



الدليل لبناء تدفق نقدي من السوق

من ملاحقة الصفقات... إلى بناء دخل مستمر

إطار واضح للتعامل مع السوق بوعي

المحتوى

3 مقدمة

أين تكمن المشكلة؟

- 5 لماذا يخسر أغلب الناس في السوق
- 6 وهم الصفقة الواحدة
- 7 المشكلة ليست في السهم

نقطة التحوّل

- 8 بداية الملاحظة
- 9 من التجربة إلى الفهم

طريقة مختلفة للتفكير في السوق

- 10 طريقتان للتعامل مع السوق
- 11 مفهوم الدخل من الأصول
- 12 إعادة تعريف السوق

كيف تبني أسلوبك؟

- 13 العناصر الأساسية للنظام

القرار

- 14 السؤال الحقيقي

مدخل لفهم السوق

هذا الكتيّب ليس عن "صفقة رابحة" ولا عن طريقة سريعة لتحقيق نتائج في السوق.

هو محاولة لتنظيم فكرة بسيطة، لكن يتم تجاهلها غالبًا: طريقة تعاملك مع السوق **أهم** من أي صفقة تدخلها.

خلال الفترة الماضية، تكرر نفس النمط عند أغلب الناس: محاولة مستمرة لالتقاط الفرصة القادمة، دون وجود إطار واضح لاتخاذ القرار. ومع الوقت، تتحول التجربة إلى **سلسلة من المحاولات غير المترابطة**، بدل أن تكون عملية يمكن فهمها وتطويرها.

هذا الكتيّب لا يقدّم وعودًا، ولا يطرح حلولًا سريعة. ما يقدّمه هو منظور مختلف:

كيف يمكن النظر إلى السوق كأداة لبناء دخل، وليس فقط كمكان للمضاربة.

الصفحات القادمة لا تهدف لإعطائك "إجابات جاهزة"، بل لمساعدتك على رؤية الصورة بشكل أوضح، و**فهم الأساس** الذي يمكن البناء عليه.

إذا كان هذا ما تبحث عنه، يمكنك المتابعة.

لماذا يخسر أغلب الناس في السوق

هل يمكن فعلاً بناء

تدفق نقدي **CASHFLOW** من السوق؟

أم أن ما يحدث في الواقع هو ملاحقة مستمرة للصفقات؟

هذا الكتيّب يقدم إطاراً واضحاً، لفهم الاستثمار بشكل عملي، بعيداً عن التوقعات غير الواقعية والصورة السطحية المنتشرة

الفكرة الخاطئة عن "الصفقة الواحدة"

في البداية، من المهم توضيح
نقطة أساسية:

خسارة أغلب الناس في السوق
لا تعود لصعوبة السوق بحد ذاته،
بل لغياب طريقة واضحة للتعامل
معه.

يتم الدخول في صفقة،
ثم الخروج منها بخسارة،
ثم الانتقال مباشرة إلى محاولة
جديدة.

المشكلة هنا ليست في النتيجة،
بل في تكرار نفس الأسلوب.

الفرق بين التداول العشوائي والعمل المنهجي

هناك فكرة يتم تجاهلها غالبًا:

لا توجد صفقة واحدة قادرة على تغيير نتائجك بشكل جذري.

النتائج تتغير عندما تتغير طريقة التفكير.

السوق ليس مجموعة فرص منفصلة، بل بيئة مستمرة تتطلب **إدارة واضحة**.

أين تكمن المشكلة فعليًا

التركيز الشائع يكون على:
"ماذا أشتري؟"

بينما السؤال الأهم هو:
"كيف أتعامل مع قراراتي داخل
السوق؟"

بدون نظام:
تصبح القرارات غير متسقة،
وتبقى النتائج مؤقتة،
حتى في حال تحقيق أرباح.

مثال بسيط:

تدخل صفقة لأن السعر "يبدو
مناسبًا"،

لكن لا تعرف:

متى تخرج إذا ارتفع،
أو ماذا تفعل إذا انخفض.

وهنا تظهر المشكلة:

ليست في الصفقة نفسها،
بل في غياب طريقة ثابتة
لإدارة القرار.

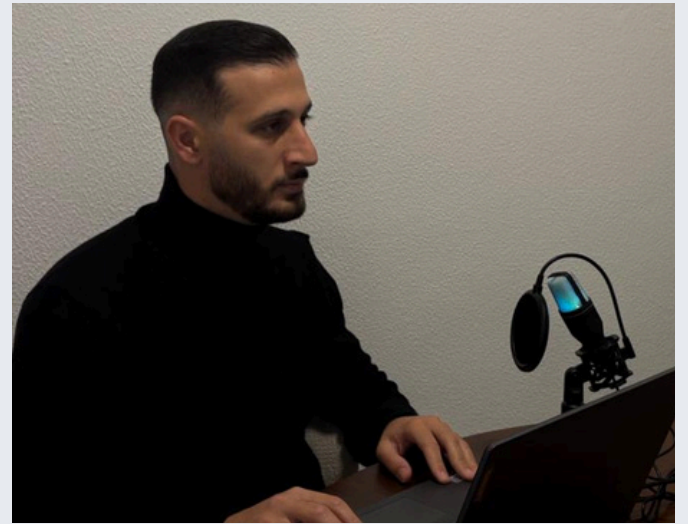
بداية التحوّل

في مرحلة معيّنة،
كان تعاملي مع السوق قائمًا على نفس هذه
الفكرة.
البحث عن أفضل دخول،
ومحاولة تحقيق نتيجة سريعة.
لكن دون وجود إطار واضح
لإدارة المخاطرة أو رأس المال.
وهنا بدأت تظهر المشكلة بوضوح.



من التجربة إلى الفهم

اسمي أمير.
بدأت في هذا المجال
بنفس التساؤلات التي يطرحها أي شخص في البداية.
مع الوقت،
ومن خلال التجربة،
تبين أن المشكلة لم تكن في السوق،
بل في طريقة التعامل معه.



لتبسيط الفكرة:

الطريقة الشائعة هي:

01 شراء
02 انتظار الارتفاع
03 بيع

هذه طريقة موجودة،
لكنها ليست الوحيدة.

هناك طريقة أخرى
تقوم على امتلاك أصل
واستخدامه لتوليد
دخل شهري مستمر.



مفهوم الدخل من الأصول

مثال بسيط:

شخص يملك عقارًا
لا يعتمد فقط على ارتفاع قيمته،
بل يستفيد من دخل مستمر منه.

نفس المبدأ يمكن تطبيقه في السوق.

السؤال لا يكون فقط:
كم سيرتفع السعر؟

بل:

كيف يمكن لهذا الأصل
أن يولّد دخلًا؟



كيف يمكن النظر للسوق بشكل مختلف

بناءً على ذلك،
يمكن النظر إلى السوق بعدة طرق:

**كمجال للمضاربة،
أو كأداة لبناء دخل،
أو كوسيلة لتكوين أصول**

اختيار الطريقة
يحتاج إلى وضوح،
وليس إلى محاولات عشوائية.

العناصر الأساسية لأي نظام ناجح

لبناء أسلوب مستقر،
لا يكفي جمع معلومات متفرقة.

هناك ثلاث عناصر أساسية:

فهم آلية عمل السوق،
إدارة مخاطرة واضحة،
ونظام يتم الالتزام به.

هذه العناصر هي ما يصنع الفرق في النتائج.

**من المهم أيضًا ضبط التوقعات:
هذا الطريق ليس سريعًا،
ولا يعتمد على الحظ.
لكنه قابل للفهم،
وقابل للتطبيق،
إذا تم التعامل معه بشكل منهجي.**

السؤال الحقيقي

بعد كل ما سبق،
تتضح الصورة:
الموضوع ليس صفقة واحدة،
بل طريقة عمل متكاملة.

والسؤال الآن:

**هل تستمر في التجربة،
أم تبدأ ببناء أسلوب واضح؟**

إذا كان هذا الأسلوب منطقيًا بالنسبة لك،
يمكنك حجز مكالمة لفهم وضعك الحالي،
وتحديد إن كان هذا الطريق مناسبًا لك.

بدون وعود، وبدون ضغط. فقط وضوح.

احجز مكالمة



+972525099211



support@amirirshied.com



amir_irshied