكة لبنانية سورية ؟ - أو سورية لبنانية - لا فارق - لا أعرف ، قد يكون هذا واحدا من الأسباب .

من الأسباب بالتأكيد ايضا ، أن الرجل طريف ، ظريف ، لكن ما يعنيني فيه كونه ملتزم شريف . نكته تضحك دوما الى حدّ الحسرة . لا تخلو ابدا من البعد السياسي . نقدّه تلمحي لطيف . فيه صفة ، خال من السعة . خرقّ للجلود السمكية ،  
يُشعرُ ولا يؤلم !

سمعتة يحكي عن طفولته . أعجبني اعتزازه بمنبته المتواضع . قرأت نفسي في كلماته . دمعت عينه إذ تحدث عن أمه . دمعت عيني لصدق كلامه !  
غفلت عن متابعة الحديث . عدت اليه بعد سفر في الماضي للحظات . فاتني سماع كلام دمعت له عينه مرة ثانية . رأيته ينزع نظارتيه ليمسح دمعة . دمعت عيني

لرؤية عينه دامعة ، دون أن أعرف السبب . نزعت نظارتي ومسحت عيني أيضا -  
**ليس بمندبل كما فعل ، بل بكم القميص - ، كما عندما كنت ولدا !**

لا لا ! لسنا امة عقيمة ! عندنا الكثير الكثير من المبدعين . ليت المفسدين يتنحون  
 ، ليتهم يسلمون مبدعينا الدفة . لو قدر لهم ، لكانوا رعاة صالحين !  
**أظننا !**

لا بأس سنصل في حديثنا الى " **الفوركس** " .  
 سماع حديث " **غوار** " حملني الى الماضي ، والماضي الى الحصة ، والحصة  
 الى الفوركس . حديث " **دريد** " أثار فيّ ذكريات ، سافرت في الماضي ، إلى أيام  
 السعادة والبراءة . أحداث وأحداث . عذابات ولذائذ في الحياة . لا أعرف سبب  
 توقفي أمام أيام " **الحصة** " .

" **الحصة** " صارت اليوم من أمراض الماضي ، أوجد الطب لقاحا لها . في أيامنا  
 كانت من هموم العائلات ، وبخاصة الأمهات ، فيما لو دخلت البيت .  
 حرارة عالية ، حبيبات وردية صغيرة تكسو الجلد في كل أنحاء الجسد . تذهب  
 وتعود ، مرات ومرات ، إلى أن ينظف الجسم منها . الحصة يجب أن يصاب فيها  
 الانسان ، مرة واحدة في حياته ، غالبا في طفولته .

عندما دخلت الحصة بيتنا ، أصابتنا جميعا ، أخوتي وأنا . كان علينا ملازمة  
 الفراش ما يقارب الشهر . غداؤنا الوحيد شوربة العدس . هكذا سمّوها ، ولكنها  
 ليست من الشوربة بشيء . عدس مسلوقة بالماء ، يمنع عنه الزيت أو أي نوع  
 من السّمون ، حتى الملح كان ممنوعا .

أولاد يأكلون هذه الوجبة ما يقارب الاسبوع الثلاثة . أمّ ملهوفة تحترق في لفلة  
 أجسادهم الطرية ، مخافة البرد . " **الحصة** " زارتنا في الشتاء . كنت الحلقة  
 الأضعف بين أخوتي . خوفها علي كان دوما لا يقاس . كنت أعرف ذلك . صرت  
 أقدر ذلك اليوم أكثر . العمر يعلم .

شبت نفسي من الذكريات . عدت الى هموم العمل . تداخلت الأفكار ، ولاحظت أن  
 " **الحصة** " مرض يغزو سوق " **الفوركس** " .

كل متعامل في هذا السوق ، يصاب مرة بهذا المرض ، لا مهرب له من ذلك . لا  
 لقاح مجد له . لا دواء مجد له . فقط الحمية في الطعام . والحمية في الطعام  
 بالنسبة ل " **الفوركس** " فصلناها في مواضع عدة . عدم تحميل النفس أكثر مما  
 تستطيع .

كل متعامل في هذا السوق ، عليه أن يحسب ل " حصبة الفوركس " حسابا ، فإن زارته ، عليه بالعدس المسلوق شهرا كاملا ، وبالدفء والصبر والرفق بنفسه . وقبل كل شيء عليه بالحرص على رضى أبويه ، والطلب اليهما أن يُكثر له من الدعاء .

وإن لم يفعل ، فسيكون من الصعب عليه أن ينجو من " حصبة الفوركس " .  
والحصبة إن لم تداوى فهي قاتلة !

هذه حصبة الفوركس الوردية ، أما الحمراء فالويل منها ، وهي أشد أشد خطورة . فماذا تراها تكون ؟

الحصبة الحمراء يصاب بها قلة من المتعاملين وليس كثرة . وهم إن أصيبوا صار خطرهم على غيرهم أشد وأكبر من خطر المسعور ، أبعده الله عنكم وعنا . وإليكم التفصيل فيها .

أخبرني أحد العاملين في " عرب أونلاين بروكيز " قال :

حدثني يوما أحد المهتمين بالفوركس . بعد السلام ، أراد أن يطمئن الى مصداقية الشركة فركز على هوية العاملين فيها ومنبتهم ، ثم انتقل للسؤال عن القائمين على إدارة شؤونها وأخلاقياتهم ومقدار الثقة التي يمكن إيلاءهم إياها . بعد أن اطمأنت نفسه الى كل ذلك ، وأنست للتوجه العام ، عرض حاجته .

قال :

أعجبنى موقعكم ، انا أتدرب على العمل منذ فترة ، أريد أن أعمل معكم ، ليس كمتعامل بل كمسوق ، أعرف العملاء على شركتكم وأربح من جراء عملي هذا . وأنا أقنعت لتوي أحد معارفي ، وهو يريد أن يفتح حسابا بمبلغ عشرة آلاف دولار . الأمر مبتوت ، ولكن لي شرط واحد لعقد الإتفاق . - أقنع أحد معارفه - قالها حتى قبل أن يسمع الجواب فيما إن كان ثمة موافقة على طلبه . أشريط ، قال محدثه .

أريد أن أحتسب لنفسي مبلغ عشرة دولارات ، تحسم لي عن كل عقد يجريه الزبون ، تحولونها الى حسابي . شرطي ألا يعرف او يشعر أو يطلع الزبون على ذلك .

أخبرني من كان محادث الرجل . قال :

ما استطعت عليه صبورا ، ولكنني كتمت غيظي ، أبلغته بأن شيم وأخلاقية ومصداقية القيميين على العمل والعاملين فيه - هذه الصفات التي ارتحت لها في

**بدء حديثنا - لا تسمح لنا بالتعامل بهذا الاسلوب . وأنهيت الحديث معه . ذهب مقتاضا .**

**عزيزي القارئ . آتني أعظم !**

الأمر يدعو الى السخرية ، أو الى الإشمئزاز ، أو الى القرف . أنا أعرف ذلك .  
المعذرة لا أريد ان أعكر يومك إن كنت مصبحا ، او أحلامك إن كنت ممسيا ، لكن  
الأمانة تدعو الى السرد ، وليس العجب في ما سلف من ، بل في ما سيأتي .  
كان الرجل مصابا بحصبة الفوركس الحمراء ، وكان المرض قد اشتد عليه .

أبي إلا ان يكون مسينا . أراد ببساطة أن ينتقم لنفسه . إتصل بعد ما يقل عن  
الشهر . طلب نفس الشخص الذي حادثه في المرة السابقة . شاء أن يفقأ حصرمة  
في عينه . أعطاه اربعة عناوين لأربعة مواقع قال بفخر واعتزاز : **هذه كلها لي .**  
تصفحنا المواقع فكان العجب .

الرجل صار مسوقا لاربع شركات في الفوركس دفعة واحدة ، يعرض خدماته على  
خلق الله ، وخلق الله غير دارين ما يمكن أن تجره الحصبة الحمراء من ويلات .

عزيزي القارئ . لن أكثر عليك من الامثلة التي لا تحصى ، منها المبكي ومنها  
المضحك ، لكن ثمة واحد يحرق شفتي ، ألجوح به يريحني ، وقد يكون فيه منفعة  
لك .

إتصل بي أحد المتعاملين معنا وهو من معارفي القدامى . أعطاني عنوان موقع .

**قال :** هل هذا الموقع تابع ل " **عرب أونلاين بروكرز** " ؟

فتحت الموقع ، وجدت نفس النصوص ، نفس الإخراج ، نفس الصور ، نسخ عن  
موقع " **عرب أونلاين بروكرز** " ولصق على الموقع الآخر . قرصنة الزمن الجديد .

هزرت رأسي . استعدت بالله . كدت ان اقل الموقع لأعود الى محدثي فأجيبه عن  
استفساره . وقع نظري على اسم الموقع . القرصنة أيضا في هذا المكان . أخذ  
الرجل - **بل الرجال ، هم ثلاثة** - اسم " **عرب أونلاين بروكرز** " حذف منه الكلمة  
الأخيرة . ركز مكانها كلمة أخرى . لقصر نظره لم يعرف ان التركيب قد تشوّه ،  
صار يتضمن خطأ لغويا . صفق لنفسه للاكتشاف الجديد . هو مستعجل في كل  
شيء ، مستعجل حتى في خداع الناس وتضليلهم . الأخطاء اللغوية في اسم موقعه  
غير ذات أهمية . المهم أن يقدم نفسه للناس على أنه عرب أونلاين . الكلمة لها  
رنة ومصداقية ...

عزيزي القارئ . لقد أخبرتك بجزء من العجب في هذا الموقع والجزء الأكثر  
سخرية أت :

كنت قد أخبرتك إنني هممت على ترك الموقع والعودة الى صديقي ، لكن رؤيتي  
للقرصنة في إسم الموقع أثارت حشوية جديدة في نفسي . عدت الى الموقع من  
جديد . ضحكت كما لم أضحك منذ زمن .

**على ماذا ؟**

إليك الخبر . قرأت في الموقع ما معناه :

إن كل من يجلب زبوناً ليفتح حساباً للتعامل في " **الفوركس** " عبر هذا الموقع  
يأخذ عشر دولارات تدفع له نقداً من أصحاب الموقع . وأضاف : تخيل لو أنك  
تجلب عشر من الزبائن فانت ستربح مئة من الدولارات .

**أخي القارئ !**

لا أنكر أنني ضحكت . ضحكت كثيراً . ولكنني في قرارة نفسي حزنت . حزنت  
كثيراً .

حزنت لأشياء كثيرة كثيرة .

حزنت لمصير هؤلاء الذين سيغرر بهم من أجل عشرة دولارات .  
حزنت من أجل الشركات التي ترتضي ان تسقط الى هذا الدرك تسويقاً .  
حزنت للمستوى الذي حمل إليه بعض المسينين العمل في " **الفوركس** " .  
حزنت لتحول " **الفوركس** " لسلعة تباع على طبق يحمله بائع على رأسه  
ويدور منادياً : **معانا فوركس .....**

وكل ذلك لم يحل بيني وبين الضحك .

ضحكت للإبداع الغريب في التسويق المتماشي مع القرن الواحد والعشرين .  
ضحكت لأنني تذكرت أحد معارفي . كان اسمه عبدالله ، لم يوفق في تجارة " **الفوركس** " ،  
لعله صار صاحب واحد من هذه المواقع المنتشرة على النيت !!  
إشتقت لعبدالله ، تحدثت عنه مرة في واحد من مقالاتي ، مضى عليّ زمن غير  
يسير لم أسمع منه كلاماً .

ضحكت وضحكت ، لأن الذاكرة عادت بي خمسين عاماً الى الوراء ، الى مشهد  
بائع كنت أراه يحمل سلة كبيرة على رأسه ويدور بها في الأحياء ، إلى جملة كنت  
قد ظننت إنني نسيتها وها هي تستيقظ في ذاكرتي .

كان الرجل ينادي على بضاعته : " **كراكير، مناكير، زيت شعر، وبكر** " .

وما استطعت ان أقفل الموقع المشؤوم دون ان أتخيل اليوم الذي سيرسل فيه  
أصحاب المواقع هذه مندوبيهم الجوالين الى الأحياء الشعبية للمناداة فيها ترويجا

لبضاعتهم : " فرنكات ،ينات ، يوروات ، دولارات . قرب يا ابو العيال ، وينك  
يا ابو الولاد . "

اللهم هون على خلقك ، وعلينا !!!!!

## منطق البورصة

أستطيع ان أؤكد ان الدور الذي تلعبه السيكلوجيا في حياة البورصة وأهلها لا يجوز ان ينظر اليه بعين الاستخفاف، بل على كل مهتم في هذا المجال ان يقيم له ما يستحقه من الوزن ويعيره ما هو أهل له من الأهتمام. أجل يبدو لي علم النفس من الأهمية بحيث يحتفظ لنفسه بما يزيد على تسعين بالمئة من التأثير على

تطورات الأحداث في الأمدن المتوسط والقريب . أجل ان سيكلوجيا البورصة هو من الأهمية بحيث انه يبدو لي علما يجب النظر اليه بكثير من الجدية ، والتعامل معه بكثير من الصدق ، او فنا يجب امتلاكه على هدي احساس مرهف ، وشعور شفاف ؛ يوحي ولا يقول ، يلمح ولا يصرح ، يدل ولا يبين ، يومئ ولا يوضح

ان معظم الكلمات التي يستعملها اهل هذه البيوت - عنيت العاملين في البورصة- هي من نوع : ربما ، نرجو ذلك ، هذا ممكن ، قد يكون ، رغم ان ، أعتقد ، أرجح ، أقصد ، لكن ، يبدو لي . أما حرف ان فلا مكان له البتة في هذا المكان ؛ كما لا مجال لوجود لكل ما يحمل معناه من الكلمات ، من أمثال : أؤكد ، ثبت لي من الواضح ان ، مما لا شك فيه ، لا ريب في ذلك . ان كل ما يستعمل في هذا المكان من كلمات ، وكل ما يلجأ اليه من تعابير هو مشروط بأمر ما ، مربوط برابط ما ، متعلق بفعل ما ، هو على الدوام جواب لشرط ما ، لشرط هو من الغموض والخفاء بحيث يمكن له ان يرى على شكل مخالف للشكل الذي يظهر به ، او يفسر على وجه مخالف للتفسير الذي أعطي له

ان أرخص الأسهم واضعفاها في الأرض قاطبة ، هي أسهم شركة " منطق وشركاؤه" . ذلك ان أسعارها لا تتبع البتة اتجاها معينا ... تراها تميل تارة يسارا

، وطورا يمينا ، عاكسة في ترنحها ، فقط ، وعلى الدوام ، تحاليل عشرات الآلاف من الاختصاصيين ، او أنصاف الاختصاصيين ، في شؤون الاسهم ؛ الذين لا يجدون حرجا من تغيير آرائهم او تبديل تصريحاتهم من دقيقة الى دقيقة .. فالمنطق لا وجود له بالنسبة لهم ، وما من حدث يمكن ان يفسر تفسيراً منطقياً ، وما من مؤشر يمكن متابعته على هداية العقل او على مبادئ القياس

" اليوم كانت البورصة عديمة الشفافية ، غموضها متعب للقلب." القول ليس غريباً فهو صحيح . لكن الغريب ان آلاف الألسنة تردد كل يوم هذا القول . والأكثر غرابة ان المرردين ينسون انهم رددوه بالأمس ، وقبل الأمس..

### أجل ان البورصة عديمة الشفافية ، ولهذا هي بورصة .

لو هي فقدت صفتها هذه واكتسبت صفة الشفافية والوضوح لبطلت كونها بورصة ، وفقدت بالتالي مبرر وجودها . استمراريتها مرهونة بغموضها ، وحياتها قائمة على تلافيف أسرارها، ولو فقدت هذه الميزة لصارت طريقاً ذا اتجاه واحد يربح كل من سار فيه او يخسر كل من اتبعه ، وهذا طبعا مستحيل اذ لا بد ان يكون هناك خاسرين ليكون هناك رابحين

ان العاملين في هذا المكان ليسوا سوى صيادين يصطادون في مياه عكرة ، مياه يزيدون هم من تعكيرها باطنان من العرق يقذفونها اليها كل يوم .. وتأتي وسائل الاعلام لتزيد بلّة الطين ، بنشر ما تسميه هي "حكماً" ، وهكذا تسيطر على الاخبار آلاف التحليلات المتناقضة ، فتجعل الاسواق في اضطراب لا يدرك كنهه ولا يفسر سببه الا الراسخين في هذا العلم

**نسمع اليوم :** تتراجع في الوقت الحاضر أسعار الأسهم متأثرة بتراجع معدلات البطالة ، لان ذلك قد ينعكس تأثيراً حاداً على التضخم ، مما يستدعي رفع معدلات الفائدة ، وهذا سمّ زعاف 'يسقى لسوق الاسهم .. وتهبط الاسواق .. ويحدث الهلع .. ويخسر من يخسر ويربح من يربح

بعد مضي يومين او ثلاثة ترتفع معدلات البطالة ، فيدبّ الذعر في الاسواق مجدداً ، اذ يفسرها البعض كدليل قاطع على ضعف الاقتصاد ، ومبشر بتراجع أرباح الشركات ، فتنخفض أسعار الاسهم .. ويعود الهلع

مرّة 'فسر العجز في الميزان التجاري ايجابياً . ومرة أخرى 'ينظر اليه بعين الشك والخوف ، لان تصديراً متنامياً بسرعة ملحوظة لا بد ان ينعكس تضخماً على البلد المصدر .

اليوم يفسر ارتفاع الدولار بانه ايجابي ، بحجة ان البنك المركزي الاميركي ليس ملزما برفع الفائدة . ثم بعد يومين يتخوف السوق من ارتفاع سعر الدولار لتأثير ذلك على الشركات المصدرة ومستوى أرباحها

والبورصة تسمع كل هذه الاخبار فتسخر منها ، وتصغي الى كل هذه التحليلات فتستخف بها . وهي تسعى .. تسعى مترنحة ، كما شارب الخمر ،

يضحك لما يبكي ، ويبكي لما يضحك

## نبذة عن التضخم

كلنا يسمع عن التضخم و يعتبره ظاهرة اقتصادية مألوفة، فالاحصائيات بهذا الشأن تصدر على الأقل مرة كل ربع سنة كما أننا نواجه هذه الظاهرة في حياتنا اليومية، وذلك من خلال ارتفاع الأسعار، فمنا من ينظر الى التضخم على أنه فقط عبارة عن فقدان العملة من قوتها الشرائية دون أن يتعمق في الموضوع وما ورائه، و السؤال الذي يطرح نفسه في هذا السياق هو ،

ما الذي ينجم عنه التضخم؟

### تعريف التضخم

التضخم يمكن تعريفه على أنه عبارة عن نسبة التغير في أسعار المستهلكين، و بالتالي فان هذا التعريف لا يأخذ بعين الاعتبار نمو أسعار العقارات و الأسهم مثلا، و يرجع السبب في ذلك بالدرجة الأولى الى تذبذب أسعار هذه الأخيرة نتيجة للتغير المفاجيء في الطلب من جهة و العرض من جهة أخرى. و يعتبر أثر التذبذب في الطلب أساسيا و ذلك لأنه في حالة الرخاء، فان الأجور تنمو بنسبة غير متساوية، بحيث تنمو الأجور العالية أسرع من الأجور المنخفضة. للتوضيح فان الطلب للعقارات و الأسهم يكون كبيرا عندما يتوقع المشترون في هذه الأسواق ارتفاعا للأسعار في المستقبل، و هذه التوقعات موجودة أيضا في فترة استقرار الأسعار. اذا أخذنا على سبيل المثال الأسهم، فان التوقعات في المدى الطويل اما أن تفترض ارتفاعا للأسعار أو ارتفاعا في المردود لدى المنتجين، و هذا الأخير لا يتحقق الا اذا كان ارتفاع انتاجية المنتجين أعلى من ارتفاع الأجور.

التضخم أيضا هو انخفاض في قيمة النقد، فعندما تزداد كمية النقد التي يتداولها الناس بسرعة أكبر من تزايد المنتوجات التي يستطيعون اقتناءها فإن العملة تفقد من قيمتها. ان العلاقة بين حجم الكتلة النقدية و التضخم علاقة ايجابية قوية.

ان مصدر التضخم يكمن في ارتفاع الطلب بسرعة أو انخفاض العرض بنفس الدرجة أو في كلاهما، فعندما يتجاوز نمو الأجور نسبة زيادة الإنتاجية أو عندما ترتفع تكلفة استيراد المواد الأولية كالنفط أو عوامل الإنتاج كرأس المال فان مؤشر التضخم يرتفع بسرعة.

فهذه الظاهرة لها اذا صلة كبيرة بالاستهلاك و الانتاج من جهة و بالسياسة النقدية من جهة أخرى. فالتضخم كما رأينا يؤدي الى ارتفاع الأسعار ولكن هل كل ارتفاع في الأسعار يشكل تضخما؟.

الجواب بالنفي، وذلك لأن مفهوم ارتفاع الأسعار بحيث تصبح تشكل تضخما هو مفهوم نسبي، فالأسعار ان بلغ ارتفاعها مستوى معيناً فإنه يصبح تضخماً، بأن يكون مثلاً ارتفاع الاسعار على المستوى المحلي أسرع مما هو على المستوى العالمي، أو عندما يستمر الارتفاع بصورة دائمة، أو عندما لا يوازي نمو الأجور و الرواتب ارتفاع الأسعار فتضعف بالتالي قدرة الشراء.

## نشالاً أريد أن أكون

جمعتني به الصدف، وكان قد باعد بيننا القدر. هو عندي في منزلة تعلق على الصحبة، ويطيب له أن يناديني بكلمة المانية تعني بالعربية صاحبي. جاريته بذلك وناديته بما يجب أن يناديني .

كنا في ما مضى قد تشاركنا في التجارة، فتساعدنا على المتاعب وتشاورنا في

المصاعب. واجهنا المشاكل وفرحنا بالحلول. تحملنا مرارة الخسارة ونعمنا بحلاوة الربح، بعد أن توزعناه. بالتساوي

باعدت الأيام بيني وبين السيد " كلاوس " ، فاستمر الواحد حافظا طيب الذكرى ومعللا النفس بلقاء جديد، في حين استمر الآخر حافظا طيب الذكرى ومؤملا النفس بشراكة جديدة .

كانت الصّدْف، وكان اللقاء، فإذا صاحبي متعبا، وكان في ملامحه حزنٌ جعلني أقدر أن شؤون العمل على غير ما يسرّ النفس ويفرح الفؤاد. خشيت أن تكون تقلبات السوق الجنونية في الأشهر المنصرمة قد أصابت من صاحبي مقتلًا، فسألت عن الأحوال. ما كان " كلاوس " بحاجة لأكثر من سؤال ليبيح بمكنون نفسه، فيزيح عنها ضيقا كان عليها ثقيلًا .

**قال ما معناه :** يا صاحبي طالت الأزمة وبلغت عمقا لم أخله لها. هي مرحلة صعبة تعدى السوق بتطيره وتقلبه كلّ حدود، الى أن صحّ وصفه بالجنون. حتى العملات التي كانت تتميز بالهدوء في حركتها والاعتدال في تطيرها بات العمل عليها متعبا وباتت دروبها مزروعة بالألغام وأدراجها مليئة بالأفخاخ؛ تدخل اليها باغيا صيدا فلا تخرج إلا وقد أصابتك السهام وأثخنت نفسك الجراح .

**قلت: ألهذا الحدّ متعبٌ أنت يا صاحبي؟**

**تابع ما مفاده:** استراتيجية عملي التي اعتمدها لسنوات عديدة وفرت لي نتائج جيدة، ولكني تأخرت في اكتشاف انها لم تعد صالحة في ظروف السوق المستجدة، فكانت النتيجة مؤلمة .

لم أعلّق. خشيت من كلمة أنطق بها، يكون وقعها صعبا ومفعولها زيادة في الإيلام .

**تابع:** ثقّتي راسخة الآن ومعرفتي أكيدة بأن اسلوبا جديدا في العمل يجب ابتداعه، وفلسفة مختلفة في الأداء يجب ابتكارها. لقد قطعت شوطا بعيدا في هذا الإتجاه، ولم تبق لي سوى خطوات معدودات ...

**قلت:** وهل تضنّ على صاحبك بعنوان فلسفتك الجديدة؟

**قال:** هي عبارة واحدة توجز كلّ ما تحتاج الى معرفته". **حتى تحقق ربحا في مرحلة صعبة وسوق غدارٍ ، يجب أن تكون نشالا ."**  
عهدت صاحبي رجل فكر ومبدأ. عرفته ذهنا صافيا مخططا مبرمجا ومؤمنا بقدرة العقل، مقدما اياه على كل ما سواه. استغربت اسلوبه الجديد في التفكير.

**قلت :** نشالا ؟ أنت ؟

**قال:** أنا.. نعم.. نشالا.. وإلا فالخسارة مصيري ثانية، والافلاس قدرتي أخيرا. لقد دربت يُمناي على حركة استعرت سرعتها من البرق، بحيث انها لا تكاد تبلغ جيب غريمي ( السوق ) حتى تخرج منه ممسكة بغنيمة، أية غنيمة. لا يهمني ما يعلق بين أصابعي من قطع نقد صغيرة أو كبيرة، كلّ ما يهمني أن يعلق بينها شيء فلا تقع على جيب فارغ. ثم اني دربت ساقاي على الجري أولا، فالركض السريع ثانيا. الهربُ شرط أساسي من شروط فلسفتي، ولا بدّ من إتقانه لإنجاح عملية النشل. ثق يا صاحبي ان تحقيقي الربح وتعويضي الخسارة رهن بنجاحي في أن أكون نشالا. سامح تحولي هذا. لا بد لي من أن أكون نشالا... سأنجح في مهنتي..  
سأنجح ..

رأى الرجل قطبة بين حاجبي ( لطالما تمنى ان يكون لذوي الشعر الاشقر والعيون الزرق مثلها)، فأدرك عدم رضاي عما يقول، ولحظ لا موافقتي على شذوذ يحاول اضافة صفة الفلسفة عليه .

**قال ما معناه: ألا تعلق بشيء يا "أيمن" ؟ ( وهو يلفظ الاسم بلهجة طريفة )**

**قلت:** بل سأفعل. أرى غير ما ترى. لن أرتضي لصاحبي أن يكون نشالا.. شاء الله أن يجمعنا بعد فراق. دعنا الآن نتذوق لذة اللقاء. سأفصل لك خواطري في لقائنا التالي وهو بإذن الله لن يكون بعيدا

**يتبع.**

## **( 2 ) بل بطلا أريد لك أن تكون**

لم ترق لي فلسفة صاحبي الجديدة ( **أو ما ارتأى تسميته فلسفة** )، وطال تفكّري بالوسيلة التي يمكن ان تكون ناجعة لإقناعه بعدم صوابيتها، الى ان شاءت الصدفة أن أرقب على الشاشة مشهدا كان هو الملهم لجوابي، وكان منه الأمل بقوة الإقناع.

كان المشهد جزءا مقتطعا من قصة نضالٍ لبطل عربي مقدم ناضل ضد المستعمرين الايطاليين، وقاد مقاومة في وجههم أواسط القرن الماضي بهدف إجبارهم على الجلاء عن بلاده وتحقيق حلم تحريرها . كان اسم البطل **عمر المختار**، وكان اسم وطنه **ليبيا**.

كنت قد سمعت عن عمر المختار في ما مضى، ولكن معلوماتي بقيت في العموميات، إلى أن جاء اطلاعي على أيامه بتفاصيلها، وعلى نزالاته ببطولاتها، فعضت بالدقائق قوة ايمانه، وتابعت بالثواني شدة استبساله في سبيل قضيته التي قدمها وقدسها واستمر حاملا لواءها الى يوم الاستشهاد.

كان عمر المختار بطلا متميزا. تشبث بالخير. سعى من اجل الحق. قاوم الظلم. أحب العدل.. ولعل أبرز ما ميّزه إيمانه الراسخ بالنصر. ناضل من أجل بلوغه. تحدى الممتنع فحوّله الى سهل. بلغ حدّ الإفلاس ( **فقدان الرفاق** ) أكثر من مرة. عاود الانتفاض والنهوض. أكمل الطريق في سبيل الهدف. بلغه، حتى ولو بعد تنفيذ الحكم فيه.

كان المختار شجاعا مقداما، وهذا أكثر ما يعنيني في سردي الآن، وهذا أكثر ما يمكن أن يفيدني في نقل الصورة التي أريدها. أستفيد منها وأفيد صاحبي وكل من تسؤل له نفسه الدخول الى ناد ينتسب اليه الكثيرون ولم يبقَ فيه سوى قلة..!  
هم من يطيب لي تسميتهم **الابطال**.

آمن الرجل بقضية وحدد لنفسه هدفا . إختار درب البطولة لبلوغ الهدف وتحقيق المراد . حقّ اعتباره مثالا لكل ساع الى نجاح . كل نصر يكون بالبطولة وبغيرها يستحيل أن يكون.

برع مخرج الفيلم في نقل الصورة الحقيقية للبطل الى الشاشة، وأكثر ما استوقفني من مشاهد البطولة تلك التي كانت تنقل المأزق الذي تعرض له البطل عندما وقع في كمين نصبه له المستعمرون الذين يطارّدونه، فتخلص منه بتحركات تثير دهشة في النفس واعجابا في الوجدان.

بدا الرجل وكأن بينه وبين الرصاص وثيقة تفاهم، أو عقد اتفاق، بحيث ان اطلاق النار يصيب كل شيء حوله الا هو. كان يركض بطريقة مثيرة وكأنه ابتدعها، وطور وسائلها بشكل جعلها تلائم قامته العملاقة، ولا يمكن لسواه ان يقلده بها او يقتبسها منه. كان الرصاص ينطلق من بنادق كثيرة ومن نواحي عدة فيصيب الصخر وليس القامة، والشجر وليس الهامة، وكان للبطل أن يخرج من المأزق في هذه المرة ( كما في كل مرة ) بما لا يُذكر من الخسائر، وبما لا يُحصى من الأرباح.

حملني تفكري الى ساحة أخرى لا تقل دموية عن الساحات التي خاض فيها المختار معاركه. ساحات تجذبنا ، نحن معشر التجار، فإذا بنا نخوض فيها نزالات يومية ملأى بالتحديات، حُبلى بالصعوبات، في دروبها الكثير من المكائد، وفي دروسها ما لا يُحصى من الفوائد. منا من لا يخرج الا مثخنا بالجراح، ومنا من ينجو وفي جعبته كما من الأرباح الملاح...

لعمري، ما نجا من هذه المكائد إلا من استحق بجدارة ان يُسمى بطلا..!

سردت لصاحبي قصة المختار ، وجهدت - **قدر المستطاع** - في نقل مشهد الجنود المحتممين بالدروع والخوذ، مشهد العيون الكثيرة المتربصة برجل واحد، مشهد البنادق على الأكتاف جاهزة للإطباق على الضحية، ثم مشهد المختار يجري، متوكلا واثقا .....

سردت كل هذا لصاحبي ولم يفتني ان أدكره بأمر طاب لنا التأكيد عليه في ما مضى. ذكّرت بالتقائنا على كون البطولة هي الشرط الاساسي الذي يجب ان يتوفر

في كل من رغب العمل في هذا السوق، وعلى أن كل من آنس في نفسه بذرة منها  
فله ان ينميها ويسهر على العناية بها، والا فمن الافضل له الا يتعب في البحث  
عما رُصد لغيره.

قلت لصاحبي: بطلا أريد لك أن تكون .. وبغير البطولة لن يكون انتصار في معركة  
ولا ربح في سوق ..... بطلا أريد لك أن تكون وإلا فان كمّا يزيد على الف محلل  
تقني او اساسي، مضاف الى ألف ألف تحليل وتحليل ، لن يستطيعوا جميعا - ولو  
متحدين مع آلاف من الاخبار الحية، ومثلها من التوصيات المحبوكة بإحكام - أن  
ينتجوا لك شيئا.

إبحث عن فيلم عمر المختار. راقب شخصيته وحلّها . قدّ كلّ تحركاته، او بتعبير  
أصحّ تقمّص أسلوبه في التفكير وطريقته في الحياة. قد يسعفك ذلك في تقليد  
الابطال، إن لم تلدك أمك لتكون بطلا.

أنت الذي بمقدورك أن تنتج .. أن تنجح .. أن تربح .. ولبلوغ كل هذا، لا مهرب  
من أن تكون بطلا - لا نشالا . -

يتبع.

### (3) شهداء السوق كُثر، أبطاله أيضا

البطولة أريدها لنفسي، ولكن ما السبيل؟

في تقديم لما أبغي إيراده من خواطر لا بدّ لي من الإعراف أن اهتماماتي أقلّ بكثير  
من ان أعطي درسا في البطولة وقواعدها، وطموحاتي أضيق من أن أظهر نفسي  
واحدا من روادها الكبار، وانشغالاتي أصغر من تقديم صورة المُنتدب لمهمة إنقاذ  
مستعجلة . إنّ كلّ ما أبغيه من ملحوظاتي هو التنبيه الى أن السوق يحتاج دوما  
الى الدم ويبحث دوما عن الضحايا - هو لا يمانع في تسميتهم شهداء - . هو  
يحتاج اليهم حاجة السمك الى الماء ، لا يقوى ابدأ على الاستمرار إن هم تمنعوا  
عنه.

هدفي أن أحذر وأنبه، ومن كان له في التنبيه درسٌ وفي التحذير موعظةٌ، فهنيئاً له بما وجد.

شهداءُ السوق يسقطون كل يوم ، نصف البطولة ألا تكونَ واحدا منهم فتنجو، نصفها الآخر أن تتمم بطولتك فتغنم. ملاحظاتي التي أوردتها كانت وليدة تأملات تحليلية غاص البحث فيها الى طبقات نواتية من التفكير الواقعي تتبعا لعلاقة جوهرية بين البطولة والعمل الذي نحن بصدده، فإذا النتيجة واحدة في كل غوصة، ثابتة في كل جولة : **تكون نصف بطلٍ إن أنت نجوت، وتكون بطلاً إن انت حققت ربحا.**

إنه سوقٌ لذيذٌ، لكنه أكلٌ شره.

حذار من الغرور وادعاء الذكاء المفرط. هذا يوازِي التهور - **بمفهومي لسير الأمور** - في أقاليم لغاباتها مجاهل لا يمكن لأحد استكشاف كل أسرارها، ولا يمكن لأحد تحاشي مخاطر كل ذنابها. الاعتدال سيد الأحكام والتواضع في الحكم على الذات ضرورة ماسة.

في حكمي على ما جرى في بلاد القوقاز، منذ فترة غير بعيدة، أرى أن روسيا كانت شرهة جدا، وجورجيا متهورة جدا. شراهة روسيا عادت عليها بلذة نصر ساحق، ولكنها أفقدتها استقرارا للروبل دام سنوات، فكان بدء انهيار، استتبعه انهيار حاد آخر في البورصة، جراء انسحاب رؤوس الامول الغربية - **بحركة مبرمجة ومخططة أو غير مبرمجة وغير مخططة** - . جورجيا كانت متهورة جدا، وكلنا يعرف ما تكبدته ثمنا لاختيارها منصة الشهادة شرفا تريد عدم تفويته على حاضرها قصد تكليل تاريخها به. في حكمي الشخصي على ما جرى أرى أن صفة البطولة لا تنطبق على احد من الطرفين، وهي لا تنطبق على كل من يتبع مثالهما إن كان مضاربا أو متاجرا أو مستثمرا في أسواق المال العالمية. هو سوق لذيذ، لكنه شره . شراهته تنحسر وعدائيته تضمر إن انت أحسنت التعايش معه - **على الطريقة اللبنانية في التعايش مثلا** - . تتداه، تنعته بأقسي النعوت، تكون جاهزا للهروب، تهرب منه، يلحق بك، ترتد نحوه، تجد نفسك في حضرته، تلجأ اليه، تظن أنه بريء ساذج، يتكشّف لك لؤمه، تراوغ معه، تستسلم اليه، تحاول المهادنة وتبدأ نسج حميمية لذيذة معه.

**ألم أقل إنه سوق لذيذ ؟**

الحميمية معه أبهى مظاهر البطولة التي يمكن لإنسان أن يتحلى بها ويتباهى بامتلاكها . إنها حميمية لذيذة مع سوق لذيذ. هنيئاً لمن نجحوا في نسج روابطها وتلذذوا بنعمها. إنهم أبطال حقيقيون.

إنه سوق لذيذ ولا أمل لك معه طالما إن العداوة رابطك الوحيد به.

**الحميمية! الحميمية! الحميمية!**

**سرّ أسرار! نور أنوار!**

إنجُ في نسج حميمية بينك وبينه تبلغ، تستشعرُ انه يناغشك، لا يؤذيك. يصفعك أحيانا، ينبهك الى حدودك، لا يؤلمك. الحميمية التي نسجتها هي وراء هذا التحول السري وعلّة وجوده.

الحميمية هذه تمتلك سحرا غير موصوف. تجعلك ذا ارادة واثقة. تجعل السوق لك مطواعا. الحميمية هذه لو استطعت توطيد أواصرها معه (هو ذلك الجبار العنيد)، فأنت قد حققت بطولة ما بعدها بطولة. وأنت قد بلغت طابق السهل الممتنع، حاوي زبدة الزبد. الحميمية هذه إن نجحت في نسجها مع ذلك العنيد تؤمن لنفسك السهولة في التعاطي. تحوّل السوق الى صفحة مقروءة بالغة الشفافية. تحوّل الخصم الى متعاون في حيلته مزاح وفي حليته وفاء.

أنا لا أنظر في الماورانيات، ولا أنسج خيالا أو أحلاما بكلمات رنّانة مخادعة. ما أرمي اليه قد لا يبلغ مدارك أكثرية من المطلعين عليه، ولكن الأقلية هي دوما النخبة، وهي منجم الأبطال. إليكم أتوجه، وأنتم من يعينني نجاحهم في تحويل النظرية الى تطبيق ناجح.

انا لا أبالغ البتة إن قلت : لا يغيبن عن فكرك أبدا انه سوق لذيذ. أنسج معه حميمية شفافة صادقة، تنجح في جعله مُهرك الحنون.

أنت في قمة البطولة إن نجحت في جعل السوق مُهرك الحنون. السوق في قمة النشوة إن نجح في جعلك فارسه الحنون. حقا انه يبحث دوما عن الشهداء ولا يعيش الا بدمائهم، ولكنه أيضا يبحث عن الأبطال، عن الفرسان، ولا يعيش إلا بعزائمهم. السوق لذيذ، لذيذ، هو يطرب، ينتشي، كلما اكتشف فارسا بطلا، فتراه يحتفل به ويقدمه.

مهمة على شيء من الصعوبة، لكنها ليست مستحيلة.  
الفرسان الأبطال موجودون في السوق، هو لا يعيش بدونهم.  
كن واحدا منهم.

يتبع.

## (4) برابرة يعبرون السوق، أبطال نستوطن فيه

أخفق البربري الذي يتغذى من دمك، ترق درجة في سلم البطولة!

لعل هذه الوسيلة هي الأجدى والأرقى. البطولة تبدأ في النقطة التي تنتهي عندها البربرية. أخفق ذلك المخلوق الكرية الذي ينمو فيك، أقتله دونما رحمة أو شفقة. إن القتل على بشاعته يبقى أملك الأوحى بالارتقاء في بدايات سلم البطولة الذي يودي بك في النهاية الى تحقيق الربح والفوز بالنجاح.

أعرف الكثير من المتحمسين - ومن مختلف الاعمار والأجناس - الذين دخلوا معنا في تجارة مشمرين عن سواعدهم، مستعدين لقهر الصعاب وتحقيق المعجزات. خاضوا المعارك على طريقة "جنكيز خان"، ناضلوا واستبسلوا، تحملوا ألم الجراح وما اشتكوا في أول عهدهم. ناؤوا تحت أحمالهم في أواخر عهدهم، ذابت حساباتهم وذابوا معها. دخلوا الى السوق برابرة، وخرجوا منه كما دخلوا. نُصحوا فما انتصخوا، ولو فعلوا لكان أمرهم على غير مما هو عليه.

أعرف الكثيرين من هؤلاء، وأرثي لما آلت اليه حالهم. وددت لو أن بعضهم - من الذين ربطتني بهم مشاعر الود فانقطعوا، عن ندم أو عن خجل مما اقترفت أيديهم - ، يُعيدون ربطاً ما انقطع فنواصي ونظمين.

هؤلاء كلهم رفضوا إلا أن يكونوا برابرة في تعاملهم مع السوق، همجا في ممارسة عملٍ يستوجب رقة ورهافة. هؤلاء كلهم استسهلوا درب البطولة، فخرجوا من الحلبة مخذولين، ومن المجمع مطرودين.

أقتل البربري الذي يعيش في ذاتك قتلاً، أخنقه خنقاً، إطعنه طعناً، أبقر بطنه وتلذذ بالتشنيع به. إياك أن تكون معه رحوماً. ثق إنه سيبادر الى فعل كل ذلك بك، إن لم تكن سابقاً. أقتله ولا تظن أنه ميت إذا استموت. أقتله كل يوم، في كل صباحٍ وكل ظهرٍ وكل عصرٍ، وعند كل مساء.

أقتله وهاك الوسيلة والأداة!

أقتل الاستكبار فيك وامنعه من بلوغ حد التكذيب على النفس، والإبتزاز الصّفق للذات. هذا يلجأ اليه الفاشل في كل مرة يحقق خسارة، تسلية لأنانيته وتبريرا لحماقات بربريته الذي يتعايش معه ويربّيه بين ضلوعه. إنه يفعل ذلك دغدغة لغوره واقناعاً لمحيطه بأنه بطلُ الأبطال و (ملك الملوك) و (إمام الأئمة)، وما

فشله هذه المرة (كما في المرات السابقة) إلا صدفة مباغتة وحظا عثيرا. أقتل الإستكبارَ تدنُّ من البطولة.

لا تنزع الى الأحلام فهي من عالم الخيال، ولا مكان للخيال في عملنا هذا . أقتل الإغراق في الأحلام والإكثار منها تدنُّ خطوة أخرى من عالم الأبطال وتقلص نفوذ بربريك فيك وتسلطه عليك. لا تكثر من الأحلام وإلا ستستيقظ قابضاً على الريح، فتنتقل من اللاشيء الى اللاشيء، وتبقى في الفراغ، ويبقى الريح والنجاح أمامك على الشاشة، في الرسم البياني، دون أن يتحول الى حقيقة رقمية ملموسة في حسابك. كل هذا لكونك انتمرت لبربريك اللعين، وانطلقت من الحلم، وابتعدت عن الواقع. انطلقت في عملك من رغبة في امتلاك أفخم القصور وأحدث السيارات. انطلقت من كون الخمسة آلاف دولار ستكون في الشهر القادم عشرين ألفا وفي الشهر الذي يليه مئة الف و و و...

كلّ الفاشلين الذين أصغوا الى بربريتهم ولم يتحرروا منها سلكوا هذا الدرب الخيالي الجامح. كلهم خيل إليهم في فترة أنهم امتلكوا الثروات بومضة بصر. كلهم تكشفت لهم الحقائق، فإذا هي أحلام بإحلام . كلهم شكوا بالوجود ورأوه عدما وعاشوا الصدمة. كلهم عبروا من الفشل الأول الى الفشل الثاني، وصار الفشل عالمهم المتكامل . كلهم انجروا الى الخيبة انجرارا، واجتروا المرارة اجترارا. الخيبة ليس لها كيان، هي العدم، هي النهاية. أقتل البربري في ذاتك توفر على نفسك التجارب الصعبة. أقتله يتعزز أمل فوزك بالبطولة.

البربري الذي في داخلك لا يمنعك من معرفة الطريق، ورسم الخطة التي تؤدي الى الربح. هو يمنعك من تنفيذ الخطة التي رسمت، وتحقيق النتيجة التي تمنيت. المشكلة أكبر بكثير من أن نعرف الطريق أو لا نعرف. المشكلة في القدرة على سلوك الطريق أو في عدم القدرة. البربري الذي في داخلك يجعلك تفتح العمليات حيث كان يجب أن تقفلها، ويجعلك تقفلها حيث كان يجب أن تفتحها. هو يوسوس في أذنك ليلا، ويوسوس في أذنك نهارا أن أنت بطل الأبطال وملك الملوك، أقدم وبإقدامك النجاح. هو لا يقول لك أبدا اعتدل، أو تعقل، أو ترو، أو إفتع، أو تفكر.

البطولة تكون بالإدراك أن هناك من قد يقهرُك في كل لحظة مهما بلغت من القوة والقدرة. مهما ترسخت في الخبرة والعلم تكون بطلا إن تذكرت دوما أنك طفل فيه. تذكر دوما أن الملايين مروا على هذا الدرب. كلهم اكتشفوا أسراراً ظنوها حكرا عليهم. معظمهم تحدثوا عن قبضهم على لغز الغاز البورصة فما قبضوا إلا على

الريح. بعضهم - وبعضهم فقط - عملوا على خلق البطل في نفوسهم، وخنق البربري في ذواتهم، فكان لهم ما رسموا، وهنينا لهم بما كان.

البطولة ليست بتحقيق النصر ولا شيء غير النصر، وتحقيق الربح ولا شيء غير الربح. الخسارة جزء من العمل. البطولة ليست عدم الهزيمة بالمطلق ولكنها تحويل الهزيمة إلى أمثلة. الهزيمة تحييك وتجعلك تولد من جديد. تكون بطلا ان تجددت بعد كل هزيمة. البربري الساكن في ذاتك يحول دونك ودون البطولة، هويقتل كل وعي فيك. أقتله تبدأ بسلوك الخط الصواب والمسلك السليم.

بربري أنت إن بحثت في السوق عن الإثارة. هل تريد إثارة؟ الكازينو أمامك. أسلك طريقه وتمتع إن شئت بأحواله. الإثارة جلد للنفس. السوق لا يكون أبدا مضجرا، هو يكون هادنا، وهنا فرص هائلة ومريحة.. إن أحسست بالضجر فأنت تعب مرهق. لا تجلد ذاتك، فجلد الذات من أخص صفات البرابرة.

### برابرة أم أبطال؟

هل البطولة أن تكون روبرت موغابي مثلا؟ أو جورج بوش السيء الذكر هو الآخر؟ ( حتى نبقي على الحياد فلا نسيء لأحد من برابرة أمتنا الميامين، وما أكثرهم.)

الأول لا يخشى شيئا، ولا يخشى أحدا. كلهم رؤساء ولكن جبناء. هو وحده بطل ( هكذا يقول )، بلاده لم تنجبه! هو أنجبها! سيدافع عنها على طريقته، ولو هلك الجميع، ولو فر الجميع.

### بطل أم بربري؟

أالثاني فشل وفشل وفشل... فشل واستمرّ بالفشل... فشل وادعى النجاح، الى حد صدق هو نفسه ما ادعاه...

### بطل أم بربري؟

عمر المختار ( رجل ليبيا الكبير ) يعود الآن الى ذاكرتي ولا أعرف السبب. قد تكون المقارنة الفاقعة بين شهامته ونذالة بعض الممثلين الفاشلين على مسرح أمتنا. أو قد يكون الفارق الكبير بين تمدنه وبطولته من جهة وبربرية وبشاعة غيره ممن نعاصر.

برابرة لا أمل بهم. لا تكن واحدا بينهم.  
أبطال كل الأمل فيهم. كن واحدا منهم.

وأخيرا، في الأساس!  
أنت هو المحور. تقرأ، تسأل، تسمع، كل هذا من القشور!  
أنت هو المحور. لا تستجدي!

كل شيء يجب أن ينبع من داخلك، فتستوطن السوق ولا تمر فيه!  
كل شيء يجب أن ينبع من داخلك، فتكون بطلا أو لا تكون!

## لا تكونوا سذجا، فتصدقوا الكذابين

قد يكون هؤلاء المخادعون منخدعين هم ايضا في ما يعتقدون - على شكي في ذلك -، فلا اريد ان اقسو عليهم الى حد الاتهام والحكم المبرم  
وصلتني رسالة على بريدي الالكتروني يدعوني كاتبها - وهو على ما اعتقد مروج للتعامل في تجارة الفوركس - الى الاسراع في استنجاز برنامج الكتروني ابتدعه، فاوفر على نفسي الجهد والسهر، واحقق في الشهر ربحا خياليا قد لا استطيع تحقيقه أحيانا ، ولا يستطيع الكثيرون حتما تحقيقه إطلاقا

الرسالة تقول انك تستطيع استنجاز هذا البرنامج لقاء بدل شهري متواضع فتحقق ربحا مضمونا لا يقل عن ال 10% من رأسمالك  
غضبت لهذه الوقاحة في بادئ الامر، ثم ارتد غضبي الى شفقة على من يتوسل هذه الطريقة لجني المال، فيوقع بالبسطاء قليلي التجربة موهما اياهم بما لا يمكن لعقل ان يسلم بصوابيته

ان كل برنامج اوتوماتيكي يمكنه ان يحقق الربح في فترة من الفترات تناسبت طريقة برمجته مع حركة معينة للسوق في فترة محددة حذار من خداع المضللين او من انخداع المضللين

ان السوق لا يمكن ان يستمر على وتيرة واحدة او نبض واحد لفترة غير محددة ان كل زوج من ازواج العملات يتميز بتحركات ذات وتيرة معينة قد تقصر او تطول ، ولكنها ليست ابدية غير متحولة على الاطلاق. إن كل زوج من ازواج

العملات معرض لان تختلف حركته في فترة زمنية معينة، فتصير مشابهة لحركة زوج آخر كان على نقيض معه في شهر او شهور مضت

- اين هو البرنامج الاوتوماتيكي الذي يصح التعامل فيه على جميع الازواج دون تفرقة او تمييز ؟
  - اين هو هذا البرنامج الذي يحقق نسبة الربح على كل الازواج وبصورة ثابتة شهرية وعلى مدى لا يقل عن سنتين مثلا ؟
  - من يستطيع ان يضمن لي ان حركة زوج من العملات حقق ربحا لاشهر، لن تتغير في الاشهر التالية فتصير مشابهة لحركة زوج آخر لم يحقق الا خسارة في الاشهر الاولى ؟
  - من يستطيع ان يجيبني بصورة مقنعة عن السبب الذي يدعو اصحاب البرامج الاوتوماتيكية الى تأجيرها ببدل شهري اذا كانت تحقق الربح وتقدمه لصاحب المال كما يدعون؟
- ألا يتفق معي الجميع في ما أراه بكون مكتشف برنامج (مضمون) بهذه الجدية لا يحتاج اطلاقا الى تأجيرها بمبلغ زهيد لكي يصير ثريا؟

وحتى اقتنع بان برنامجا ما يستحق الاهتمام أريد برهانا على انه حقق ربحا على كل أزواج العملات التي يتم التعامل بها حقق هذا الربح على فترة لا تقل عن ثلاث سنوات متتالية كانت نسبة العمليات الرابحة لا تقل عن 60 الى من العمليات المجرأة 65% حقق ربحا في عدد من أشهر السنة لا يقل عن الثمانية، وخسارة في اشهر لا تزيد عن الاربعة

**ومن يقول:** هذا برنامج يصلح للتعامل على اليورو دولار، وذاك برنامج يصلح للتعامل على الدولار الاسترالي مقابل الدولار الكندي مثلا؛ فهو كمن يقول : هذا برنامج يصلح للتعامل او توماتيكي على سهم شركة ميكروسوفت دون غيرها، وذاك برنامج يصلح للتعامل على اسهم شركة ياهو ولا يصلح لغيرها؛ او كمن يقول : هذه سيارة تصلح للسير على الطرقات المسطحة ولا تصلح للسير على الطرقات المنحدرة.

إنه هراء ما بعده هراء، وحرام على كل عارف تضليل من يجهل هو رأيي، وقد يستحق النظر والتفكر.

## إسمع ما أقول، إفعل ما تريد

حادثتني نفسي فحادثتها. قالت فأصغيت. قلت فأصتت!...

أنا أملكُ ذهباً، سأشتري المزيد من الذهب... كم أملك ذهباً؟ كم سأشتري ذهباً؟

لا تسأليني عن سرّي . لن أبوح به. هو بكل الأحوال لن يفيدك بشيء... سأشتري المزيد من الذهب إن هوت أسعاره. سأشتري أيضاً وأيضاً ان ارتفعت أسعاره... أسعار الذهب سترتفع (يوماً) (برأيي) (فتبلغ الـ \$2000 للأونصة الواحدة).

- متى سنشتري الذهب؟ بالأسعار الحالية؟ \$750 للأونصة؟ أم ننتظر أسعاراً على حدود الـ \$500؟
- نشترى؟ ننتظر؟ أحمقاء لهذه الدرجة؟ أنا سأشتري. سأشتري لي. لي وحدي.
- وهل انخفاضه الـ \$500 ممكن؟ مرجح؟

هو ممكن، ولن أقول مرجح. أودّ تحاشي لعناتٍ من قد يفوتهم القطار... طالما اني سأحتفظ بالذهب لكونه (في يوم ما) (سيعانق الـ \$2000، فالفارق زهيد بين سعري الـ 750 و \$500 للأونصة. (برأيي طبعاً... (أرجو أن أكون من الذكاء، ومن الشجاعة، ومن القدرة، ومن اليقظة بحيث أقوى على شراء ما يرضي جشعي، إن رأيت الـ \$500 سعراً للأونصة.

-والا؟

وإلا، سأجد نفسي مضطراً، ولو حزينا، لشرائه لاحقاً بأسعار تفوق الـ 1000 دولار.

وهل ستشتري بكل أموالك ذهباً؟

أموالك؟ بل هي أموالك أنا... سيكون ضرباً من الجنون لو فعلت. أنصح نفسي بشراء ما لا يزيد عن 10 او 15 % ، من أموالك أنا. أنا.

تنصح نفسك؟ يعني انت تنصحنى أنا . أنا نفسك.

أنت نفسي دوما ... إلا إن تعلق الأمر بالذهب... حينها أصير أنا نفسي. أو تصير نفسي أناي...

أو لم تقل يوماً إن الذهب هو الملجأ الآمن هروباً من التضخم وليس من الإنكماش؟ أليست عساكر التضخم حالياً الى تراجع، وجحافل الإنكماش الى تقدم؟

قلتها. ولا زلت أعتقدُها . ولكن، هبّ أيّ على حق. من قال إن التضخّم سيتأخّر كثيراً في عودته؟

وحارت نفسي من ألغاز نفسي. أو هي تعبت من أنايتي... فكفّت عن السؤال، ولم يعدّ من شيء يستوجب الجواب.

أما أنا، فرجوتُ أن تدفعَ الظروفُ المعدنَ الأصفر اللامعَ الى أعتاب ال \$500 .  
وعندها، أجمّع كلّ ما أمكنني من شجاعةٍ، وإقدام، وتصميم، ( وكل ما قدرني الله من رأسمال ) فأشتري منه ما شاء الله لي أن أشتري.

أحبّ أن أحادثَ نفسي.  
هي أفضلُ من يؤنسني في وحشتي.  
هي دوما تسكّت في نهاية المطاف، فأكونُ أنا على حق. هذا يُرضي أنايَ ،  
يربخني.

أنا أحادث نفسي. أنتَ غيرُ معني بالحديث... إلا إذا شنت.  
إقرأ ما أراه، إفعل ما تراه.

## هي مسألة أخلاقية قبل كل شيء...!!!

هذه كلمات من العقل والقلب حتمت قولها مخفيات تحتل الشك في سلامة النوايا،  
وفرض البوح بها الحذرُ مما قد تؤدي اليه قلة التجربة وانعدام الخبرة.  
هي كلمات لا يُقصد بها فردٌ بعينه بل فئة ممّن يصحّ نعتها بالغرور وتسميتها بالمراهقة.

عندما يفشل امرؤ في تجارة الفوركس لأنه يفتقر الى الخبرة الضرورية، او لأنه  
هاو في تعاطيه مع الحياة كما في ممارسته لعمله، أو لأنه طمّاع متهور، وبالأصح  
انتحاري مهووس لا يفقه من اللعبة كلها سوى عنوانها، ولم يتعرّف الا الى بعض  
أذنبها.

عندما يفشل العامل في حسابه الخاص فشلا ذريعا ويخسر كل أمواله أو جزءا  
كبيرا منها، ثم يتحول لعرض خدماته على غيره ممن لقوا مصيره - وللأسباب  
نفسها - موهما اياهم بأنه سيد الفوركس - أو البورصة عامة - وأميره وملكه،

وانه القاهر الذي لا يُقهر والفرس الذي لا يُغلب، والمُلهم الذي لا يخطئ. عندما يكون هدفه من كل ذلك الحصول على مبلغ جديد - **قل أو زاد** - لمعاودة الكرّ بنفس الأسلوب ، أو بتعديلات طفيفة أدخلها عليه. عندما يتوهم الواحد بأنه كل ذلك، ويوهم بأنه كل ذلك، لا أملك سوى أن أقول له: **تمهل يا أخي، إن المسألة هي أخلاقية قبل كل شيء ويجب أن تبقى كذلك على الدوام.**

عندما يعرف واحد من المتعاملين الذين فشلوا في الحفاظ على جزء من أموالهم، وضحوا بها على مذبح تعاملهم المراهق مع سوق لا يمكن الاستهانة بعداثيته وصلابته وقسوته، عندما يعرف انه فاشل ولا أمل له في هذا المجال فيستمر في العناد والمكابرة والتجبر. عندما يعرف الواحد كل ذلك، ويقرر بالتالي أن يكرّر اللعبة استمتاعا ويتابع المغامرة هوسا؛ ولكن بمال غيره وليس بماله هذه المرة. عندما يوهم الناس أيضا بانه سيّد اللعبة وممتلك أسرار السوق ومكتشف لغز الباطني ، هادفا من ذلك الى المقامرة بأموال الغير وتوفير ما تبقى من ماله الخاص، وهو يعرف سلفا محدودية حظه بالنجاح وانسداد الأفق إلا أمام بعض من المتعة الناتجة عن لعب القمار. عندما يفعل هذا الغدار هذه الفعلة فلا أملك سوى القول له: **رويدك أخ العرب، ان المسألة هي أخلاقية أولا وآخرًا.**

عندما يعمد واحد من الطارئين الهواة المراهقين في سوق الفوركس الى خداع الناس بأضاليل إشباعا لأنانيته وخدمة لنزواته القهارة، لا أملك سوى أن أحتقر فيه هذا الطبع، وأجرّم هذه الممارسات، لكون الفارق بين العمل في أسواق المال والتسلية في أروقة الكازينو كبيرا جدا جدا.

عندما يبالغ واحد من الباحثين عن فرصة لتثبيت قدميه في السوق فأنا أدعوه الى التثبّت من قدراته والتفحص في إمكانياته وسحب كل تجاربه على كل حالات السوق وتقلباته. أدعوه الى التثبّت من كونه قد دخل فعلا منتدى الناجحين في التعامل، وكفّ عن التسوّل على الرصيف المقابل له، قبل أن يعرض خدماته على أصحاب الأموال. انا أنبهه الى أن بعض هؤلاء من السذج الذين قد لا يكونون من الأثرياء المحصنين ضد الخسارة بخزائن مخزونة، بل من العصاميين الجاهدين العاملين الذين وفروا كل قرش ليوم الشدة، وأملوا أن يزدوا الفلّس ليصير فلسين بنعمة من ربهم ومباركة لأولادهم، فلا يجوز دينا ولا أخلاقا أن يعمل الواحد من المراهقين أطرياء العود الى إيهامهم - **عمدا أو غير عمد** - بما يستلذون سماعه إرضاء لغريزته الهدّارة.

أدعو المغرّرين الهواة الطمّاعين إلى خوف الله والإتعاظ من غيرهم ممن سبقوهم على هذا الدرب فلم يحصدوا سوى الشوك لكونهم ما زرعوا سوى بذوره.

أدعو المغررين السذج المتعرفين حديثا على عالم البورصة أن يترووا ويتحسبوا  
ويتبصروا ببعض من الكلمات المعسولة، وجمع من التعابير المجدولة، فلا  
ينخدعوا بها. إنها تخبيء في طياتها القليل من الصدق والكثير من الغدر فلا ينتج  
عنها سوى الخسارة والحسرة.

هذا ما حدثني به الأيام، وهذا ما أبوح به للقارئ اللبيب.

## (1) العيش عند سفح البركان

بات معلوما، ويجب أن يكون العلم راسخا لا شك فيه، والقناعة ثابتة لا شائبة  
عليها.

بات مفهوما، ويجب ان يكون الفهم نقيا منقشع الأفق، والإدراك صفيًا جلي  
الثوابت لا تردد في قبوله.

بات مفهوما ومعلوما ومؤكدا وجليا وواضحا وثابتا أن العمل في أسواق المال،  
والنجاح فيه، والثبات عليه، ليس من المستحيلات المقتصرة على بعض  
الموهوبين، ولكنه أيضا ليس من الاعمال المبسطة العادية أو الوظائف الروتينية  
اليومية، كما يحلو للبعض تصويره.

شاهدت مؤخرا عرضا تلفزيونيا يصح تصنيفه دعائيا أكثر منه إعلاميا، أدمن على  
تقديمه احد الطرائين الجدد على السوق، فتعمد في حديثه تصوير الربح في السوق  
على أنه من المسلمات التي لا يعوقها عائق ولا يمنعها مانع. تعمد إقناع  
المشاهدين أن مجرد التعرف الى الرسم البياني والتدرب على استعمال برنامج  
المتاجرة يعني الانتقال من الفقر الى الغنى ومن الضعة الى الرفعة.  
تعمدت مراقبة حركات صاحبنا وتتبع تقديمه لبرنامج في أكثر من حلقة واحدة،  
فتكون لدي شعور بكونه لم يوفق في عمله كمتاجر في السوق، ولا في تحقيق  
ثروة يطمع بها، من ممارسة تجارة - هو ليس لها - وهي في أعلى سلم المهن،  
من حيث متطلبات الذكاء والنباهة واليقظة والوعي وتوقد الفكر. هو لم ينجح في  
تحقيق هدفه فتحول الى الاسترزاق من التعليم.

التعليم مهنة - بل رسالة - نبجلها ونحترمها، على أن تكون محافظة على شرف التوجه وأخلاقية المنطلق . صاحبنا لم يحافظ على كلي الشرطين، لقد فشل في التعليم ، ثم جُرم في الوسيلة المعتمدة للشراء، كما فشل في ممارسة التجارة . كان المعلم الطارئ يقدم للمشاهدين رسماً بيانياً لسهم أو لعملة تكون فيها الوجهة تصاعديّة ( ولم يقدم مرة واحدة "ترند" بوجهة تراجعية، لكون التصاعدي يغري النفوس ويجذب العقول ) . كان يضع سهماً يختار له اللون الأخضر ( وللخضار جذبا سحرانياً في مثل هذه المواضع ) عند أسفل "الترند"، وسهماً آخر أحمر عند أعلاه، ثم يقول بنبرة الواثق العارف الصادق الناصح: **هنا تشتري مشيراً إلى السهم الأخضر، وهنا تباع مشيراً إلى الأحمر.** ويضيف - **وعينه في عين المشاهد تحديقاً** - الربح يكون كذا بالنقاط، ويكون كذا بالدولارات.

التعليم عزة والتنوير شرف. إياك أن تحوِّله إلى خداع. لا يبقى بهذه الحالة وصف له سوى كونه ذلة وتسولاً.

كلّ متمرس في السوق يدرك أن الشراء يجب أن يتمّ عند السهم الأخضر ، وهذا يبدو جميلاً ومشوقاً ومثيراً إذا رآته العين وقد اكتمل "الترند" فحقق ما حقق من ارتفاع. كلّ مشاهد توسوس له نفسه الشراء في أسفل القاعدة والبيع في الأعلى،

### ولكن!

لنجرب أخي القارئ سوية طمس الجزء المتصاعد من الترند بورقة تخفيه عن نظرنا انطلاقاً من السهم الأخضر وصولاً إلى الأحمر. لنفعل ذلك ثم لنسأل أنفسنا :

- لماذا كان علي ان أشتري في العمق؟
- كم هو مستوى الخطورة؟
- ما المعطيات التي تحثّ على الشراء وترجّح حدوثه؟

وغيرها ، وغيرها من الاسئلة الملحة والمبررة التي لا بد من ايجاد الجواب لها قبل الشروع بعملية الشراء. أسئلة كلها مهمة، ولكن الأهم يبقى التالي :

- ماذا لو اشتريت وانقلبت المسيرة؟
- ماذا لو صار الترند تراجعياً لسبب ما؟
- كم ستبلغ الخسارة؟
- أين سأخرج؟
- كم سيكون بمقدوري التحمل ، مادياً ونفسياً؟

كل هذه الامور تجاهلها الأستاذ المعلم ولم يأت على ذكر أبسط تفصيل فيها. هو رعى الى هدف وبلغه. أراد التوجه الى شريحة خام محددة من المشاهدين. شريحة لا تزال طرية العود تريد ان تريح وتستعد للمباشرة بالعمل دون طرح الكثير أو حتى القليل من الأسئلة.

هذه الفئة من المشاهدين تريد طريقا مزروعة بالرياحين والورود. تريد ان تسمع كلاما جاذبا يدغدغ لها طبيعتها الراضية في التعرف على العمل بالبورصة. هو زرع لها هذه الطريق ونصب هذا الفخ مستغلا سذاجة تتمكن من طباعها. هنا نصل الى الشق الثاني من الجريمة. المشاهد الذي وقع في الفخ هو شريك المعلم الذي جذبته اليه لأن الثاني اعطى الاول ما استلذ سماعه، ولو قال له غير ما قال لانصرف عنه وما أصغى.

أخي القارئ لنتصارح.. أنت وأنا...  
إن سلسلة مقالات سبقت هذا المقال على هذه النافذة وكانت خلاصة خبرة عمر لمستثمرين مجريين - هم قبل كل شيء مخلصين - لا تبتعد عن جو الفكرة الرئيسية لحديثنا هذا.

أنا اعترف وأقر وأصر . أنا ادعوك الى الاعتراف والاقرار والاصرار معي على كون المسألة اخلاقية قبل كل شيء آخر. لا تساوي الذهب بالنحاس، فالون شاسع بين المعدنين وقيمة الواحد لا تقارن بقيمة الآخر.

أبطال نستوطن السوق. برابرة يعبرون فيه. ايضا في هذه خلاصة سنوات من الجد والسعي والبحث والمقارنة والاستخلاص . هي ايضا تستحق الكثير من التبصر والتقدير لتضمنها جملة من الحقائق ومن الثوابت ومن العبر.

يتبع

## (2) العيش عند سفح البركان

لا شك في كونك - **أخي القارئ** - قد أنبتت في نفسك أملا وغذيته شهورا - كما حالة الكثيرين غيرك ممن تعرفوا على هذا السوق فاشتد هيامهم به - . الأمل هذا مغرٍ، فهو يدغدغ أحاسيس الأنا، ويوسوس لكل من الوافدين بإمكانية الظفر بمهنة جديدة تدرّ من الأرباح ما يكفي مؤونة أو ما يزيد.

### أخي القارئ.

إن طموحك المشروع هذا يمكن ان يتحوّل الى واقع، شرط أن تكون لها...  
إن طموحك هذا سيكون بعيدا عن التحقق، بل مستحيل البلوغ، إن كانت شروط هذا العمل لا تماشي قدراتك الفكرية أو النفسية أو المادية...

طويل هو الصف الذي يجب أن تقف فيه سعيا الى الهدف. منذ برهة كنت في مؤخرة الواقفين وها أنت الآن وسط الصف الطويل ، لأن الوافدين وراءك أكثر...

ضيق هو الباب الأيسر المذهب الذي يستقبل كل من سمحت له مؤهلاته اجتياز اختبار التحمل والثبات. قلة هم السعداء الذين يدخلون هذا الباب...

واسع هو الباب الحديدي الأيمن الذي يخرج منه كل من اقتنع، بعد عناء، أنه في المكان الخطأ والزمان الخطأ بعد اتخاذه القرار الخطأ...

راقب جيدا كل الذين يقفون أمامك. إنهم يريدون ما تريد ويسعون الى ما تسعى.. بعضهم ينال مبتغاه، وكثرتهم يخرج مقتنعا أو مكرها، إذ لا مجال للمعادنة أو المخادعة أو الغرور في هذا المكان.

### أخي القارئ.

إن اولئك الذين يدخلون في الباب المذهب ، ( وهو الباب الذي تتمنى ولوجه انت ) ، إن هؤلاء لعارفين إنهم سيعيشون عند سفح البركان، ولجاهزين في كل لحظة للتعامل مع غضبه بالوسيلة الملائمة.

إنهم يدركون نسبة الخطر، ويعرفون أن الهول آت يوما، والغضب باد في ساعة ليل، أو في ساعة نهار. إنهم أبطال حقيقيون، شجعان أقحاح، يعشقون المواجهة ويعرفون مواضع الكرّ ومواضع الفرّ.

### أخي القارئ.

لا تتردد في الإنسحاب إن لم تأنس في نفسك قدرة. ولا تتردد في الصمود إن سمعت صوتا داخليا يهتف لك أن ابق. وحده صوتك الداخلي يحسن تقييم الأمور، فاصغ له.

الأزمة المالية الأخيرة كانت اقسى مما تصور خبيراً أو مستثمراً أو مسؤولاً من الكبار الكبار. رمت سهامها بكل الإتجاهات فأصابت الكثيرين وما استثنيت إلا القليلين. أعرف جملة من العتاق الذين كانوا يدركون أن ثورة البركان آتية لا محال. إصابتهم كانت غير بليغة، وها هم يخرجون من الرماد، وينفضون عن أكتافهم غبار أيام عجاف.

### أخي القارئ.

بتنا نستلذ العيش عند سفح البركان. نحترم قوته وجبروته. نتعلم منه الكثير الكثير. لا ننكر عليه ما يحتكر من مزايا، وما يكتنز من خفايا. لا نتجاهل الإنذار المبكر، فننذرك ونعتز... نحد من خسارتنا إذا هبت ريحُه في وجهنا، ونستغلها لصالحنا إذا هبت ريحنا في وجهه. نحن لا ندفن رؤوسنا في الرمال غير أبهين بمؤخرتنا عارية بادية للعيان...

إعلم أخي القارئ أن البركان جبارٌ عنيد. فنّ العيش عند سفحه لا تمتلكه الكثرة. له مخاطره، لكن نكهته الخاصة أيضاً، يستلذها البعض - **نستلذها نحن** - فلا نطبق عنه ابتعاداً. نستلذها الى حد استشعار الاشتياق في العطل.

نستلذ الحياة عند سفح البركان، لأننا لها.

**أخي القارئ!**

**جاورنا!**

**إن كنت لها!**

## تاجر الاسهم آخذ من كل علم بطرف

أسئلة طالما سمعناها من الراغبين في الانخراط في هذا السلك ، او من المتشوقين الى ممارسة تجارة طالما حيرت الكثيرين بتعقيداتها ، واستهوت الالاف ممن يملكون الثروات وممن لا يملكون شيئا منها

ماذا يجب على العامل في مجال البورصة ان يدرس ؟  
ما هي المواد الاكاديمية التي تفيده في عمله ؟  
أية شهادة يتوجب عليه ان يحصل ؟

وجوابنا على مثل هذه الاسئلة سنورده استنادا الى خبرتنا في هذا الحقل آملين الافادة بما قدره الله لنا من قدرة علم السياسة ، علم الاجتماع ، علم النفس ، الى شيء من الفلسفة ، هي المواد التي لا بد للمضارب في البورصة ان يدرسها ويمتلك الكثير من خفاياها ليستطيع فهم ما يجري في هذا المكان ولينجح في العبور بسلام بين آلاف الفخوخ التي تنتظره في عمله اليومي .

ان من درس علم التجارة او علم ادارة الشركات والبنوك ، لا شأن له البتة في علم البورصة كما لا قدرة له على فهم ما يجري بين جدرانها وعلى شاشات اجهزتها الالكترونية . ان حامل الدكتوراه في التجارة قد يحقق نجاحا بارعا في ادارة شركته ان كان حذقا شديد الذكاء والحيلة .

هو يستطيع بسهولة ان يقدر ما توفره الالات من مدخول او ما تحتاجه الاسواق من انتاج . هو يستطيع ان يجد حلولا ناجعة للمضاربة التي تهدد منتجاته في سوق الاستهلاك . لكن رايه في تطور سهم شركته ليس من الاهمية بشيء . وهو قلما استطاع ان يؤثر على سعر السهم في البورصة . اذ وحدها البورصة

ومنطقها الخاص المحكوم بعوامل غالبا ما تكون غريبة هي التي تستطيع التحكم بالدفعة وتوجيهها كما تراه مناسباً.

وعلى المضارب ان يلم بفهم تطور سعر سهم شركة ما من الوجة التقنية ، وينكب على دراسته اكثر من المامه او دراسته لصادفي ارباحها او مدخولها او ميزانيتها السنوية . فهذه الاخيرة لا يجب ان تشكل بالنسبة له مركز الثقل في اصدار احكامه.

مهمة المضارب تقارب الى حد كبير مهمة القاضي . فهذا الاخير لم يكن شاهدا على وقوع الجريمة ، وليس بخبير سلاح . لكنه يستمع الى اقوال الشهود ويتلقى تقارير الخبراء ثم يصدر حكمه . المضارب ليس اختصاصيا في الالكترونيات او الطيران او النفط كما وليس عالما بخفايا اجهزة الكمبيوتر او السيارات او الكيمياء ولا يطلب منه ان يكون كذلك . لكنه يتلقى التقارير من هؤلاء الاختصاصيين في كل من هذه المجالات ، يلقي نظرة عليها ونظرة على السياسة الدولية وعلى تطور اسعار الفائدة ثم يصدر حكمه على السهم شراء او بيعا . انه كما يقول الفرنسيون " **الآخذ من كل علم بطرف** " . ان كل ما قرأه " **عبودي** " وكل ما درسه ، وسمع به ، ورآه ، وعائشه ، يفيد " **عبدالله** " في عمله كمضارب .

## البورصة والسياسة

" هاده المقالة كتبها الأستاذ وديع مراد "

من المتعارف عليه ان المستجدات السياسية والتطورات المفاجئة او المرتقبة تؤثر تأثيرا مباشرا في تطور الأسواق وتقلب اسعار الأسهم . ولكن الأمر الذي قد يبدو مستغربا بالنسبة لبعض المتعاطين بهذا الشأن ولاسيما المبتدئين منهم ، هو ان هذا المبدأ قد يعكس أحيانا فتلمي البورصة على السياسة ارادتها ويبدو السياسيون في أكثر البلدان تقدما رهنا لمزاجيتها او لمنطقها

لعل أحدث مثل يشهد على ما تقدم هو ما جرى لأسهم شركة " **التلكوم** " الألمانية في المدة الأخيرة. فقد فقدت هذه الأسهم 90 بالمئة من قيمتها اذ تراجع سهمها

من أكثر من 110 يورو الى ما يقارب 8 يورو فقط . 'حملت المسؤولية حقا أو ظلما لرئيس الشركة " رون سوممر "

ووقف ثلاثة ملايين مساهم من صغار المدخرين غاضبين أمام الحقيقة المرة ، لكونهم فقدوا كل مدخراتهم فطالبوا علنا وبقوة باقالة " سوممر " . ولكن المستشار الألماني " غارهارد شرودر " وقف بقوة الى جانبه ورفض تحميله مسؤولية ما جرى .

الآن تقف ألمانيا على أبواب الانتخابات البرلمانية ويبدو أن ثلاثة ملايين ناخب خسروا أموالهم في أسهم التلكوم لا بد أن يحسب لهم حسابا كبيرا . فالمعارضة تبدو مستعدة لاستغلال الوضع وصغار المساهمين هم في الأصل من ناخبي الحزب الاشتراكي الحاكم الذي يشدد الضغط عليه الى حد جعله يلجح الى استعادته باقالة " رون سوممر " واستبداله برئيس شركة " دايمر كرايزلر " صاحب الصيت الحسن الذي قد يهدئ خواطر الغاضبين ويعيد لهم الأمل بإمكانية ترميم ما تهدم وتعويض ما 'خسر

وهكذا فلا 'يستبعد أبدا أن يكون سهم " التلكوم " هو الناخب الأول والأقوى في الانتخابات الألمانية القادمة

## أدب التشوف والكشف ، أو فن اتخاذ القرار

### التجارة شطارة!

قبل تعريف التجارة ، أما وجب تحديد الشطارة ؟

الشطارة نبالة ، أم نذالة ؟

الشطارة تشوف وكشف ، وكل ما سوى ذلك فانتهازية وحقارة!

التشوف والكشف يفرض أن يكونا أشرف آداب التجارة على الإطلاق ، لأن كل نتيجة متحققة ، سلبية كانت أم إيجابية ، إنما هي بلوغ لرسم تم تخطيطه ، وخالصة لتدبير تم اعتماده

.

التشوف والكشف يُفرض أن يحملا أبعاد كل حقيقة ، وأن يكشف كل مستور ، وأن يبلغا بمن نجح في إدراك مرماهما مبلغا هو الى نواة الامور لأدنى بل الى الرؤيا لأقرب.

إن كل من امتلك أدب التشوف والكشف ، إنما هو قد امتلك أدبا مجرد التجارة ( وبخاصة تجارة سوق المال ) عن مفاهيم خاطئة التصقت بها في عصرنا التصاقا جعلها الى الانتهازية والشعوذة أقرب منها إلى الذكاء الصافي والفهم النقي والبلوغ الفكري الصادق.

إن كل من امتلك أدب التشوف والكشف ، إنما هو قد اختبر بعد معاناة ، وأوقن بعد شك ، وأدرك بعد اختبار ، أن التجارة ( وبخاصة تجارة سوق المال ) ليست شطارة ، وليست لباقة ، وليست لعبا على الحبال ، كما يحلو للبعض ان يصورها. التجارة ليست شطارة ، ولو أن الشطارة النبيلة المهدبة الايجابية الراقية الشريفة هي خيط من خيوط مكونة لنسيج شخصية كل من عمل في التجارة.

التجارة في سوق المال تشوف أبعاد ، وكشف أسرار ، وسير أغوار ، وبعد رؤى. التجارة في سوق المال سياسة وسلوك وتدبير . التجارة في سوق المال تشوف وتكشف. التجارة في سوق المال خطة طريق. نعم ، هي خطة طريق!!

التجارة في سوق المال فنّ.

هو فن اتخاذ القرار.

هنيئا لمن بلغ فن اتخاذ القرار.

اذ به ، وبه فقط ، بلوغ المراد!

## بع في أيار والزم الدار

"هاده المقالة كتبها الأستاذ وديع مراد"

نحن الآن في ايار ، على أبواب الصيف المنذر بالركود او المبشر بما يثلج القلب فنخرج من حالة اللاتقة والحيرة التي لازمت الاسواق منذ فترة غير وجيزة ، ولا زالت . مثل قديم يتناقله اهل البورصة ، مفاده : " **بع في ايار وابحث لك عن تسلية** ما " لعل هذه التسلية توفر عليك خسارة لا بد لاشهر الصيف الحارة ان تكون حبلى بها .

يعود هذا الاعتقاد الى كون مؤشر " **الستاندارد اند بور** " في اميركا وفي الفترة الزمنية بين **1942** و **2002** قد حقق فقط **0.90%** من ربحه في الاشهر ما بين مايو وسبتمبر ، بينما نراه حقق **8.40%** منها بين الاشهر اكتوبر وابريل .

ان السنوات الثلاث الماضية كانت افضل ما ينطبق عليه هذا المثل . اذ انها عرفت في فترة الصيف وبالتتالي خسارة مقدارها : **1.1%** و **16.9%** و **24.30%** . هذه السنوات عرفت الكثير من الكوارث ليس أقلها أحداث الحادي عشر من ايلول ، او فضائح التزوير في الشركات الاميركية المشهورة . كل هذا ادخل المستثمرين في حالة من عدم الثقة ، والتشكك ، مما جعلهم يأنون بأموالهم عن الاستثمار في الاسهم ، مما عاد بالفائدة على السندات الحكومية والذهب .

هذا عن فترة الصيف ، فماذا عن الشتاء في هذه السنوات ؟ شتاء العام **2000** عرف تراجعاً بمقدار **13.02%** ، اما العام **2001** فتحسن بمقدار **3.5%** ، بينما تقدم العام **2002** بنسبة **12.6%**

**ماذا عن هذه السنة ؟ وكيف يجب ان ننظر اليها ؟ وماذا يجب ان ننتظر منها ؟**

هنا لا بد من الترحيح لا الجزم . منذ العام **1942** وحتى اليوم لم يسبق للاسواق ان عرفت ثلاث سنوات متتالية كان صيفها في خسارة متتالية . لذلك نذهب الى التقدير بان هذه السنة ، فيما لو كان صيفها ضعيفا ، فهو سيكون الصيف الرابع على التوالي ، وهو ما سنسمح لانفسنا باستبعاد حصوله ، ليس جزماً ، وانما تقديراً .

ان من يأخذ هذا التحليل بعين الاعتبار ، لا بد ان يبقى هذا الصيف ملتزماً بالسوق لعل هذه السنة تكون سنة .

## الفائدة تنخفض الدولار يرتفع

" هاده المقالة كتبها الأستاذ وديع مراد "

الفائدة على الدولار تتراجع الدولار يرتفع .

**اي درس يجب ان نتعلم من هذا ؟**

تخفيض الفائدة على الدولار لم تكن هي المفاجأة . ذلك ان الحديث عن هذا الامر يجري منذ فترة غير قصيرة ، بحيث ان هذا القرار بات مؤكدا ومنتظرا من قبل كل المعنيين . الشيء الذي لم يكن معروفا بعد ، هو النسبة التي سيعمد اليها غرينسبن الى اعتمادها في تخفيض الفائدة

من الناحية المنطقية . وكما توحى به طبيعة الامور ، فان تخفيض الفائدة على عملة ما ، لا بد ان تعني ان عملة هذا البلد قد تراجعت قيمتها لسبب بسيط الا وهو ، ان قلة من المستثمرين سيعمدون الى اعتماد هذه العملة لندرة العائد منها . ومن الطبيعي ايضا ان العملة المنافسة لهذه العملة المذكورة ، والتي بقيت الفائدة عليها دون تغيير - وهي اليورو في مثلنا - لا بد لها ان تتحسن قيمتها لان عددا متزايدا من الناس سيعمدون الى شرائها طمعا بفائدة متزايدة عليها . واليوم يحصل بالتمام عكس ما توحى به هذه التحاليل الذكية . الدولار تخفض عليه الفائدة فيشتد . اليورو تبقى فائدته على حالها ، يتراجع .

**ما السبب في ذلك ؟**

السبب جد بسيط وهو ايضا يندمج مع طبيعة الامور اندماجا منطقيا . ان المستثمرين لا يخافون في الوقت الحاضر من وقوع الاقتصاد الاميركي في الانكماش . الين غرينسبن صرح مرارا بهذا الامر . وبدا مطمئنا فيما يخص ذلك . لذلك يستبشر المستثمرون ويعولون كثيرا على نهوض الاقتصاد الاميركي . بينما يتسرب الخوف شيئا فشيئا الى مستقبل الاقتصاد الاوروبي . لا بد ان يواجه فترة من الركود الاقتصادي لا بد ان يزيد ارتفاع اليورو سوءا . هذا هو الواضح الان . هناك اطمئنان اكبر الى الاقتصاد الاميركي . وهناك ثقة متنامية به .

### الى متى سيدوم هذا الاتجاه ؟

هذا ما نجهله في الوقت الراهن ولا بد ان يتكشف قريبا . قد ينقلب الاتجاه فجأة وبشكل لم يتوقعه احد . كما حصل منذ فترة بالنسبة لارتفاع اليورو وتراجع الدولار.

على المدى البعيد لا نستبعد ، كما توحى به الامور الان ، ان يستعيد الدولار مجده الذي اكتسبه بين العامين **1995/2002** . لان النمو في الاقتصاد الاميركي ان ارتفع فلا بد ان يقارب ارتفاعه النسبة التي كان عليها في السنوات العشر السابقة ، وهي ال **3%** . بينما ان ارتفع النمو الاقتصادي الاوروبي بمثل ذلك فهو لن يتجاوز ال **1** او ال **1.5%** لان النسبة للسنوات العشر السابقة لم تتعدى هذا الحد

### ماذا يعني كل هذا للمستثمر الذي يريد ان ينظر الى امد متوسط وبعيد ؟

يعني ان يتوجه الى اسهم تعتمد على دولار قوي لترتفع . وهنا نسمي اسهم السيارات . وبشكل خاص دايمر كرايزلر ، وبورش . كلاهما موجودان الان في اخفض مستوى بلغاه منذ فترة غير وجيزة . وكلاهما لا بد ان يربحا من تحسن الدولار رغم المشاكل التي تواجهها صناعة السيارات العالمية .

## رؤية في الاسواق

" هاده المقالة كتبها الأستاذ وديع مراد "

في نهاية التسعينيات ، يوم كان الجميع يهمل لارتفاع اسواق الاسهم الجنوني . يوم كان الكثيرون يشترون اسهما ولو بواسطة قروض منخفضة الفائدة . يوم كان المحللون الاقتصاديون يبشرون بان الداوجونز لا بد ان يدق عتبة العشرين الف نقطة . يومها كان رولاند لويشل يحذر . كان يحذر من فقاع الصابون . وبواقعية تامة . وهذا ما حصل بالفعل

اليوم كيف ينظر " رولاند لويشل " الى مستقبل الوضع والى حاضره . هو يعتقد ان السباق الذي عشناه من آب وحتى تشرين الاول من هذا العام . وصل الى نهايته

كما يرى ان العودة الى اسفل السلم باتت مؤكدة وقريبة ولا مهرب منها . في تقديره اننا نقف امام عرض بيع نهائي للاسهم وبابخس الاثمان . وعندما يتم هذا نكون قد وصلنا الى عتبة السباق الجديد الى أعلى

اما على المدى البعيد فهو يرى ان التراجع في اسواق البورصة العالمية سيدوم فترة لن تقل باية حال عن السنوات العشر . ذلك ان اعادة التطبيع في عالم البورصة يحتاج الى وقته

برأيه ان العالم يقف امام مخاطر ازمة اقتصادية عالمية . هي موجودة حاليا . ولكن كي تظهر بشكلها المفزع فهي تحتاج الى انفجار فقاعة العقارات في اميركا او في بريطانيا . واذ ذاك يكون الانهيار . وستتبع اوروبا اميركا في نفق الكساد المعتم والطويل .

لكل ذلك يوصي " لويشل " برفع نسبة النقد في حافظة الاسهم الى **75%** . من هذه النسبة يوصي بايداع ال **70%** يورو و **30%** دولار . اما حصة الاسهم فيرى الا تتجاوز ال **30%** . ولا يجب ان ننسى اضافة عدة كيلوات من الذهب الى الحافظة . اذ ان البنوك المركزية الكبرى لا بد ان تتوقف في وقت ما عن بيع الذهب لا لسبب سوى لانها لم تعد تملك منه شيئا

الصين ستقف امام مشكلة توظيف احتياطياتها النقدية . الين لا رغبة لهم باقتنائه . الدولار في خطر . اليورو يتقلب . فقط الذهب هو الملاذ الاكيد بالنسبة لهم .

فلن يكون امامهم سوى السعي بكل الوسائل لاعادته الى امبراطوريتهم . اذا وندمنى جميعا الا يحصل هذا . ففي خلال سنتين من الزمن سيقف اثنان امام عتبة الرقم **4500** ، الداو جونز ، واونصة الذهب الصافي

## حول عمليات ما يسمى بال " كاري ترايد " وتأثيراتها

لم يعد خفيا ان من الأسباب المؤثرة في تراجع اسواق الاسهم العالمية هي عمليات التنازل عن عقود القروض المستدانة بالعملات المنخفضة الفائدة - كالين الياباني - والمعروفة بال كاري ترايد.

بموجب قواعد ال " كاري ترايد " فقد أقدم كبار المضاربين على الاستدانة بعملة تتدنى فائدتها الى ما دون ال 1% ليشتروا بهذه المبالغ أسهما وسندات حيثما وجدوا حظا متوفرا على مستوى السوق العالمي. هذا الامر يجلب فقط ربحا طالما ان:

-الاصول المشتراة تستمر بالارتفاع

أو

-ان الين لا ترتفع قيمته تجاه بقية العملات.

في الظروف الراهنة العاملان هذان يتغيران ، ولهذا تتم اعادة المبالغ المستدانة بعد بيع ما كان قد تم شراؤه بها.

ولأعطاء المزيد من الايضاحات ثمة ارقام تتكلم:

الاستثمارات ( من منظور ياباني ) المودعة بعملات اجنبية اعتمادا على قروض بالين الياباني تراجعت من 38 مليار في اكتوبر 2007 الى 30 مليارا في اكتوبر 2008.

المنظمة الاميركية الحكومية CFTC أعلنت مؤخرا انه لم تعد هناك اية عقود " شورت " فعلية على ال " ين فيوتشر " تعود الى المضاربين الكبار ( ما قد يعني ان هؤلاء يبيعون الين ويوظفون ما يبيعونه في عملات أخرى ) - ولكن الظاهرة تعني في الحقيقة تمركز في الين الياباني ( اي ان هؤلاء يشترون الين ولكي يشتروه تراهم يبيعون العملات الأخرى ).

ان هذه الارقام والمعطيات تبرهن على ان ظاهرة إعادة ال قروض بالين الى مصدرها ( ال كاري ترايد ) لم تبلغ خاتمتها بعد . هذا يعني ايضا انه من هذه الزاوية لم تصدر بعد صفارة الأمان بالنسبة للبورصات العالمية.

## المارجن بين ال 50 وال 130 دولار ! رُبّ ضارة نافعة . ؟

30.12.2003

عندما تبلّغت خبر ارتفاع المارجن من الخمسين دولارا الى المئة دولار على العقد الواحد في الحسابات المصغرة ، أحسست أول ما أحسست بالامتعاض ، وراودني شعور بأن حدثا سيئا قد استجد وهو لا بد أن يحمل معه عواقب سلبية .

ومضى يوم أو يومان كان لي خلالهما ان أعيد قراءة الحدث هذا قراءة موضوعية تحليلية هادئة ، وأن أعيد تقييم نتائجه ، وما قد يترتب عليه ، تقييما علميا واعيا راشدا ، مبنيا على الارقام والثوابت ، فتبين لي بما لا يقبل الشك أن للحدث ايجابية لا تقل عن سلبيته بل هي تفوقها بكثير.

عدت الى الاشهر الاربعة السابقة ، وتفحصت أوضاع الذين اشتركوا معنا في التداول بحسابات مصغرة ، ودققت النظر في ما مرّ عليهم في تعاملهم فكانت لي القناعة بان رفع المارجن بهذه النسبة إنما جاء ليقدم توجهاتهم من حيث لا يدرون.

عند دخول متعامل جديد مبتدئ معنا في حساب مصغر ، كان يطلب منا النصح ، وكنا لا نبخل عليه به ، فنقول : **لك عندنا نصيحتان . اختر واحدة منهما ، واعمل بموجبها ، بحسب ما يوحى لك به قلبك وعقلك .**

**النصيحة الاولى تقول :** اعقد في اليوم الواحد صفقات كثيرة ، ولتكن كل صفقة مكونة من عقود كثيرة بقدر ما يتحمل حسابك ، فالخوف للجبان ، والربح هنا للشجعان . وان عملت هكذا يكون العائد الذي يجنيه البروكر عائدا دسما وربحه ربحا وفيرا . نصيحتنا هذه هي اذن لنا وليست لك .

**النصيحة الثانية تقول :** لا تكثر من صفقاتك في بداية أمرك . ولا تكثر من عقودك في الصفقة الواحدة . بحيث ان حسابك المكون من الف او الفين من الدولارات يكون

كفيلا بالصمود معك مدة شهرين او ثلاثة تتعلم خلالها كل ما يجب ان تتعلمه ،

وتخبر فيها كل ما يجب أن تخبره من خفايا السوق وأسراره . نصيحتنا هذه هي  
إذن  
لك وليست لنا .

كنا نعطي النصيحة ، ونأمل أن يعمل المبتدئ هذا بما يفيد .  
**فما الذي كان يستجد ؟**

ان نسبة ثمانين بالمئة من المبتدئين بحسابات تتراوح بين ال 300 وال 500 دولار كانوا يبدأون صفقتهم الاولى بخمسة أو ثمانية عقود . طبعا الامر مغر . هو يحق له

ذلك . المارجن يبلغ للعقد الواحد 50 دولارا فقط . وكان لا يمر يوم أو يومان حتى يتصل المتعامل المبتدئ مجددا طالبا المساعدة لتحويل مبلغ جديد الى حسابه . وبعد .

التحويل الجديد بعضهم من اتعظ من التجربة الاولى وانتصح بما نصحنا . والبعض الآخر علقت الحفرة بدولاب سيارته ولازمته .

ان نسبة العشرين بالمئة المتبقية كان أصحابها يلتزمون بما وجهناهم اليه فيكتفون بصفقات مكونة من عقد واحد او عقدين ، ويتعاملون مع السوق بحيلة المجرب المكار .

هؤلاء وصلوا وهم لم يلاقوا صعوبة في وصولهم . بعضهم من رفع قيمة حسابه المصغر وما زال يؤثر العمل به . وبعضهم من حوله الى حساب عادي وأكمل طريقه بأمان .

ان نحن عدنا الى هذه الحقيقة الدامغة يتكشف لنا الوجه الايجابي الذي ينطوي عليه قرار رفع نسبة المارجن بالنسبة للمتعامل المبتدئ بشكل لا يقبل الشك ولا النقاش

. ان هذا الرفع جاء ليثني المتعامل بحساب صغير ، بل ليرغمه ، على إجراء صفقات مكونة من عقود قليلة ، فيتمكن بذلك من الصمود فترة تسمح له بالتعلم والتدرب ،

ويخرج من هذه الفترة التدريبية ليزيد حسابه ، وبالتالي عقود اذ يكون قد صار قادرا على مواجهة المفاجآت غير المحسوبة .

ان من كان يعمل بحساب مكون من الف دولار ويشترى فيها خمسة عشر عقدا كان يخسر ثلاثمئة نقطة ان تراجع السوق عشرين نقطة - وهذا قد يحصل في اية لحظة . - اما من يعمل بمثل هذا الحساب اليوم فهو ان اشترى بنفس المنهجية

المتهورة خمسة عقود فهو لن يخسر أكثر من مئة نقطة ان تراجع السوق عشرين نقطة .

وهكذا سيكون حظه بالعودة الى الربح اكثر بكثير من حظه في حالة المارجن المكون من خمسين دولارا للعقد الواحد.

رفع المارجن من خمسين الى ما بين مئة ومئة وثمانين دولارا هو قرار يحمل في طياته إيجابيات لا بد ان يقطف ثمارها المتعامل بحساب مصغر من حيث يدري أو لا يدري . وسيستلذ طعم هذه الثمار إن هو دقق النظر في الامر وأمعن في تحليله ، قبل التسرع بالحكم عليه .

رفع المارجن من خمسين الى ما بين مئة ومئة وثمانين دولارا هو السور الذي سيحمي الطفل من الاسراف في الابتعاد في مخاطر المجهول ، حتى إن أنس في نفسه قوة ،

تحرّر منه وخرج الى حيث لا أسوار سوى سور العقل والتجربة والخبرة.

وهكذا يمكننا ان نردد معا وبكل ثقة وإصرار : **رُبّ ضارّة نافعة.**

### حديث الاسبوع الاحد 04.10.03

ولا تظنن يا قارئ الكريم ان صديقي قد اقتنع بما قلت له ، او سلّم بصوابية ما وجهته اليه في حديث الاحد الفائت . لقد عاودته الفكرة هذا الاحد فتعمّد لقياي وبادر باتهامي بالانانية وقلة العناية بمصالح أصدقائي.

**قال :** أنت لي صديق ، وأنا لك صديق . أنت لي مُحب ، وأنا لك محب . هي رفقة عمر يا وليد . أما تذكر أيام الدراسة في بيروت ؟ أنسيت أيام الجامعة في باريس ؟ ألا تحنّ الى أيام كان لنا حلاوة في مرارتها ، وهناء في صعوبتها ؟

ادركت مرمى صديقي فما أجبت .  
أغاظه صمتي وفسره تجاهلا .

**قال :** ما خلت يوما ان النجاح في الحياة العملية سيعمي بصرك ويشوه بصيرتك ، فينسيك من صدقك القول والفعل ، ويصرفك عن الالتفات الى من أحببت ، الى

**الانكباب على عملاتك تناجيها في سرّك وتناجيهها في علنك .**

أدركت أن صديقي يعمد الى استشارتي ، لعله ينجح في استراتيجي لحديث الاحد  
الفائت فيكون حظه اليوم أفضل مما كان عليه بالامس .

رقّ قلبي لرفيق الشباب فدخلت معه صالة العملات وبادرتة بالسؤال : **كم تريد ان  
ترصد من المال لهذه التجارة التي سلبت عقلك وحرمت أجفانك النوم؟**  
**قال : ثلاثين الفا ، وفرتها من عملي . اريد ان أضاعفها . وانت ستساعدني على  
ذلك .**

**قلت : لن أساعد من هو أحبّ الى نفسي ، وأقرب الى قلبي . ألا ترى انه من  
الافضل أن تتدرب بحساب مصغر ؟**  
**قال : أوتريدني ان أتلهي بلعبة أطفال ؟ وهل من كان وليدّ صاحبه يبدأ بحساب  
مصغر . انت لن ترتضي لي ذلك .**  
تمالكت نفسي . أدركت ان صاحبي يسارع الخطى نحو الهاوية .  
**قلت : وبكم عقد تريد ان تعمل ؟**

**قال : تعطيني استشارة اكيدة . أدخل السوق بكل ثقلي . أشتري ، أو أبيع خمسة  
عشر عقدا ، أو ربما عشرين . اترك الربح يجري . أجاريه . أرقبه . وان بلغ  
الخمسين نقطة ، أو زاد عنها بقليل ، تراني قد أفقلت الصفقة . 20 عقدا 50 .  
نقطة بالعقد . حساب بسيط . 1000 نقطة ربحا . 10.000 دولار بصفقة واحدة .  
تلزمني ثلاث صفقات من هذا النوع ، وها أنذا قد ضاعفت رأسمالي .**

كظمت غيظي ، ولكنني ما استطعت كتمان سؤال ، كادت كلماته تحرق مني  
الشفقتين .

**قلت : وماذا لو سار السوق عكسك عوض ان يسير معك .**

**قال : عكسي ؟ كيف يكون ذلك ؟ ألم تعطيني استشارة أكيدة ؟ أليس ربحها  
مضمون ؟**

**قلت : أو عهدتني نبيا ؟ أم قارئاً في الغيب ؟ مضمون ؟ كيف يكون ذلك ؟ أيعقل أن  
أسمع مثل هذا ؟**

لا يا صديقي . ليس في البورصة من مضمون .

هذا عالم كل شيء فيه ممكن ، وكل شيء مستحيل . يتطلب العمل هنا ذكاء ، ويتطلب حنكة ، ولكنه يتطلب ايضا دراية والتزاما ادبيا بقواعد ، ان حدث عنها قادتك قدماك الى التهلكة .

سافتح لك حسابا يا صديقي ب30 الفا من الدولارات . ستعمل في الشهر الاول بعقد واحد فقط . لن اعطيك اية استشارة بل ، انك ستتع توحيات الترايدر الذي يأخذ بيد المشتركين معنا . ستنفذ كل ما يمليه عليك . تشتري ان قال اشتر . تبيع ان قال بع . لا تطرح عليه الأسئلة . لن يجد الوقت الكافي لاجابتك . اطرح الاسئلة على نفسك . سألها وأجبها . حلل الصفقات واحدة واحدة . كن متنبها للطريقة التي يحدد فيها الترايدر الستوب والهدف . راقب الرسم البياني مراقبة العالم . حاول ان تجد لنفسك دربا وسط هذه الغابة الملتفة اشجارها . سلني من حين لحين . لن أبخل عليك بنصح أو تحليل . ستخسر وستربح . لتكن خساراتك دروسا لك وعبرا . وليكن ربحك تعويضا لخساراتك لا غرورا في نفسك . ميز بين ما ربحته بذكائك أو دهائك ، وبين ما ربحته بحظك . إفرح للربح الأول ، ولا تلتفت الى الثاني . ربح الحظ ليس هو المقصد ولا الهدف . ربح الحظ للحظ ، لا بد أن تقابله خسارة حظ ، وستكون للحظ أيضا .

بعد شهرين أو ثلاثة ، زد عقودك . لا تجعلها عشرين . بل اثنين فقط . واعمل سنة على هذا الاساس ، بعد مرور سنة ، سنتحدث ، وسنحلل ، وستصغي إلي من جديد . وسنرى ان كان من المناسب ان تعمل بثلاث عقود .

وخيم على كلينا صمت ثقيل . صمت صديقي كان صمت طفل فلاح في إقناع والده بضرورة أن يقدم له هدية في عيد ميلاده العاشر .

وصمتي ! كان صمت الخائف على خطر قد يهدد مصير صديق ان هو أخطأ الحساب.

## التحليل التقني والتحليل الموضوعي للاسهم

يعتمد التحليل التقني لسهم او لتحركات سوق من الاسواق على ال " **غرافيك** " او " **الرسم** " الذي يخطه هذا السهم او تخطه هذه السوق خلال تحركاتها اليومية او الاسبوعية او الشهرية ..

واليوم اذ تحول هذا التحليل كليا الى الاعتماد على أجهزة الكمبيوتر فقد تطورت اساليبه وتشعبت وكثرت المذاهب والمدارس والنظريات بحيث صار يصعب على كل مبتدئ ان يميز بينها او يختار ما يناسب عمله او منهجه .

هذه الاساليب والفنون سنعود اليها في تحليل لاحق لتبسيط بعضا من طرقها وسنكتفي اليوم بمقارنة سريعة بينها وبين التحليل الموضوعي الذي يركز على البيانات الاقتصادية الصادرة عن شركة معينة والتي توضح مستويات الربح او الخسارة كما تشير الى التطلعات المستقبلية والتقديرية المتعلقة بها .

ومن المعروف ان التحليل التقني ينظر اليه من قبل الكثيرين من المحللين الموضوعيين او علماء الاقتصاد بعين الشك وعدم الثقة . فهم يعتبرون هذه الطريقة قائمة على الصدفة وغير مرتكزة على اسس علمية واضحة . رغم ذلك فقد اكتسب هذا المذهب في الفترة الاخيرة الكثيرين من المؤيدين الذين اعتمدوا عليه في عملهم دون التحليل الموضوعي . والسبب في ذلك انما يعود الى فشل التحليل الموضوعي في توقع التراجعات الحادة التي منيت بها اسواق الاسهم العالمية في الفترة الاخيرة ، كما يعود الى عمليات التزوير التي اكتشفت مؤخرا في دفاتر العديد من الشركات العالمية الكبرى من امثال " **انرون** ، **وورلدكوم** ، **تايم وورنر** . " اذ اية قيمة او اية مصداقية تبقى لتحليل مرتكز على دفاتر حسابات شركة من الشركات اذا كانت هذه الشركة قد زورت دفاترها وعبثت في ارقامها ؟

ومحللو الكثيرين من البنوك ليسوا كذلك بمعزل عن الاتهام فهم لا يتورعون عن التصريح في العلن بغير ما يعتمدونه هم في تحليلاتهم المصرفية الخاصة . فقد ينصحون بشراء سهم ما ثم يعمدون فورا الى بيعه مستغلين تحسن السهم نتيجة اقبال المستثمرين عليه .

بالإضافة الى ذلك فان المضاربين الذين يعتمدون على الصفقات السريعة في اعمالهم لا يمكن لهم الا ان يعتمدوا على التحليل التقني وحده .

فحسابات الشركة لا تعني بالنسبة لهم الشيء الكثير بل ما يعينهم هي تلك التحركات المؤية السريعة التي تحمل لهم الجديد ربحا او خسارة .

ولا يعتقدن احد ان التحليل التقني علم بسيط يكتسبه المرء دونما جهد او عناء . ولا يعتقدن احد ان تعلم هذا العلم امر كاف للشروع في الاعتماد عليه في عملية البيع او الشراء . ذلك ان هذا الفن انما يعتمد على الخبرة اعتماده على المعرفة ، والخبرة تعني ان تمارس العمل فعلا .

وان تمارس العمل يعني ان تكون مستعدا للمخاطرة بمبالغ مالية غير قليلة لكي تتمكن من اكتساب الخبرة اللازمة . ذلك ان الخسارة امر مكتوب على كل مبتدئ في هذا العمل وعليه ان يتقبلها كجزء لا مفر منه وكمرحلة لا بد منها ان هو شاء سلوك هذا الطريق .

## تجارة لا مضاربة

أصفحة جديدة تعنى بشؤون البورصة ؟

أبهذه الظروف الصعبة ؟

أليست هذه مغامرة لا تحمد عقباها ؟

أسئلة ردها على مسمعنا كثيرون من العاملين في هذا الحقل اذ طرحنا عليهم نيتنا بتقديم قدر ولو يسير من المعلومات الاقتصادية التي قد تسهل على قراء العربية ولوج مجال تجارة الاسهم العالمية متسلحين باحدث المعلومات واهمها ، فيوفروا على أنفسهم خسارة أو يوفروا لها ربحا .

نحن نقر ان المرحلة الحالية -ونرجو ألا تطول\_ ليست هي المرحلة المثلى التي تسهل للمستثمر جني أرباحا طائلة عن طريق التوظيف في مجال الاسهم ،ولكننا مقتنعون في نفس الوقت ان المستثمر الحريص على تقصي أهم المعلومات وأحدثها ، والمعتمد على مناهج موضوعية تبعده عن التهور في اتخاذ قراراته ، انما يستطيع في هذه الظروف وفي كل ظرف آخر أن يقتنص فرصا، فيحقق لنفسه ربحا، شرط ان يرى في هذا العمل تجارة لا مضاربة

ولهذه التجارة ألف فن وفن ولها ايضا ألف فخ وفخ ولهذه التجارة أبواب وابواب ، ولها تعاريج وتعاريج ، قد تقود الى رفعة أو قد تدفع الى هاوية.

سمعنا تشكك المتشككين ، واصغينا الى نصح الناصحين ، ولكن ذلك لم يثتنا عن المضي في الدرب راجين المولى التوفيق، فنوفر للقارئ العربي من المعلومات ما قد يساعده في تأسيس تجارة افتتن بها الكثيرون ، فثبت فيها بعضهم وجنوا أرباحا كبيرة ، وزلت القدم بغيرهم فضيعوا مالا وانصرفوا عنها خائبين.

## يا أصحاب التوصيات .. تمهلوا

هذه الاسطر تشكل صرخة من القلب وردتنا من شخص يعترض على واقع مرير لا يراه مجديا. ننشر هذه الكلمة كما وردتنا راجين تعميم الافادة من تجربة لم تر في بيع التوصيات الا تجارة قد تفيد ممتنها مرحليا ولكنها لا تحقق نتيجة تذكر بالنسبة لمن يبحث عن الربح

يا أصحاب التوصيات .. تمهلوا ..

أصحاب التوصيات كثر... بل قد يكونون أكثر مما تتصور... إنهم موجودون في كل مكان... في كل موقع ومنتدى ومحفل يجمع المبتدئ كما الخبير... مدججين بالأكاذيب والأقويل التي تدغدغ مشاعر الضعفاء والمبتدئين...

" لقد اكتشفت المفتاح السحري " .. " لقد اكتشفت ترياق الخسائر وإكسير الأرباح الأبدية " .. " لقد اكتشفت طريقة لن أفصح لكم بها ! لكن سوف أفصح عن توصياتها ونتائجها العمياء لتتبعوها " ..

هكذا يستمرون بتغذية مشاعر الضعف والجهل لدى متبعيها حتى يتسنى لهم توجيههم كما يشاؤون و يريدون. أن يكتسبوا الشهرة والثقة ليستغلوا الضعفاء نحو نتائج لا تحمد عقباها ..

لكن مهلاً .. تمهلوا يا أصحاب التوصيات !!!

هل اكتشفت أكسير الحياة ومفتاح النجاح الأبدى ???

إذن لماذا لا تحتفظ به لنفسك وتجنّي الملايين ؟

لا بل المليارات من وراءها ??

ما دام أنك اكتشفت طريقة الربح الدائم ؟ فلماذا لا تحتفظ بها لنفسك؟ وتصنع بها ثروة طائلة ؟

أم أنك تريد أن تخدع بها ثلة من المبتدئين الضعفاء ذوي العهد الحديث بهذا السوق ؟

أم أنك تريد الشهرة والصيت وما هو أبعد من ذلك ؟

هل تريد أن تثبت أنك ناجح بعد أن كسرتك ضربات الفشل ودمرت نفسك المتعبة لتحاول أن تثبت بأنك ناجح وتمتكن من خلال التوصيات ??

وأنت يا متبع التوصية العمياء : لماذا لا تتعلم بنفسك وتتعلم أن تجني رزقك بعرق جبينك فيطيب لك حصاده وقطفه .. لا أن تجني جهد الآخرين وتآكل من عرقهم . لماذا لا تتعلم بنفسك .. فتكبر بنظر نفسك كما بنظر الآخرون .. لماذا لا تكدح وتقرأ وتتعلم وتستكشف وتحاول ... وبعدها تكلم بما يطيّب لك به ... لا أن تعمل متكللاً وخانعاً لغيرك ..

متى أخرج ؟ متى أدخل الصفقة ؟ ماذا أفعل الآن ؟ هل أشتري ؟ هل أبيع ؟ هل أنتظر أم أكتفي بالربح الحالي ?? هل أكتفي بخسارة معينة أم أصبر ???

لا يا أخي تمهل قليلاً! بل توقف نهائياً للحظة .. هو ليس صحيحاً ولا قوياً  
أصلاً. بل هو ليس مقبولاً !!

تعلم يا أخي .. اقرأ .. أجتهد .. أسأل .. وسوف تنجح .. بما أنك متبع لهذه  
التوصيات المعقدة والمجردة .. فأنت مما لا شك فيه بأنك تسير بقديمك إلى  
تصفير حسابك .. أنت في عملك .. في دراستك .. في أي مجال تبذل مجهوداً  
فيه ... هل تحبذ أن يعمل شخص آخر عنك وأنت تجني جهده وعرقه .. لا أظن  
بأنك مقتنع بهذا المبدأ ... لذا فهذا المضمار هو نفسه هنا .. لم يختلف عنه  
بشيء .. إن تسعى .. تنجح .. وإن تجتهد تتقدم .. وإن تقرأ وتتميز وتتمحص  
تتميز .. بالنهاية لا بد من أن تضع هذا المثل نصب عينيك حتى لا تتوه عن طريق  
الصواب .. " لا تحسب المجد تماًراً أنت آكله ... لن تحصد المجد حتى تعلق  
الصبرا "

هل قرأت جيداً .. المجد .. إذن هو المجد. ولن تحصله إلا بتعبك وجهدك وهو  
كما شبهه الشاعر بـ " الصبر "

نعم .. هي نتيجة منطقية .. من جد وجد ومن سار على الدرب وصل ..

( 1 ) مَنْ يَصَدِّق مَنْ ؟ فِي الْفَوَارِقِ بَيْنَ تَحْقِيقِ الرَّيْحِ وَاقْتِنَاءِ الْمَالِ !

حق لي أن أكون حزينا، لأن السوق الذي كان، ولا يزال، عالمي وكوني ودُنْيَاي  
هو أجمل من العاملين فيه. وددت يوماً ان يكون العاملون أجمل من السوق، أو أن  
يحاكوا جماله، واشتهيت ذلك بعمق، وسعيت بكل إمكانياتي لأحقق - أو أساهم  
بمقدار - في تحقيق ذلك، فلم أبلغ مرادي - وقد أكون حققت جزءاً مما هدفت إليه  
- ، ولكن الحق يقال: لا يزال السوق أجمل من العاملين فيه!

أخذت اليوم قلمي وعدت الى دفاتري، لا لأبدي حزناً لا يهم أحداً، أو أوزع يأساً لا  
أشتهيه لأحد، ولكن لأدعو أبناء هذه المهنة إلى إن يتحسسوا نبض العظمة.  
أنا أدعوهم لأن يكونوا عظاماً ..

أخاف بين الحين والحين من صمت كذاب، فأعود الى الحقيقة وأنصّب نفسي خادما لها. خدمة الحقيقة واجب علينا جميعا، وبهذا فقط يمكن أن تستقيم الأمور التي فسدت وأفسدت. من ناحيتي أجد نفسي متعبا من الكثيرين، ويجب علي أن أستمر بالكلام، حتى لا أموت.

السوق جميل جدا، نجد في عمقه دوما ما يصحّ تشبيهه بالدرّ. هو يجب أن يبقى نظيفا. علينا، نحن رواده، أن نحافظ على نظافته ولو بصورة نسبية. إن فعلنا يبقى هو عالمنا الذي نستحق، وإن تجاهلنا يصير مكبا لقطارات ومنبتا لموبقات.

السوق أيها الأخوة هو أنتم .. هو نحن .. رجائي أن يصير أبهى مما هو عليه الآن .. حتى يصير كذلك، يجب أن نصير نحن أبهى مما نحن عليه الآن .. معظمنا يقيمون الآن في قباحات جارحة .. هم يعرفون بشاعاتهم ويحاولون إخفاءها .. هي جليّة وصارت تتاكلهم .. هم اعتادوا عليها .. ألفوا نتانتها .. صارت هي هم .. وصاروا هم هي .. الكذب كثير... لا يعوز أحدا ذكاءً خارق أو تحليلٌ علمي ليلحظ أن الكذب كثير....

السوق جميل فيجب أن نكون نحن - نحن جميعا - مقدرين لجماله، عاملين على حراسته، وعلى حمايته، فيضاهي جمالنا جماله، ونبقى مستحقين له.

في السوق كذب كثير وكذابون كثر . أنا أعرف بعضا منهم، وأتحسس وجودهم جميعا. الكذب طمع ورغبة . نكذب في مجتمعاتنا المسكينة كثيرا لكي نوّمن ربحا قليلا.

نكذب ونعتبر أنفسنا أبطالا، لأننا اتقنا فنّ الكذب، ودرّ علينا مالا. نخلق أساليب وبدعا في الكذب فنغبت بها ونهنئ أنفسنا عليها - وأحيانا لا نستحي من تهنة بعضنا أيضا. - الكذب طمع،

**كيفية إبعاد الطمع الرخيص عن النفس لتعود هي راسخة في الحق متألّنة عظيمة؟**

الكذب طمع، إبعاده عن النفس يُعيد الإنسان الى التشبث بقناعته إنه عظيم، بل إنه جبار، كامل القوة. هنا تأتيه الشجاعة ليوافقه الصعاب، فينجح. ليس فقط لينجح، بل ليقتمّ المستحيل، فتبدو أمامه المعجزات، وهي صنع يديه . هنا فقط يكفّ عن التقزم أمام العظماء، فيصدّق أن بمقدوره، هو أيضا، أن يكون عظيما. ويصير فعلا هو أيضا عظيما.

**إقحام المستحيل ! - أي تحقيق الربح -** يا لعظمة هذا الموقف ! يا لسهولته ! فقط عندما تتطهر النفس وينقى الوجدان. هنا ترسم خارطة الطريق من ذاتها، فيكون واقعا ملموسا ما كان منذ أيام ضربا من المستحيل.

يصير الواحد منا عظيما إن حقق رغبته التي دخل هذا السوق من أجل تحقيقها. رغبته هي رغبة المجموعة كلها. رغبتهم جميعا تحقيق ربح. في اللحظة التي يتحوّل فيها هدف اسمُه تحقيق الربح، إلى هدفٍ اسمُه اقتناء المال، تتحول العظمة إلى قزمة. الحصول على المال بالسبل السهلة نادرا ما يكون في هذا السوق إلا بالنصب، والنصب كذب.. الحصول على المال بالسبل القاسية يكون دوما بتحقيق الربح، وهو لا يكون إلا بالعظمة، والعظمة بهاء..

يكون الواحد تاجرا مبتدئا، يسعى إلى تحقيق الربح ويتعجل في ذلك .. يجهد إلى ذلك .. يتهيب الموقف .. تستهويه سبلٌ أخرى .. يتدرج فيصير سمسارا لشيء ما، أو بياعا لتوصيات ( يقول إنها مضمونة )، وقد تحمله سخرية القدر أحيانا لأن يتحول الى مدير لحسابات .. يتخلى عن هدفه الأول .. يستسهل سبلا مبتكرة لاقتناء المال .. يعيش على هامش الحق والشرف والصدق والشهامة.. كان هدفه تحقيق الربح. تخلى عنه عند أول عثرة. صار همّه اقتناء المال. هكذا بكل بساطة، وبسخرية فاقعة، وبكلمتين اثنتين: **صار فلان مدير حسابات، وما أدراك ما مدير الحسابات!!** هذه أعلى درجة في سلم المسؤولية .. هنا أرقى درجات النظافة والبهاء .. لا تستخفوا بالأمور يا إخواني..

أنا لست ضد أن يتولى أحدنا إدارة حساب أحدنا. أنا لست ضد أن يعطي أحدنا رأيا عبر توصية أو اقتراح عمل لأحدنا، ولكن.....

للبحث صلة...

## ( 2 ) مَنْ يَصَدِّق مَنْ ؟ سلعة فاسدة في تجارة رائجة

أنا لست ضد أن يتولى أحدنا إدارة حساب أحدنا. أنا لست ضد أن يعطي أحدنا رأيا عبر توصية أو اقتراح عمل لأحدنا، ولكن...

أنا لست ضد أن بتوزع المسؤولية شخصان، مالك المعرفة ومالك القدرة ... لعل في الامر هذا افادة وايجابية.. مالك المعرفة يحلل ويرشد، ومالك القدرة ينفذ ويتابع.. ولكن ...

أنا احاول ألا أكون جارحا في انتقادي، وعدم الاستشاطة غضبا أمام تجاوزات تحدث في عمل قد يكون لبعض جنباته إفادة غير منكورة، ولكن الحقيقة يجب أن يقال : هناك من يعتاش على تقديم توصيات يوهم الناس انها ستحولهم بين يوم وآخر الى أثرياء كبار؛ وهناك من يدفع ثمنا باهظا من ماله نتيجة عجزه عن تنفيذ شينا مفيدا.

أنا لست ضد مبدأ تقديم المساعدة لمبتدئ طري العود، وتوفير الدعم له ليقوى على تحقيق خطواته الاولى... أنا ضد أن نستغل ضعف هذا الوافد الجديد فننتحين فرصة جهله للاستفادة منه وسلب ما في حوزته من مال.

### هذه الخواطر تفرض بعضا من التساؤلات:

إذا كان الفشل في السوق يعود بالدرجة الاولى الى الانفعالات النفسية التي تترجم خوفا او طمعا، وتسلب العامل القدرة على تحقيق الهدف ، فهل مقدم التوصيات - ان أحس بالمسؤولية - تننفي عنه هذه المؤثرات ويتحرر من هذه الانفعالات؟ المعوق الأساسي أمام كل مبتدئ هو الطمع بتحقيق الربح،

- أما من مصلحة لمقدم التوصيات بتحقيق النقاط ؟
- ألا يعيدنا هذا الى نقطة البداية ؟
- هل تحرره من الانفعالات يعني قدرة وصلابة ؟
- أم أيضا عدم احساس بجسامة المسؤولية ؟
- ألا يشعر معطي التوصية في وقت حرج بكونه ليس هو من يخسر ؟
- أليس هذا الأمر بداية الإعتراف بانعدام المسؤولية ؟

التحرر من عاملي الخوف والطمع ممكن فقط عند التحرر من عامل المسؤولية عن الخسارة. هنا يمكن الوقوع في مطبات المخاطر غير المحسوبة، فيكون البيع والشراء مزاجيا، وأحيانا غير مبرر منطقيا . قد يحقق هذا العمل ربحا ولكنه ربح الصدفة طبعاً..

- هل من يعطي التوصيات لغيره يستطيع التأكيد بان كل حالة من حالات السوق كانت مدروسة بالشكل الذي كانت لتكون عليه فيما لو انه يعمل بها هو شخصيا ؟
- هل كل مقدمي التوصيات يعملون بتوصياتهم بأمانة تامة كما يقدمونها ؟
- وان كان جوابهم بنعم، فهل يمكنهم ذلك فعلا ؟

فلنتمهل هنا ولنكن قليلي الخبث، كثيري المصادقية.

نأتي الى جانب آخر من الموضوع : لماذا يصير الانسان بائع توصيات ؟

- قد يصيرأحدنا بائع توصيات لأنه يملك المعرفة ( المعلومات ) ولا يملك الوسيلة ( المال ). (هذا أمر غير منكور..
- قد يصيرالواحد بائع توصيات لأنه يملك المعرفة والوسيلة ولكنه لا يملك الجرأة على تعريض ماله للخطر.. هذا أمر عليه تحفظ كبير.. إن خاف واحدنا من تعريض ماله للخطرفي توصيات يثق بها، فلماذا لا يخاف من تعريض أموال غيره ؟ ببساطة لأن أموال غيره ليست له .
- قد يصيره لأنه لا يملك المعرفة ولا يملك الوسيلة . هو يريد ان يتمرن ويجرب ويتسلى ويتحلى . ويجد دوما على المنتديات من يصغي له..

أرى ان القبول بمبدأ إعطاء التوصيات يصير أكثر شفافية ان كانت مجانية. هنا ننتق من الكثير من مخاطر المصلحة الشخصية ونحترر من روابطها. يمكن القبول بمبدأ التوصيات ايضا بصورة اقتراحات عمل قابلة للدرس من ناحية المتلقي فيزنها ويسترشد بها، فيأخذ منها ما يتناسب مع مبادئه ويترك ما يناقضها . بهذه الحالة تكون عامل تشجيع وتحفيز على تنفيذ عملية وليس عامل استعلاء.

أرى ايضا ان التوصيات تصير أكثر مصادقية وأقرب الى الواقعية في حال نفذ المقدم لها كل توصية على حسابه الخاص فلا تكون كلاما بكلام. هكذا نقرب أكثر من الواقع ونقلل المخاطر والمطبات.

نأتي الان الى متلقي التوصيات.

هل هو الطرف المنزه عن اي انفعال، والقادر على تنفيذ كل ما يُقال له دون تغيير أو تعديل؟

أشك في ذلك شكا عميقا. الماضي أثبت أن هذا الأمر مستحيل، والمتلقي شريك كبير في إفشال عملية تقديم التوصيات وإنجاحها. إن نجاح المقدم في التخلص من المؤثرات النفسية فلن ينجو منها المتلقي حتما. حتى ولو تمّ المعطي كل الشروط الوظيفية والمعرفية ووفى بكل الواجبات المعنوية والاخلاقية فان المتلقي لن يستطيع التحرر من المؤثرات الخارجة عن إرادته لألف سبب وسبب.

وأكاد أسمع من يسألني : إن كان هذا ما تراه، فما الحل برأيك؟

### للبحث صلة...

وفي الاخير نختم بهادا الدعاء راجين من الله التوفيق وسداد لجميع المسلمين

اللهم من اعتز بك فلن يذل،  
ومن اهتدى بك فلن يضل،  
ومن استكثر بك فلن يقل،  
ومن استقوى بك فلن يضعف،  
ومن استغنى بك فلن يفتقر،  
ومن استنصر بك فلن يخذل،  
ومن استعان بك فلن يغلب،  
ومن توكل عليك فلن يخيب،  
ومن جعلك ملاذه فلن يضيع،  
ومن اعتصم بك فقد هدى إلى صراط مستقيم،  
اللهم فكن لنا ولنا ولنا نصيرا، وكن لنا معينا ومجيرا، إنك كنت بنا بصيرا

اللهم صل و سلم و بارك علي سيدنا محمد و علي آله  
و صحبه و سلم و الحمد لله رب العالمين

(وفقتي الله و إياكم)

## الفهرس

1. رأس الحكمة منع الخسارة
2. الخوف و الطمع
3. خطوط المقاومة وخطوط الدفاع، وهما أم حقيقة ؟
4. قراءة المستقبل في مرآة الماضي
5. أدب الرفق بالأعصاب أو فن تحقيق الربح
6. أدب الرفق بالأعصاب أو فن منع الخسارة {2}
7. كيف يكون اتخاذ القرار ؟
8. البورصة: للنخبة أم للجميع ؟ ( 1 )
9. البورصة: للنخبة أم للجميع ؟ ( 2 )
10. السوق دوما على حق
11. السوق المتخم والسوق الجائع
12. ونفسي هذه من تراها تكون ؟
13. حديث الأسبوع ( أيمن بارود )
14. نصيحتان فيهما ما يفيد
15. ارسم خطتك ونفذها
16. نصائح
17. لا تراهن بكل ما تملك
18. حظ المبتدئ
19. إعمل ، ولكن باستراتيجية سليمة
20. التحليل التقني ارضية صلبة لاستراتيجية ناجحة
21. حادثني وكأنه قد عثر.
22. دولار ضعيف ؟ دولار قوي ؟

23.  $1-5=2+2$
24. فنّ اللا يوفوريا
25. البورصة كائن حيّ كما سائر الكائنات
26. التحليل التقني وسيلة تعامل المستقبل المثلي
27. لفائدة الى ارتفاع : الدولار سيرتفع ؟ الذهب سينخفض ؟
28. ألمصفاة
29. المقاومة والدفاع ، خطوط محسوبة أم محسوسة ؟
30. انا ربحت ، الحظ خسرتني
31. إن شئت أن تعمل جمالاً عليك أن تعلّي عتبة دارك
32. ألني ثقّتك ، أصنّع منك صياد صفقات !
33. بانعو التوصيات استنادا الى برامج ميكانيكية ؟
34. بانعو التوصيات استنادا الى تحليلات خاصة
35. تساؤلات اضافية مشروعة لا يقصد منها الا التنوير!!!
36. تساؤلات تثير الشك في امكانية تحقيق المعطن عنه من نتائج !!!
37. بعد مضي عام على التوصيات والتعليم
38. بعد مضي عام على التوصيات والتعليم . الجزء الثاني
39. بعد مضي عام على التوصيات والتعليم . الجزء الثالث
40. على ماذا تعتمد في قرارك لفتح الصفقات ؟
41. بعد مرور عام على التوصيات الجزء الخامس
42. وماذا الآن في رمضان ؟
43. بين الحساب التجريبي و الحقيقي
44. تاجر الأسهم وفاءاته الخمسة
45. حسنا ، لتكن مشينة السيد جرينسين

46. صدام - أو ، غلطان يا معاند بحر
47. غلطان يا معاند بحر
48. ان لم تنزل البورصة فهي إذن ستطلع
49. ماذا أفعل الآن ؟ أشتري أم أبيع ؟
50. حصبة الفوركس
51. منطق البورصة
52. نبذة عن التضخم
53. نشالاً أريد أن أكون
54. ( 2 ) بل بطلا أريد لك أن تكون
55. ( 3 ) شهداء السوق كثر، أبطاله أيضا
56. ( 4 ) برابرة يعبرون السوق، أبطالاً نستوطن فيه
57. لا تكونوا سذجا، فتصدقوا الكذابين
58. إسمع ما أقول، إفعل ما تريد
59. هي مسألة أخلاقية قبل كل شيء...
60. ( 1 ) العيش عند سفح البركان
61. ( 2 ) العيش عند سفح البركان
62. تاجر الاسهم أخذ من كل علم بطرف
63. البورصة والسياسة
64. أدب التشوف والكشف ، أو فن اتخاذ القرار
65. بع في أيار والزم الدار
66. الفائدة تنخفض الدولار يرتفع
67. رؤية في الاسواق
68. حول عمليات ما يسمى بال " كاري ترايد " وتأثيراتها

69. المارجن بين ال 50 وال 130 دولار ! رُبّ ضارة نافعة . ؟
70. حديث الاسبوع الاحد 04.10.03
71. التحليل التقني والتحليل الموضوعي للاسهم
72. تجارة لا مضاربة
73. يا أصحاب التوصيات . . تمهلوا
74. ( 1 ) مَنْ يصدّق مَنْ ؟ في الفوارق بين تحقيق الربح واقتناء المال!
75. ( 2 ) مَنْ يصدّق مَنْ ؟ سلعة فاسدة في تجارة رائجة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ