

O Operador Disciplinado – desenvolvendo atitudes vencedoras

Este é um extrato do livro *“The Disciplined Trader”* (1990), escrito por Mark Douglas e editado pelo New York Institute of Finance, com trechos do livro *“Finacial Trading: How to trade succesfully for a living”*, de Alexander Elder.

Introdução

Diversos traders afirmam que o sucesso no trading depende de 80% de controle emocional e 20% de análise, seja ela fundamentalista ou técnica. Quem faz desaparecer o seu patrimônio não são os misteriosos “eles”, mas simplesmente “você”. Traders perdem porque o jogo é duro, seja por ignorância ou por falta de disciplina dos traders. Um trade de sucesso está baseado em uma tríade indissolúvel: análise de mercado e trading systems, psicologia (inteligência emocional) e gerenciamento de riscos. Muitos traders querem obter sucesso, mas continuam realizando operações por impulso, por causa da emoção de curto prazo de apostar nos mercados. Que nem as pessoas gordas que fazem regime a vida inteira e não aprendem a adaptar a sua alimentação às suas necessidades calóricas. O mercado como um todo é uma maré que espelha as sensações e medos de todos os traders, formando uma chamada maré psicológica. Quanto mais sofisticado você se tornar como operador, mais você vai realizar que operar é completamente mental. Não é você contra o mercado, é só você. Todos os outros operadores participando para fazer o mercado dar a você a oportunidade de fazer dinheiro das suas próprias divergências sobre o futuro.

Trading Emocional

As pessoas gostam de sentir os nervos atizados. Eles comprar bilhetes de loteria, voam para Las Vegas e reduzem a velocidade quando passando de carro por um acidente. Operar pode ser bastante viciante. Perdedores que deixam dinheiro no mercado recebem uma grande dose de entretenimento, apesar das perdas. O mercado é um lugares mais entretenedores que existem. É um espetáculo para espectadores e um esporte para participantes ao mesmo tempo. Imagine ir a jogo de futebol no qual você não está limitado a ficar nas arquibancadas. Por algumas centenas de reais você pode correr sobre o gramado e participar do jogo. Se você acertar a bola de jeito, você será pago como um profissional. Você provavelmente hesitaria um pouco antes de entrar no gramado. Essa atitude cautelosa é responsável pela sorte de principiante. Quando o iniciante acerta um punhado de boas bolas e ganha alguma coisa por isso, ele tem a impressão de ele é melhor que os profissionais e poderia viver disso. Amadores gananciosos começam a correr para o gramado muitas vezes, mesmo se o jogo não oferece boas oportunidades de se fazer uma boa partida. Antes que eles percebam aquilo que os atingiu, um punhado de perdas destroem sua meteórica carreira.

Você pode ver um modelo muito bom de trading emocional indo ao hipódromo, se virando e assistindo às pessoas em vez de assistir aos cavalos. Apostadores juntam suas pernas, pulam para cima e para baixo, e gritam para os cavalos e jôqueis. Milhares de pessoas

agem por suas emoções. Ganhadores vibram e perdedores rasgam seus bilhetes em desgosto. A alegria, a dor e a intensidade dos desejos são caricaturas do que acontece nos mercados.

Os cassinos adoram clientes bêbados. Eles oferecem aos apostadores drinks grátis porque bêbados eles se tornam mais emocionais e apostam mais. Os cassinos tentam se livrar de bons contadores de cartas. Em Wall Street existe menos licor que em um cassino, mas pelo menos em Wall Street eles não te tiram do mercado por você ser um bom operador.

O ambiente do trading oferece total liberdade de expressão combinada com possibilidades ilimitadas e risco ilimitado.

“Dano psicológico” é qualquer mecanismo mental que tem o potencial para gerar medo. O medo surge de uma crença nossa sobre condições ambientais que tem o potencial de causar tanto dor física quanto emocional como stress, ansiedade, confusão, desapontamento, e traição. Condições emocionais dolorosas são basicamente o resultado de expectativas não satisfeitas. Expectativas não satisfeitas criam um conflito entre as crenças que a pessoa tem sobre como as coisas deveriam ser e como as condições ambientais que não satisfazem essas crenças. As pessoas geralmente evitam a dor instintivamente através da criação de defesas contra a intrusão de informações do ambiente que confirmariam a existência de qualquer conflito. Essas defesas consistem de negações, racionalizações e justificativas – todos elementos que resultarão em distorção da percepção.

Distorção de percepção acontece quando nosso sistema mental automaticamente distorce informação ambiental por moldar e excluir seletivamente certas informações para compensar os conflitos entre aquilo que nos esperamos e aquilo que o ambiente nos está oferecendo.

Uma realidade compartilhada é a correspondência entre aquilo que alguém pensa sobre o ambiente e as reais condições que existem. As distorções de percepção continuarão até um ponto no qual a disparidade entre aquilo que se acreditava e aquilo que o ambiente nos apresenta é tão grande que as defesas mentais, as ilusões, se partem. Isso geralmente cria um estado de choque, onde se fica pensando como as coisa poderiam ter tornado-se tão ruins tão rapidamente.

Você pode não ter a habilidade para controlar os mercados, mas você pode controlar sua percepção sobre o ambiente para atingir um maior grau de objetividade, resultando em um grau maior de realidade compartilhada com o mercado. Se você sofreu seguidas perdas, tomando consciência do mercado de maneira forçada, eventualmente a sua atividade no mercado está enviesada para evitar a dor ao invés de procurar por boas oportunidades. O medo de perder dinheiro, estar errado, ou perder um boa oportunidade será a sua motivação primária para agir ou não no mercado.

Existem uma série de problemas quando o medo se trona uma motivação para agir no mercado. Primeiro, o medo vai diminuir a sua percepção de boas oportunidades por estar estreitando o seu foco de atenção, que será o medo. Isso implica que, de toda a informação de mercado disponível, você só será capaz de perceber aquela informação que vai validar seus medos. Seu medo vai sistematicamente te inibir de perceber no mercado informação que iria mostrar a existência de outras alternativas e possibilidades.

É importante entender a relação negativa existente entre medo e percepção de informação do ambiente.

O medo também vai limitar a sua capacidade de resposta em uma dada situação. Muitos operadores sofrem consideravelmente quando eles sabem exatamente o que fazer mas, quando o momento da execução chega, eles se deparam totalmente imobilizados. Antes de operar você precisa desenvolver um senso de autoconfiança. Autoconfiança poderia ser resumido em: saber o que fazer no momento em que precisa ser feito, e fazê-lo sem hesitação. Qualquer hesitação criará dúvida e medo. “Medo causa hesitação. E hesitação causará os seus piores medos se tornarem realidade.”

As experiências negativas advindas de operar em um estado de medo, ansiedade e confusão irão criar ou irão aumentar qualquer sentimento de auto-desprezo ou falta de poder. Independente do quão arduamente nós tentemos esconder dos outros nossos erros, nós obviamente não podemos escondê-los de nós mesmos. Se os movimentos de mercado parecem misteriosos para você, é porque seu próprio comportamento é misterioso. Você não pode tentar prever o que o mercado fará se você não sabe o que você mesmo fará. Os poucos operadores que conseguiram transpor as barreiras psicológicas para operar, criaram uma série de provérbios que servem para nos lembrar de alguns pontos chaves: “Aprende a receber um perda”, “Vá junto com o mercado”, “A tendência é sua amiga”, “Corte suas perdas e deixe seus lucros fluírem”, “Para conhecer os mercados você precisa conhecer a você.” Etc.

Segundo Mark Douglas, existe um pequeno grupo de operadores que tomam a maior parte dos lucros do mercado, recebendo cerca de 90% de tudo que os outros operadores que perdem tem. Deve existir uma diferença entre dois grupos de traders – uma pequena minoria de ganhadores e uma grande maioria de perdedores que querem descobrir o que os ganhadores fazem para ganhar. A diferença é que operadores que conseguem lucros consistentes mês após mês, ano após ano, baseam seu estilo de operação em disciplina mental. Eles baseam sua estratégia mental em autodisciplina aprendida, controle emocional e a habilidade de mudar sua cabeça em função do mercado. Vale lembrar que o mercado está sempre certo!

Todos os operadores, no começo, se deparam com confusão mental, ansiedade, frustração e a dor do fracasso. Aqueles que conseguem passar por essa fase através do aprendizado sobre os assuntos psicológicos que tornam tão difícil se tornar um bom operador, persistem no mercado. Os que não aprendem não acumulam grandes lucros ou são varridos para fora do mercado.

Auto-disciplina e controle emocional não nascem conosco. Essas são características que adquirimos através do aprendizado de certas competências mentais. Adquirir essas competências geralmente são o resultado de tentativa e erro, processo no qual muitos operadores acabam sem dinheiro antes de terminarem o processo. Outros tantos operadores que tem grana para bancar suas tentativas e erros nunca se recuperam psicologicamente dos seus fracassos, deixando o mercado. Isso faz com que poucos operadores restem. As pessoas que conseguiriam avançar pelo lado da psicologia tiveram que explorar o mundo do mercado através da auto-reflexão e do reajustamento, algo que exige muito esforço e tempo. Pessoas que transcendem a fase de aprendizado dos aspectos psicológicos e emocionais não percebem isso de um dia para outro. Em algum momento eles se dão conta de que aqueles aspectos que lhes atrapalhavam as suas

operações, como raiva, stress, ansiedade e medo, desapareceram ou perderam a sua força. Confiança e medo são condições de espírito muito similares na sua natureza, apenas separadas por grau. À medida que o nível de confiança de alguém sobe, dissipam-se as sensações de stress, ansiedade, confusão e medo proporcionalmente.

A autoconfiança também aumenta conforme a pessoa desenvolve a capacidade de agir, fazendo aquilo que precisa ser feito, sem hesitação. Isso cria um tipo de círculo virtuoso. Para as pessoas que obtêm sucesso não foi o mercado que mudou ou as ferramentas e métodos que mudaram completamente. Quem mudou foram eles.

Anotar seus passos no mercado é suficientemente trabalhoso. Quando suas sensações estão poluídas por medo e ansiedades, fica ainda mais difícil anotar os detalhes das operações. A questão é que anotar suas operações é a única maneira de se auto-avaliar e avaliar seus métodos e práticas.

Não se force a ganhar US\$ 1 milhão no primeiro ano. Além disso, é difícil aprender a operar e manter sucesso com se está sob algum tipo de pressão financeira. Não opere com dinheiro que você não pode se dar o luxo de perder. A pressão financeira também faz com que você se sinta obrigado a estar sempre no mercado, para performar bem e valorizar aquele capital que já não é tão grande assim.

Adaptação – Por que mudar a nossa maneira de pensar?

O mais importante argumento para que realizar a necessidade de se adaptar é que a maioria das pessoas não reconhece que o ambiente do mercado financeiro é muito diferente do ambiente cultural no qual fomos criados. Não reconhecer esse fato fará com que não tenhamos consciência de uma série de barreiras psicológicas que tornarão a tarefa de ganhar dinheiro muito mais difícil e estressante.

O mercado financeiro é diferente do ambiente cultural que estamos acostumados porque geralmente nós tomamos conta do ambiente cultural no qual estamos inseridos e tentamos moldá-lo de acordo com as nossas vontades e expectativas. O mercado financeiro não pode ser manipulado dessa forma, a não ser que você tenha muito dinheiro para fazê-lo e não encontre alguém grande como você na outra ponta fazendo o mesmo, mas contra você. Esse papel de manipuladores cabe a poucos bancos no Brasil, que controlam os preços, notícias de jornal, recomendações de analistas etc.

O mercado, ao contrário de outros ambientes sociais, detém muitas características que requerem um alto grau de auto-controle e autoconfiança. Mas muitos de nós não tem esse auto-controle porque quando crianças, nós aprendemos a funcionar em um ambiente estruturado, onde nosso comportamento era controlado por alguém mais forte que nós, cuja intenção era de manipular nosso comportamento para ir de encontro às expectativas da sociedade, geralmente visando nosso bem.

Dessa forma, fomos forçados por forças externas a agir de determinadas maneiras através de um sistema de recompensas e punições. Como recompensa, nos seria dada a liberdade de nos expressarmos do nosso modo. Como punição, nos seriam negado aquilo

que desejávamos, o que causava dor emocional, ou éramos afligidos por uma série de punições corporais, o que gerava dor física. Dessa forma, aprendemos que adquirir poder para manipular e forçar as coisas que estavam ao nosso redor era a única maneira de conseguirmos aquilo que queríamos. A questão é que os recursos mentais que utilizamos no dia-a-dia da sociedade, como pressão emocional, poder, posição social, não vão funcionar no mercado, que segue uma série de outros padrões de comportamento. Ou seja, a não ser que você tenha muito dinheiro, você não consegue manipular o mercado, só se for na sua cabeça. A única coisa que você pode controlar é a si mesmo.

Além disso, o mercado também não tem nenhum controle sobre você, e não vai dizer quando você tem que entrar nem quando você tem que sair. Não existe essa figura de pai no mercado. A responsabilidade pelo que você percebe dos mercados e pelas suas operações cabe exclusivamente a você. Muitas vezes pedimos conselhos de “especialistas”, “gurus” e amigos, sobre o que eles acham. Pedir conselho aos outros e levar em consideração a percepção dos outros é apenas diminuir o seu grau de responsabilidade na operação, responsabilidade essa que cabe apenas a você.

Para operar com sucesso você precisará aprender a controlar a si mesmo de maneiras completamente estranhas a você. Além disso, você vai precisar aprender a se conceder a liberdade mental de mudar a sua perspectiva para perceber outras possibilidades alternativas para conseguir o que você quer o mercado, independente da maneira que você vai fazer para conseguir isso.

Raramente nós crescemos aprendendo a viver num ambiente que oferece completa liberdade de nos expressarmos de forma criativa, sem nenhuma estrutura externa que nos restrinja de alguma forma. No mercado você terá que elaborar as suas próprias regras e ter a disciplina de segui-las. O problema é que o movimento de preços é fluido, sempre em movimento bem diferente dos eventos estruturados que a maioria de nós está acostumada. No mercado as decisões que vem de encontro a você são tão infinitas quanto os preços dos quais tentamos obter vantagem. Você não tem que apenas participar, você tem que decidir quando entrar, quanto tempo ficar e sob quais condições sair. Não existe início, meio e fim, só aquilo que criamos na nossa mente.

Para a maioria dos seres humanos, um ambiente estático é fundamental para a sua sensação de segurança e bem-estar. No entanto, existem desejos compulsivos de ganhar milhões, com o medo simultâneo da devastação financeira. Os mercados atacam as pessoas com qualquer possibilidade de realizar os maiores sonhos de independência financeira ao mesmo tempo prontos para tirar tudo o que você tem e mais ainda.

Nós tomamos conhecimento de que precisamos aprender os aspectos psicológicos do trade quando nos experimentamos a dor emocional e grande desapontamento ou stress e ansiedade porque não sabemos o que fazer a seguir, e estamos achando cada vez mais difícil de assumir a responsabilidade pelo que fazemos.

Aspectos Psicológicos do fato de ganhar dinheiro

A maioria de nós cresce com uma crença estruturada sobre as condições sob as quais nós merecemos ganhar dinheiro. De fato, muitas pessoas, devido à sua criação e conceitos religiosos, acreditam que não merecem dinheiro pelo qual não trabalharam.

Certamente ganhar muito dinheiro rapidamente está além do que a maioria das pessoas acredita ser compatível pelo esforço empregado. Se você acredita que não merece esse dinheiro todo tão rapidamente, seu inconsciente arruma algum jeito de devolver esse dinheiro de volta para os mercados.

Por que operamos? O papel do dinheiro...

Hoje a maioria dos indivíduos podem direcionar suas energias para satisfazer necessidades que vão além de comida e abrigo, mas para isso precisam de dinheiro. Dinheiro evoluiu para ser o objeto de nossas necessidades porque ele representa a maneira como nós podemos nos expressar como indivíduos. Todo comportamento é uma forma de auto-expressão, e praticamente todas as maneiras de alguém se expressar na sociedade requer algum dinheiro. No nível mais profundo da existência social e cultural, dinheiro representa liberdade de expressão.

Ganância e medo, oferta e demanda

O preço atual pelo qual bens e serviços são trocados é determinado pelas leis econômicas fundamentais de oferta e demanda. Em termos psicológicos, a lei de oferta e demanda está baseada em medo e ganância. Tanto medo quanto ganância irão forçar as pessoas para agirem em função de suas necessidades em relação às condições ambientais percebidas. O preço de bens e serviços será determinado pelas necessidades individuais em relação a suas crenças sobre a habilidade que terão para satisfazer tais necessidades. Implícito nessas crenças está a percepção da disponibilidade de bens e serviços. Ganância está baseado em uma crença de escassez e insegurança. Essas duas crenças gerarão medo. Definimos “ganância” como a crença de que nunca haverá quantidade suficiente para satisfazer algum indivíduo combinado com a crença de que sempre demandaremos mais para nos sentirmos mais seguros e satisfeitos. A percepção de que essas condições existem seja interna ou externamente gerará medo que fará alguém agir ou não, dependendo em quem controla a oferta. O comportamento de um indivíduo será condizente com aquilo que ele acredita que terá que fazer para satisfazer o déficit. Se duas ou mais pessoa tem os mesmos medos, eles irão tipicamente competir entre eles pela oferta existente. Se você quer aprender a prever o movimento de preços, você não precisa prestar atenção para razões para as ações dos participantes. O que você precisa fazer é determinar como a maioria dos participantes do mercado percebem as condições externas em relação tanto do medo da escassez quanto ao medo de perder. Você saberá como os outros operadores operarão antes de eles o fazerem porque você será capaz de olhar os fatos de uma perspectiva que não inclui o medo.

Se você acha que operar é que nem apostar , não é. Em qualquer jogo de apostas, você tem que participar ativamente para perder e não faz nada para parar de perder. No mercado, você tem que participar ativamente para entrar em uma operação e participar ativamente para parar suas perdas. No mercado você não tem como saber qual é o seu risco, mas se você for disciplinado o suficiente para utilizar stops, porque um gaps poderia facilmente passar pelo seu stop.

Você cria a sua experiência do mercado

O mercado não cria a maneira de como você percebe ele, ele meramente reflete o que está passando pela sua cabeça no momento. Se você percebeu a situação do mercado atual como uma oportunidade de agir mas não agiu, ou não percebeu uma oportunidade até depois que o movimento aconteceu, esse fenômeno é um reflexo direto da sua estrutura psicológica.

Quando um mercado vem em uma tendência definida e inclinada e você acredita que haveria uma reversão que não veio. A cada parada do mercado, você vai tender que agora o mercado vai virar na direção que você acreditava que deveria ir. Depois de para um pouquinho o mercado avança mais um pouco e pára. Agora sim! E o mercado continua. Quantas paradas serão necessárias para que você se convença de que você está errado? A resposta está dentro de você. Cada parada é um alívio para o confronto da informação que do mercado e a sua convicção. A maneira como você via o mercado era a maneira que você o criou na sua cabeça. A força que você tem para criar mais situações que te satisfaçam os seus desejos nas operações reside na sua capacidade de flexibilidade mental. Você precisa aprender a fluir com os mercados. Ou você está em harmonia com o mercado ou você não está. Em um momento ele está satisfazendo todos os seus sonhos e necessidades, no outro ele é um monstro que quer tirar tudo o que você tem. Você não pode mudar o que o mercado está fazendo. Você só pode mudar a si mesmo de maneira a permitir que você o perceba e analise de maneira mais clara e objetiva. O que você precisa aprender é como se soltar das demandas de que as suas expectativas sejam satisfeitas exatamente da maneira que você quer. Se soltar dessas demandas lhe permitirá mudar a sua perspectiva, podendo perceber as oportunidades que aparecem no mercado, como se você não estivesse no mercado.

Nós vivenciamos o mercado através dos nossos sentidos. As implicações disso é de que a maneira como vivenciamos o mercado é moldada de dentro para fora, e não de fora para dentro, como poderíamos supor. Nossas primeiras experiências com o mercado determinarão as sensações que temos em relação ao mercado. Já ouviu falar no ditado: a primeira impressão é a que fica? Às vezes a primeira impressão e a primeira experiência não são boas, o que gera traumas ou excessos de alegria para alguns. Percepção e emoção estão necessariamente relacionadas.

Uma experiência nos EUA mostra como isso pode funcionar. Um homem foi para Wall Street com uma placa. “Dinheiro de graça, venham pegar!”. Nenhuma pessoa abordou o homem que carregava a placa. Aí o homem começou a perguntar para as pessoas se elas queriam dinheiro, e todas diziam “não, obrigado”. O único que aceitou pediu 50 centavos para pagar uma corrida de ônibus. A informação de que o dinheiro era grátis era verdadeira, mas na cabeça das pessoas essa afirmação parecia falsa, pois o que elas aprenderam por sua educação é que não existe dinheiro grátis.

Crenças

As crenças formam um círculo fechado, onde nova informação dificilmente consegue entrar e alterar uma crença estabelecida. Isso acontece com todos nós. A crença de que dinheiro grátis não existe foi mais forte do que a nova informação de que havia alguém

disposto a mudar esse paradigma. As crenças é que nos fazem agir de determinada forma no mercado e na nossa vida em geral. A única maneira de se livrar de muitas crenças que nos impedem de prosseguir com nossos planos, como por exemplo ganhar dinheiro, é estar mais aberto para novas experiências, principalmente aquelas que tem o potencial de nos mostrar que algo que aconteceu no passado pode nos dar uma nova visão de algo que parecia “muito claro” e óbvio para nós. Quando muita informação externa questiona nossas crenças pessoais, experimentamos uma sensação de confusão e sobrecarga mental. Por isso peneiramos a informação que nos chega, pois não podemos absorver toda quantidade de informação que nos é oferecida. O que precisamos fazer é reconhecer que tipo de informação vale a pena a ser estudada e que possa ser utilizada para nos dar maior conhecimento e nos fazer refletir sobre nossas crenças.

Quando uma criança pequena vê pela primeira vez um cachorro e brinca com ele, jogando uma bola e passando a mão no seu pelo, ela cria uma relação de amizade e confiança com o cachorro. Se passa a gostar de cachorro e ficar feliz e alegre quando vê um. Quando pela primeira vez que vai brincar com um cachorro a criança leva uma mordida séria, ela passa a ter uma sensação ruim em relação ao cão. Da próxima vez que a criança vir um cão, vai lembrar da sua primeira experiência (a lembrança pode ser inconsciente, não precisa lembrar do momento) com o animal, que foi dolorosa. No momento do encontro, medo será a principal sensação que a criança vai sentir. A criança vai desenvolver a crença de que cachorros são perigosos e maus. Fica na memória um certo trauma, que pode nunca mais ser resolvido. Será preciso uma série de novas e extremamente boas experiências com cães para que a criança mude seu conceito a respeito desses animais. Com nós adultos a história não é muito diferente. Uma maneira de evitar o objeto de nossos medos é simplesmente se recusar a tomar conhecimento da existência de informação que venha de encontro a nossas crenças, principalmente as crenças que desenvolvem sensações dolorosas.

Nós permeamos a informação de mercado para se ajustar a nossos medos e crenças. Imagine um operador que entrou em uma operação. A informação de mercado na qual ele vai se concentrar vai depender do que o mercado fizer. Se o mercado for contra ele, ele irá se defrontar com a possibilidade de nova perda, então ele vai se concentrar na informação que não imponha uma ameaça. Se o mercado voltar para o ponto onde ele entrou, ele irá zerar a posição em um sinal de alívio, independente do provável movimento do mercado. Mas se o mercado continuar indo contra ele, suas defesas mentais começarão a se desfazer à medida que a informação ameaçadora começa a ser muito sobrecarregadora para que ele possa simplesmente ignorar aquela informação. Naquele momento, ele poderia facilmente ficar paralisado sem poder fazer nada para si mesmo. Eventualmente esse stress se torna tão grande que a única maneira de o operador alcançar alívio é zerando a posição.

Mas se o mercado vai a favor do operador, ele irá se concentrar em um tipo totalmente diferente de informação. O seu medo de perder o fará se concentrar naquilo que o mercado pode tirar dele. Numa posição vencedora ele irá excluir do seu pensamento consciente a informação que poderia mostrar que o mercado continuará em sua direção, que era a única informação na qual ele se concentrava quando o mercado estava indo contra ele. Geralmente, o operador se concentrará na informação que irão confirmar seus medos do mercado. Uma vez fora da posição, se o mercado continua indo a favor da sua antiga posição ganhadora, ele irá agonizar sobre os lucros que ele deixou de pegar e irá se perguntar porque ele não conseguiu segurar um pouco mais a sua posição, sem tomar conhecimento de que seu medo de perder foi o responsável por ele perder todos os seus lucros.

Para evitar esse “pontos cegos” na nossa percepção, nós temos que aprender a operar sem medo. E para operar sem medo nós precisamos confiar completamente em nós mesmos para aceitar qualquer informação que o mercado nos oferece e que confronta com nossas convicções. Precisamos confiar em nós mesmos que agiremos de acordo com nossos interesses sem hesitação, independentemente das condições. Qualquer empreendimento requer algum nível de auto-confiança. Nós acharíamos difícil atravessar a rua se não confiássemos na nossa capacidade de discernir quando não há carros vindo e que seremos capazes e mudar nossas estratégia (como correr um pouquinho), se em carro aparecer de repente.

O mercado é como um oceano

O oceano não se importa com os seu bem-estar, mas também não tem a intenção de te machucar também. Você sentir alegria num bonito dia de sol, quando uma brisa suave empurra o seu veleiro para onde você quer ir. Você pode sentir pânico quando o oceano te empurra para cima das pedras. Os seus sentimentos acerca do oceano só existem dentro de você. Quanto mais racional for a sua relação com o mar, maior será a probabilidade de você conseguir o que quer. Quando você age em função de suas emoções, você não consegue se concentrar na realidade do oceano. Um operador profissional usa a sua cabeça e fica calmo. Apenas amadores ficam empolgados e deprimidos nas suas operações. Reações emocionais são um luxo ao qual não podemos nos dar ao luxo.

Preços estão em perpétuo movimento se nenhum começo ou final definido

A ganância vem da crença que determinada coisa nunca é suficiente e que não haverá suficiente. Em um ambiente ilimitado que está em perpétuo movimento não há a possibilidade de conseguir mais e mais sempre? O apetite da verdadeira ganância nunca poderá ser satisfeita.

Entrar em uma operação envolve todas as suas crenças sobre oportunidade em relação a risco, a falta de alguma coisa, a necessidade de uma coisa certa, e não estar errado. Sair de uma operação envolve todas as suas crenças sobre perda, ganância, fracasso e controle. Considerando o potencial ilimitado para lucro, entrar no mercado parece muito mais fácil para a maioria dos operadores do que sair. Isso ocorre porque sair de uma posição requisitará que você confronte suas crenças sobre ganância, perda, e fracasso em relação à constante tentação da possibilidade de lucros ilimitados. O fato é que esses assuntos psicológicos são completamente independentes do movimento do mercado, que é algo objetivo e mensurável. Pense na última vez que você se deparou com uma oportunidade de lucro e o medo de estar errado e perder etc. Ihe deixou imobilizado, não deixando que você executasse a operação. A questão toda é que a movimentação do mercado é algo objetivo e mensurável, mas a sua mente não é algo concreto e também não é mensurável. Você pode buscar pistas sobre o que passa pela sua mente agora. O mercado permite que você seja um perdedor ativo ou um perdedor passivo. No entanto é muito mais claro ver que no mercado você será um perdedor ativo, pois você sempre tem

a chance de sair da sua posição a qualquer tempo. Mas se você não fizer nada, o mercado poderia ir de encontro a você indefinidamente.

O que existe no ambiente do mercado é uma combinação mortal do mercado forçando você a se defrontar com questões pessoais para sobreviver, um evento que produz informação em uma variedade de formas que pode ser usada para apoiar qual quer ilusão, distorção ou expectativa, tornando fácil evitar o confronto dessas questões potencialmente dolorosas.

Se você não tomar responsabilidade por suas operações, então quem você pode culpar – o mercado, claro. O mercado pegou o seu dinheiro. Se os mercado tomaram de você mais do que você pretendia arriscar, então você ficaria atizado a tomá-lo de volta. Por exemplo, se o mercado tomou de você 10% na última operação, será que 5% de lucro na próxima operação será suficiente para você? Sua última operação obviamente não tem nada a ver com o potencial do mercado agora. Se você se sente obrigado a retirar do mercado aquilo que o mercado tomou de você, você estabelece uma relação de adversário com o mercado. O mercado passa a ser seu oponente, e você passa a não estar mais em harmonia com ele. O mercado não pode tirar algo de você que você não permita. Se você perdeu dinheiro, você deu dinheiro é para outros operadores. Lembra-se do ditado “a tendência é sua amiga”. Na verdade você deve estar ao lado do mercado, indo junto com a corrente, de forma que você não tirará dinheiro do mercado, mas sim dos outros operadores. Em ultima análise, vingança cria uma relação de adversário consigo mesmo. Não pense em prejuízo e lucro na hora de sair do mercado. Concentre-se no mais importante: os movimentos do mercado e para onde você tem uma convicção realista de para onde ele pode ir.

A característica desestruturada do mercado

Em um ambiente desestruturado e ilimitado, como é o mercado, é essencial que você estabeleça regras que guiem o seu comportamento nele. Você terá que criar definições e dar uma direção para si mesmo. Se não, você ficará assoberbado o tempo todo com tantas oportunidades que se abrem para você. Defina seu plano de ação no mercado. Que tipo de mercado você gosta de operar? Bolsa, futuros, índices, volatilidade, juros? Por quê? Que ações você gosta de operar? Por quê? Que tipo de ações você evita? Por quê? Que tipo de stop você vai usar?

O operador típico fará praticamente qualquer coisa para evitar a definição de regras porque ele não quer tomar responsabilidade pelos resultados das suas operações. Se ele sabe exatamente o que ele vai fazer e sob que condições, então ele teria algo para mensurar a sua performance, fazendo com ele preste contas para si mesmo. Isso é exatamente o que a maioria dos operadores não quer fazer, preferindo manter a sua relação com os mercados algo misterioso. Ele quer desesperadamente fazer dinheiro, mas ele tem que fazer isso sem conexão direta entre o que ele faz e o produto das suas ações, retirando, portanto, a sua responsabilidade quando as coisas não saem do jeito que ele queria. Isso cria um paradoxo para os operadores, porque a única maneira de aprender a operar eficientemente é prestar contas para si mesmo através da criação de uma estrutura a ser seguida. Prestar contas gera responsabilidade.

Ser impaciente com o processo de aprendizado é uma das maneiras de se auto-sabotar. A sua impaciência e atração vão deixá-lo ávido por fazer alguma coisa, mesmo que ele não saiba o que fazer. Como você acha que o operador típico resolve esse problema (não saber exatamente o que fazer)? Ele brincará de seguir o líder, racionalizando que todo mundo está fazendo alguma coisa. Veja lá, essa galera toda não pode estar que nem eu sem saber o que fazer, eles devem saber o que estão fazendo. Ou pelo menos eles sabem mais do que eu. Esse tipo de mentalidade cria a mentalidade da manada, muito comum nos pregões viva-voz, onde tudo mundo está procurando por uma direção, assumindo que todo mundo deve saber de alguma coisa que ele não sabe. De outra forma, por que eles estariam fazendo isso? Quando não há liderança no mercado, os preços geralmente vão para cima e para baixo num canal, até que alguém que saiba o que está fazendo entre no mercado. Aquele que segue o mercado se sente obrigado a encontrar razões fora dele próprio porque as razões não existem dentro dele e ele não quer ficar pensando como ele é irracional e age aleatoriamente. Para aquele que segue o mercado, esse estilo de operar pode servir para várias funções. Esse estilo mantém a sua relação com o mercado misteriosa. Se ele ganhar dinheiro foi porque fez algo certo. Se ele perder, ele pode culpar o mercado, que é um argumento tão largamente aceito por outros operadores. Dessa forma ele pode manter a ilusão de estar sendo responsável e pode pensar que o que aconteceu com ele aconteceu com outros operadores também. Isso cria uma sensação de camaradaria entre os competidores.

Se você perguntasse para a maioria dos operadores como eles operam, eles não saberiam responder. Operadores, exceto os líderes, são indecisos e impacientes ao extremo. Se organizar e criar uma estrutura para operar é obviamente a solução para a maioria dos problemas psicológicos que passam pela cabeça de um operador. Mas isso forçaria ele a cruzar a fronteira psicológica da realidade sobre responsabilidade e relação de contas. Organização expõe o operador a seu próprio “eu”, seu jeito de agir em função dos acontecimentos. Muitos operadores conseguem analisar muito bem o mercado, mas continuam a procurar a opinião de outros operadores, porque operando em cima da opinião de outros operadores lhe tirará a responsabilidade pela decisão tomada. Uma maneira de operar menos estruturada também possibilita que possamos jogar a culpa por uma operação desastrosa para as mais diferentes superstições. As superstições só servem para fugir da verdade nua e crua.

Se você não consegue definir o seu comportamento no mercado, você não será capaz de aprender a repetir as boas operações e evitar as perdas. O histórico das suas operações dirá muito sobre a sua atuação, tanto em termos de leitura do mercado quanto do auto-controle que você teve. Se você não sabe o que fez para ganhar da última vez, você obviamente não será capaz de descobrir o que fazer para evitar de perder dessa vez. O resultado disso é ansiedade, frustração, confusão e medo. Você se sente fora de controle, experimentando uma sensação de impotência, pensando no que o mercado poderá fazer com você hoje.

É evidente porque assumir responsabilidade é algo tão difícil de fazer. Nós não vivemos em uma sociedade que tem um conceito evoluído do processo de aprendizado. Com consequência, aprendemos a ser muito intolerante com “erros”. Eu digo isso porque como crianças somos ensinados, e somos condicionados a ensinar nossos filhos a ridicularizar o erros como algo que diminui a pessoa. A ridicularização não estimula a disposição da criança em aceitar responsabilidade. Se a criança não assume responsabilidade, o pai típico irá criticá-la por ser irresponsável. Assumir responsabilidade é uma função de auto-aceitação. Você pode medir o seu grau de auto-aceitação através da sua reação positiva

ou negativa a quando você faz algo de errado. Quanto mais negativo você acha de si mesmo, maior a tendência você terá em evitar assumir responsabilidade. Assim você poderá evitar a dor, mas gerará o medo de errar.

Os erros são a única maneira para promover evolução das qualidades e das atitudes. Se as pessoas tivessem uma atitude mais de aceitar mais o resultado das suas ações, elas não teriam a necessidade de evitar tomar responsabilidade.

A Psicologia dos Movimentos de Preços

Tenha sempre em mente que operadores são a única força que pode agir sobre os preços, fazendo com que eles se movam. Todo o resto é secundário.

Para analisar o mercado, podemos fazer as seguintes perguntas:

- 1) Que tipo de ação de preços sustentará as crenças dos compradores de que eles poderão ganhar mais dinheiro?
- 2) Quando os vendedores deverão entrar no mercado com força?
- 3) Quando compradores antigos provavelmente irão realizar suas posições? Quando vendedores antigos poderão perder confiança na suas posições e sair do mercado?
- 4) O que teria que acontecer para os compradores perderem confiança sobre suas posições? O que seria necessário acontecer para chamar novos compradores para o mercado?

O que fará um operador entrar no mercado? O que fará um operador manter sua posição? Uma crença sustentada de que a posição oferece potencial para ganhos adicionais. O que fará um operador liquidar uma posição? A crença de que aquela posição não oferece mais possibilidade de ganhos adicionais.

Steidlmayer e Koy (1987) afirmam que a maior parte do volume de negócios acontece dentro de uma banda de preço, porque aquela banda de preços é o que o mercado estabeleceu como o preço justo. A distinção que se quer fazer é que a maioria dos operadores não relacionam especificamente preço justo ou valor, eles se relacionam com conforto. O que gera conforto é fazer o que todo mundo está fazendo. Quando falamos de conforto estamos falando de um grau menor de medo normal que os operadores sentem.

É exatamente por isso que há menos negócios fora do valor de equilíbrio e porque Steidlmayer e Koy dizem que essas operações são as que apresentam a melhor maneira de ganhar dinheiro: “comprar e vender longe do valor”. E também é por isso que essas são as operações mais assustadoras, porque o operador que as realiza está sozinho, não há segurança em números. Quando o preço está dentro de uma faixa por um período de tempo, os operadores irão se sentir confortáveis com essa área de equilíbrio, tornando mais fácil para o operador realizar suas operações. À medida que os preços se movem para fora da área de equilíbrio, menos operadores irão participar porque eles percebem mais risco do que eles estão confortáveis.

Informação do Ambiente

É preciso lembrar que geralmente temos um estilo de operar próprio, ou seja tomamos as nossas decisões baseados em algum tipo específico de informação do ambiente. Geralmente captamos do ambiente a informação que tem a maior relevância para nós. À medida que alocamos mais e mais da nossa atenção para um tipo determinado de informação, estamos sistematicamente excluindo outro tanto de informação que deixamos de lado. É importante focalizar a informação que nos ajuda melhor a tomar as melhores decisões. Mas geralmente quando as coisas não vão do jeito que gostaríamos, provavelmente existe alguma informação no ambiente que mostre que estamos errados. Fugir desse tipo de informação pode ser um mecanismo do inconsciente de nós mesmos para evitar a dor. Além disso, ficar focalizado apenas em informação que valide seus medos pode fazer com que você deixe de olhar para informações que mostrariam boas oportunidades de negócio.

Auto-Realização

O objetivo de um trader não deve ser unicamente ganhar dinheiro, mas sim a satisfação de realizar bons trades. Se você conseguir alcançar esse objetivo, dinheiro vai entrar na sua conta como consequência. Traders de sucesso ficam continuamente melhorando suas técnicas, de maneira a melhorar sua performance. Alcançar seu melhor desempenho é mais importante do que ganhar dinheiro propriamente dito. Ficar concentrado em dinheiro influencia suas emoções.

Auto Destruição

O problema com a auto-realização é que muitas pessoas têm uma tendência a autodestruição. Motoristas sujeitos a acidentes continuam a destruir seus carros e operadores auto destrutivos continuam a destruir suas contas. Os mercados oferecem oportunidades ilimitadas para auto realização e auto sabotagem. Tentar resolver nossos problemas internos no mercado é um jogo muito caro. Os problemas internos precisam ser resolvidos fora do mercado.

Trading emocional é fatal. Para garantir sucesso, pratique uma política de gerenciamento de dinheiro defensiva.

O que separa operadores vencedores de perdedores não é inteligência, nem segredos, nem educação.

Auto-Sabotagem

Depois de anos praticando psiquiatria, Alexander Elder se convenceu de que a maioria dos fracassos na vida são devidos por auto sabotagem. Nós falhamos nos nossos empreendimentos profissionais, pessoais e de trabalho não por causa de burrice ou incompetência, mas devido a um desejo inconsciente de falhar.

Quando operadores se metem em problemas, eles tendem a culpar outros, má sorte ou a qualquer outra coisa.

Havia um trader que ficou conhecido por apostar grandes posições em reversões em tendências de mercado estabelecidas. Esse operador continuava a adicionar posições vendidas porque ele não conseguia admitir que o mercado, que representava seu pai, era maior e mais forte que ele.

Nós nos auto-sabotamos agindo como crianças impulsivas em vez de agir como adultos inteligentes. Nós nos ancoramos a padrões auto-derrotantes apesar de esse padrões poderem ser tratados – fracasso é uma doença curável.

A bagagem cultural da sua infância pode evitar que você obtenha sucesso nos mercados. Você tem que encontrar as suas fraquezas para poder mudar. Mantenha um diário de operações – escreva as razões para entrar e sair de cada operação. Fique atento para padrões de comportamento repetitivos para sucessos e fracassos.

Quando você reconhece que a boa sensação do jogador ou o medo estão passando pela sua cabeça, pare de operar. O seu sucesso ou fracasso como operador depende da sua capacidade de controlar suas emoções. Quando você está operando, você está competindo contra as cabeças mais afiadas no mundo. O ambiente no qual você compete foi criado para o seu fracasso. Se você permite que suas emoções interfiram nas suas operações, a batalha está perdida. A maior parte dos operadores com bons sistemas são varridos do mercado porque eles não estão psicologicamente preparados para vencerem. Os mercados evocam uma ganância poderosa por maiores ganhos e um grande medo de perdermos aquilo que temos. Esses sentimentos tapam nossas percepções de oportunidades e perigos. Você precisa operar o mais objetivamente possível. Além disso, você precisará gastar tanto tempo analisando a si mesmo quanto você gasta analisando o mercado.

Quando Alexander Elder estava aprendendo a operar, ele leu qualquer livro sobre psicologia dos trader que ele pudesse encontrar. Muitos escritores ofereceram bons conselhos. Alguns enfocavam a disciplina: “Você não pode deixar o mercado tirar a sua sobriedade. Não tome decisões durante o pregão. Planeje uma operação e a execute.” Outros enfocavam a flexibilidade: “Não entre em um mercado com idéias preconcebidas a respeito dele. Mude seus planos conforme o mercado muda.” Alguns especialistas pregavam o distanciamento do mercado: não assista televisão, não leia jornais, não ouça outros operadores, somente ouça ao mercado e a você. Outros recomendavam Ter uma cabeça aberta, mantendo contato com outros operadores e absorvendo novas idéias. Cada conselho desses parece fazer sentido, mas também contradizem uns aos outros. Escolha os conselhos que melhor se adaptem ao seu estilo de operar e aos conceitos que você tem.

Existe um forte paralelo entre o alcoólatra e o operador cuja conta está sendo demolida por perdas. Ele muda as táticas de operação, agindo como um alcoólatra que tenta resolver o problema trocando de licor para cerveja. Um perdedor nega que ele perdeu controle sobre seu próprio curso no mercado.

Auto-Aceitação

Transformação pessoal, crescimento e aprender novas habilidades são uma função de auto-aceitação. Você não pode crescer ou expandir se você está negando a existência de informação no ambiente que indique seu estágio de desenvolvimento. Nem você pode adquirir habilidades efetivas quando você tenta criá-las na base da ilusão sobre a natureza do meio ambiente e sobre você mesmo. Se você não tomar consciência seu ponto de partida, você não está pronto para tomar o passo apropriado para aprender qualquer habilidade que você deseje aprender.

O componente mais importante no processo de transformação é aprender a reconhecer e depois definir claramente as crenças que argumentam em prol do status quo, crenças que te defendem da intrusão de informação do ambiente que você se nega a considerar. É importante aprender a ler o ambiente de maneira que ele te mostre a maneira mais apropriada de lhe satisfazer.

Necessidade de Operar

Operadores de sucesso tratam os infortúnios como bebedores sociais tratam o álcool. Eles tomam um pouco e param. Se eles tem uma série de perdas seguidas, eles entendem isso como um sinal de algo está errado. É tempo então de parar e repensar suas análises e métodos.

Existe um linha imaginária que divide tomar de risco num negócio (business risk) e apostar. Muitos perdedores não sabem que essa linha existe.

É também importante reconhecer outra linha. A linha dos negócios e a linha da vida pessoal. Não deixe que o trading seja a coisa mais importante da sua vida. Você corre o risco de se envolver psicologicamente demais. Mantenha uma distância razoável e mantenha a frieza. Não se deixe contaminar.

Quando você admite que tem um problema pessoal que te causa perder, você começa a criar uma vida no mercado. Você pode começar a desenvolver a disciplina de um vencedor.

Mesmo apesar de não beber há anos, muitas pessoas se apresentam como alcóolicas. Por quê? Porque se elas esquecerem que algum dia foram alcóolicas, voltarão a beber em breve. A maneira de os AA pensarem, gera serenidade. Um operador que se sente sereno e relaxado pode se concentrar em procurar as melhores e mais seguras operações. Um operador tenso é que nem um motorista que cristaliza ao volante. Quando uma pessoa sóbria e uma bêbada entram numa corrida, você sabe quem tem mais chances de ganhar.

Operadores que se sentem os donos do mundo quando ganham e deprimidos quando perdem não conseguem acumular riqueza porque eles são controlados por suas emoções. Essas emoções não tem nada a ver com o mercado, elas só existem dentro de você. O mercado não sabe que você existe. Você não pode fazer nada para controlá-lo. Você só pode controlar o seu comportamento.

O mito do piloto automático

Traders que acreditam no mito do piloto automático acreditam que o ganho de dinheiro pode se automatizado. “Pessoas que montam ou compram trading systems são que nem cavalheiros medievais que pagam alquimistas para transformar seus metais em ouro.” Atividades humanas complexas não se prestam à automatização.

Linhas aéreas pagam altos salários para pilotos, apesar de os aviões terem pilotos automáticos. Os pilotos servem para lidar com situações não previstas.

Operadores que tem a fantasia do piloto automático tentam repetir aquilo que eles sentiam quando crianças. As suas mães costumavam a satisfazer suas necessidades de comida, calor e conforto. Agora eles tentam recriar a experiência de deitar na rede e esperar seus lucros no bolso como se fossem uma corrente incessante de leite quente de graça.

Freud acreditava que o jogo era universalmente atrativo porque era um substituto para a masturbação. A atividade repetitiva e excitante das mãos, as decisões urgentes, a qualidade intoxicante do prazer e as sensações de culpa unem o jogo e a masturbação.

O sinal de que você está viciado em apostar é a incapacidade em resistir a uma aposta. Se você acha que está operando muito e os resultados não estão sendo bons, pare de operar por um tempo. Esse tempo lhe dará uma chance para reavaliar seu estilo de operar. Se a necessidade de operar é tão forte que você não consegue ficar longe do mercado por um mês, está na hora de você visitar o Apostadores Anônimos, ou seguir os princípios criados pelos Alcoólicos Anônimos.

Comportamento cultural que resulta em operações frustradas

1. Não saber definir uma perda.
2. Não liquidando uma posição, mesmo sabendo que o potencial da operação ficou muito diminuído.
3. Ficar cristalizado em apenas uma opinião direcional sobre para onde vai o mercado. É quase como tenta controlar o mercado dizendo: “Eu estou certo. O mercado está errado.”
4. Focalizar apenas no valor financeiro da posição, em vez de se concentrar no potencial do mercado em realizar um determinado movimento em função do seu comportamento e estrutura.
5. Operações de vingança, como se o mercado lhe devesse alguma coisa.
6. Não reverter sua posição quando detecta uma reversão clara na direção do mercado.
7. Não seguir as regras do seu trading system.
8. Planejar uma operação e se encontrar imobilizado, sem ação para executá-la.
9. Estabelecer um padrão consistente de sucesso sobre um período de tempo, e depois devolver todos os ganhos em uma operação, e iniciando todo o processo novamente.

Características de Operadores sem Sucesso

Falta de Habilidades

O operador geralmente não sabe que o ambiente do mercado é diferente de todos os outros ambientes. Operar dá a impressão de algo fácil junto com a possibilidade de dar altos lucros num curto espaço de tempo. Por isso o operar cria expectativas de sucesso “infladas”. O operador não se dá conta de que ele precisa desenvolver uma série de habilidade específicas para o mercado, que ele ainda não desenvolveu em outros ambientes que ele está acostumado a estar e manipular.

Crenças “Limitantes”

Todos os operadores são pessoas que tem crenças que tem fundamento do ambiente cultural que convivem ou que foram criados. Não importa quão bom analista de preços você seja. Se você não se libertar dos efeitos dessas crenças, o seu sucesso estará condicionado às limitações que essas crenças imporão ao seu sistema mental. Existem muitos gurus de mercado que conseguem prever os movimentos de mercados mas que não conseguem ganhar dinheiro como operadores.

Falta de Disciplina

O mercado está sempre certo.

O mercado te oferece a ilusão de que ele tem a capacidade de satisfazer o seu sonho de independência financeira. Isso fará que você tenha a tendência de juntar apenas o tipo de informação do mercado que confirme e reforce a sua opinião sobre o mercado, negando informação vital que poderia lhe dizer que a melhor oportunidade está exatamente na outra direção.

Percebendo uma oportunidade

Os mais importantes componentes para pegar uma boa oportunidade de mercado são:

- 1) instituir uma metodologia de operação completamente disciplinada; e
- 2) aprender a se soltar de qualquer energia emocional negativa guardada nas memórias de alguma experiência passada no mercado.

Sem disciplina você estará à mercê dos seus impulsos e basicamente fora de controle. Consequentemente, sem auto-confiança que vem da disciplina, você vai temer a imprevisibilidade do seu próprio comportamento. Ao mesmo tempo, você provavelmente projetará esse medo sobre os mercados, achando que eles são erráticos e aparentemente imprevisíveis, quando é o seu próprio comportamento que você mais teme. Seria lúdico pensar que você poderia entender o comportamento de mercado melhor do que você entende a si mesmo.

Comece devagar. Questione cada operação. O que a motivou? Como a operação foi gerenciada? Ela obteve sucesso? Por quê? Você perdeu? Por quê? Escreva seus apontamentos sobre a última operação antes de entrar na próxima.

Executando as suas operações

O medo é sempre o resultado das suas crenças sobre a natureza ameaçante do ambiente. De que maneira o mercado poderia ser ameaçador? De maneira nenhuma, se você tem a auto-confiança e confie suficientemente a si mesmo para agir apropriadamente sob qualquer série de acontecimentos do mercado. Essencialmente o que tememos não são os mercados mas sim a nossa falta de habilidade para fazer o que e na hora em que ser feito, sem hesitação. A sua dor foi causada por você não saber o que fazer, tendo como resultado nem o esperado nem o pretendido.

Acumulando lucros

O mercado não lhe dá dinheiro. Você se dá dinheiro baseado nas sua habilidade de perceber oportunidades e executar uma operação. Se você não consegue acumular riqueza, você está imobilizado pelo medo de fracasso ou está lutando com a crença de que você não merece esse dinheiro.

Todos os traders dão para si mesmos aquilo que eles merecem

O processo de tomada de decisão no mercado é o resultado da soma de todos os nossos componentes mentais interagindo entre si. Se somássemos os conceitos positivos acerca de auto-avaliação com os conceitos negativos acerca de auto-avaliação, o que restaria é o quanto nós nos valorizamos. Se plotarmos o gráfico do nosso patrimônio ao longo do tempo poderemos avaliar como nossa auto-estima se comportou ao longo do tempo. Muitas instituições que tem traders ativos realizam esse tipo de análise, podendo medir se os operadores estão tendo suporte interior.

A dinâmica de atingir um objetivo

Precisamos entender a relação e possíveis conflitos entre o que necessitamos ou sentimos atraídos e as forças internas que de alguma forma dizem não. No nível mais fundamental, uma pessoa bebe obsessivamente para separar seu intelecto das forças internas sobre as que ele acredita não Ter nenhum controle. Quanto mais ele bloqueiam essas forças, mais essas forças se fortificam e mais ele precisa beber. Quanto mais ele bebe, mais tudo deteriora no seu ambiente externo como um reflexo do seu ambiente interno. Eventualmente, o ambiente físico, seu corpo, ou ambos se deteriora tão gravemente que ele não consegue mais bloquear o verdadeiro estado da sua condição. Ele depois toma conhecimento de que “sim, eu sou um alcoólatra e preciso mudar.”, que

quer dizer “sim, eu preciso encarar os assuntos da minha vida que me fizer começar a beber em primeiro lugar”.

Aprender a esquecer a experiências dolorosas e ignorar a existência de crenças que vão contra as nossas intenções não diminuem em nada o potencial dessas coisas de fazer-nos agir de determinada forma. Nós precisamos ir mais longe.

Existem três forças que estão em constante operação em nossas vidas:

- 1) as forças externas que tem o potencial de agir como uma causa, onde nós, como indivíduos, experimentamos um efeito.
- 2) As forças internas de curiosidade e atração que nos fazem explorar, aprender e interagir com o ambiente de maneiras pré-determinadas.
- 3) As forças mentais representadas por nossas crenças, memórias e associações.

No processo de aprendizado podemos colocar três pressupostos básicos:

- a) ainda não aprendemos tudo o que há para ser aprendido.
- b) aquilo que já sabemos podem não ser muito úteis para nos preencher de maneira satisfatória.
- c) aquilo que aprendemos e entendemos como sendo útil para nós está sujeito a mudança devido às condições ambientais mutantes.

Para atingir um objetivo, nós precisamos escolher não resistir a aprender e mudar, mantendo-nos em constante estado de aprendizado.

A perfeição do momento – analisando seu próprio estado de desenvolvimento

Se você age através dos pressupostos supracitados, você irá começar a reconhecer como cada momento se torna um indicador perfeito do seu estágio de desenvolvimento e do que você precisa fazer para melhorar. Quando negamos isso, nós estamos negando acesso à informação que nós precisamos para expandir.

Gerenciando a energia mental

Quando uma pessoa quer ficar irritada, ela irá se negar a ouvir qualquer coisa que possa lhe tirar a concentração da sua irritação. Quando ela recusa ouvir à “voz da razão” assim por dizer, ela está realizando a escolha de não gerenciar sua energia mental. A única razão para calar a “voz da razão” é porque a pessoa sabe que a informação externa tem o potencial para mudar a maneira como ela se sente. Ela sabe que se ela mudar sua perspectiva, que por consequência fará vai mudar a maneira de ela sentir, ela vai experimentar um ambiente externo diferente. Se ela não quer mudar, independente dos benefícios que podem existir, ela irá negar o uso de seus pensamentos de uma forma que iria permitir a ela experimentar esse benefícios.

As únicas reais limitações para gerenciar nossa energia mental são aquelas que ou foram ensinadas para nós ou são aquelas formadas por nós mesmos. O ambiente sempre vai

nos oferecer uma oportunidade para um grau de amor, harmonia, felicidade, alegria e sucesso, além de algum grau de desespero, desapontamento, raiva, ódio, e traição.

“A necessidade é a mãe da invenção”. Em outras palavras, a necessidade de criar outra máquina, artifício ou processo para economizar tempo, economizar dinheiro ou fazer dinheiro não é diferente da necessidade de criar “um novo você” para que possa experimentar sucesso e uma vida mais satisfatória.

Os benefícios de aprender a gerenciar a energia mental

Sensação de segurança e confiança crescente: Operar não precisa ser doloroso e independente da diversão. Nós o fazemos assim por causa da nossa inflexibilidade mental e nossa inabilidade para adaptação.

Níveis de satisfação crescentes: a qualidade das nossas experiências está interconectada com o ambiente. Se a qualidade das nossas experiências deteriora é porque nossa relação com o ambiente deteriorou.

Intuição crescente: a maneira para você reconhecer a verdadeira intuição é limpar da sua mente qualquer coisa que possa fazer você querer que algo aconteça ao invés de confrontar o assunto na sua cabeça para descobrir o que precisa ser feito.

Estado de Conhecimento: quando nós deixamos nossos medos de lado, para quebrar o ciclo vicioso de frustração, e mudar a polaridade de memórias dolorosas para quebrar um ciclo de dor, nós ganhamos verdadeiro conhecimento porque aprendemos todos os lados de um assunto. Qualquer um que realmente transcendeu o medo não olha com desprezo aqueles que não o fizeram porque eles não tem nada a temer.

Talentos a serem adquiridos

1. Aprender a focar nos objetivos do seu trade e não naquilo que você teme.
2. Reconhecer as técnicas e métodos que você precisa aprender para progredir como operador e ficar focalizado no desenvolvimentos dessas habilidades, em vez de ficar focalizado em dinheiro, que será meramente um produto das suas operações.
3. Aprender a adaptar-se a mudanças fundamentais de mercado, de maneira a estar pronto para entender as atuais condições de mercado.
4. Identificar o seu nível de conforto a risco.
5. Aprender a executar as suas operações assim que você detecta uma boa oportunidade de operar.
6. Aprender a buscar no mercado a resposta para quanto é suficiente, em vez de utilizar seus conceitos sobre quanto é suficiente.
7. Aprender a estruturar as suas crenças para controlar sua percepção do movimento do mercado.
8. Aprender como alcançar e manter um estado de objetividade no trading.
9. Aprender a reconhecer “verdadeiras” intuições e aprender a utilizá-las de maneira consistente.

Ter as habilidades necessárias para consciente mente manipular o ambiente psicológico é essencial para o operador que reconhece como um trading system pode ser tornar inútil quando uma situação atípica ou tensa exige uma decisão rápida.

Nós temos a tendência de não apenas Ter sucesso em uma campo da nossa vida, mas sim de tentar aplicar princípios e métodos de sucesso que funcionam para uma determinada situação para praticamente todo o resto. Muitas vezes não nos ocorre que alguns ambientes da nossa vida requerem recursos psicológicos bem diferentes para atingir sucesso.

Muitos operadores vem de ambientes profissionais onde obtiveram grande sucesso na sua carreira. Eles trazem para o ambiente do mercado uma forte confiança de que eles poderão estender esse sucesso que tiveram para o mercado, utilizando os mesmos princípios.

Começar no mercado achando que operar é algo fácil é uma armadilha psicológica que enfeitiça quase todos os operadores.

Existem quatro componentes básicos que preparam um padrão de performance para os operadores. O primeiro conceito é de tempo. A maioria das pessoas acredita que o tempo é limitado, passa sem parar e que ele vai acabar. O segundo conceito é o de esforço. Nosso suprimento de energia não é inesgotável. O terceiro é o de expertise – o número de habilidades que aprendemos e o nosso talento em utilizá-las. Uma das maneira mais primárias que utilizamos para nos valorizar é o trabalho que realizamos e o tempo que levamos para isso. Isso nos leva ao quarto componente na equação: recompensa. Para determinar o total de recompensa que deveríamos receber, nós fazemos uma análise de quão difícil ou fácil uma determinada tarefa é a partir da mensuração do esforço (energia pessoal) que a tarefa demandará e quando tempo levaremos para realizá-la (utilizando nosso tempo escasso). Assim poderemos determinar a maneira como deveríamos ser recompensados. É quase como a nossa fórmula pessoal de oferta e demanda para nosso tempo e esforço.

O trading pode muitas vezes distorcer esses elementos, fazendo com que achemos que operar é fácil. Operar requer pouco ou quase nenhum esforço físico. Tempo não é tão relevante porque podemos ganhar muito dinheiro em um só segundo. Quando o operador começa a ganhar muito dinheiro em pouco tempo ele começa a compara quanto tempo e esforço ele teria que gastar para ganhar aquela quantidade de dinheiro naquele intervalo de tempo.

Antes de operar precisamos aprender a nos libertar de qualquer sentimento de inadequação, culpa ou vergonha. Depois precisamos identificar e consertar resíduos de danos psicológicos causados por experiências emocionalmente dolorosas que tem o potencial de gerar medo. Por final, temos que eliminar vícios de trading e aprender as habilidades necessárias que irão ajudá-lo a acumular riqueza que desejamos.

Se alguma tem que mudar para as coisas caminharem da maneira que desejamos, nós acharemos muito mais fácil mudar as condições externas do que tentar sua perspectiva mental. Mudar a nós mesmos parece a última solução para qualquer problema.

Técnicas para Mudança Efetiva

- 1) **Querer de maneira consciente:** quando você realmente quer algo, você tem que pensar sobre isso, e quando pensamos sobre isso, estamos gerando energia de pensamento, que iniciará todo o processo.
- 2) **Direcionando uma mudança consciente no sistema de crenças pessoais:** é importante entender que crenças não podem ser simplesmente destruídas, elas estarão conosco para o resto de nossas vidas. No entanto, podemos reduzir sua energia e diminuir seu poder atuar sobre nós da maneira que não queremos. Vulcões, nascimento de crianças, revoluções sociais, vento, chuva e ondas são exemplos da natureza violenta das forças de mudança. É por isso que muitas pessoas acham tão difícil ser criativo. Nós somos atraídos para a criatividade porque é parte da nossa natureza. No entanto, nós não queremos confrontar o conflito entre o velho e o novo. É essencialmente o mesmo quando mudamos uma crença.
- 3) **Exercitando para encontrar crenças conflitantes:** coloque um despertador para 10 minutos.
Escreva uma série de afirmações começando com “Eu sou..”
Escreva o mais rápido que você puder e deixe qualquer pensamento vir à tona. É extremamente importante não censurar seus pensamentos, especialmente os contraditórios.
Ao final dos 10 minutos, olhe para a lista e risque tudo o que for fato. Por exemplo, você iria riscar afirmações do tipo eu sou um homem/mulher, eu sou alto/baixo etc.

Todas as afirmações que restarem são crenças que você está procurando. As crenças que contradizem umas às outras são de particular importância. Crenças contraditórias cancelam energia porque você tem um conflito mental embutido entre a validade de uma crença que se expressa exatamente na supressão da outra crença.

São exemplos de crenças contraditórias:

Eu tenho que ganhar/ Eu não tenho feito muito
Eu sou um ganhador/ Eu sou um perdedor
Eu sou bem-sucedido/ Eu perdi a chance de ser bem-sucedido
Eu mereço mais/ Eu sou culpado
Eu sou perfeccionista/ Eu acredito que humanos são inerentemente imperfeitos
Eu confio em mim mesmo/ As pessoas geralmente não confiam em si mesmas
Eu acredito que não existe meio termo entre sucesso e fracasso/ Eu estou satisfeito comigo mesmo e com meu progresso
Eu acredito que trabalhar é a forma honesta de ganhar dinheiro/ Eu acredito que operar é ganhar dinheiro fácil, não trabalho.

Faça perguntas para si mesmo

O que você acha sobre culpa?

- Como você sabe quando se sentir culpado?
- Sob que condições você não se sente culpado, mesmo que alguém o quisesse?
- O que pararia você?
- Quem ou o que do seu passado diz que é errado e você não pode fazer aquilo?
- A afirmação de realidade deles é mais válida que a sua? Por que?
- Você acha essas crenças válidas? Se sim, de que maneira?
- Você acha elas limitantes, de que maneira?
- Se você pudesse identificar e mudar as experiências que criaram essa crença, como você mudaria ela?
- O que o impediria de mudar ela?
- O que você acha da competição?
- O que você acha de tirar dinheiro de outras pessoas como resultado das suas técnicas mais apuradas de operar?
- O que você acredita sobre perdas?
- O que você acha da opinião de outras pessoas?
- Quando elas são válidas? Quando elas não são válidas?
- O que você acha sobre estar errado?

Respondendo a essas perguntas você começa a ganhar um sentido sobre seu comportamento particular e sobre a amplitude de escolhas que você se permite, ou não, como resultado das suas crenças. Escrever é uma das ferramentas disponíveis mais poderosas para focalizar e efetivar a mudança que deseja.

Afirmações Positivas

Quando você está em uma operação e começa a ficar ansioso sobre o que está acontecendo no mercado, você provavelmente vai começar a pegar essas sensações de ansiedade e entra numa espiral negativa, como por exemplo focalizando em dinheiro quando você deveria focalizar na estrutura do mercado. Eventualmente vai passar pela sua cabeça tanta energia mental que você vai fazer algo que não vai de encontro aos seus interesses. Que tal formular uma afirmação positiva sobre o que você gostaria de ser. Por exemplo, você gostaria de ser mais paciente e esperar que o mercado te dê uma indicação de quando entrar. Com a afirmação “Eu estou me tornando uma pessoa mais paciente todos os dias”, você vai, eventualmente se tornar essa pessoa. Eventualmente a afirmação vira uma crença com energia suficiente para afetar o seu comportamento.

Exemplos:

Eu irei examinar e questionar minhas crenças em relação a sua utilidade para atingir meus objetivos.

Eu acredito no poder da minha mente consciente para tornar disponível para mim toda a informação necessária para mim.

Eu tenho a força para mudar minhas crenças de forma a me ajudar no atingimento dos meus objetivos de felicidade, harmonia, riqueza financeira e ser mais produtivo.

Eu acredito que sou livre para mudar a maneira como eu sinto qualquer experiência passada.

Eu acredito que tenho a habilidade de examinar o conteúdo da minha mente.

Eu acredito que conhecerei todas as crenças que influem na minha maneira de operar.

Não credito muita importância nas crenças sobre meu jeito de operar além do fato de que existem.

Eu escolhi certas crenças durante a minha vida, que reconheço que podem não ser particularmente úteis ou verdadeiras para mim agora.

Meu objetivo imediato é identificar todas as minhas crenças que podem entrar em conflito com meus objetivos de longo prazo que são _____.

Eu confio que vou ficar consciente dessas crenças de mais variadas formas. Quando estiver ciente dessas crenças, eu vou facilmente deixá-las de lado para abrir espaço para novas crenças que são mais consistentes com meus objetivos atuais.

Eu acredito que mudar e expandir minha consciência crítica é um aspecto necessário para meu crescimento e sobrevivência, e eu dou boas vindas para essas oportunidades para identificar antigas crenças e conseqüentemente crescer e expandir.

Eu sinto um desejo intenso de obter sucesso e alcançar meu objetivo de _____. Conseqüentemente eu tenho um desejo intenso de limpar meu caminho interno de resistência ou obstruções que fiquem no caminho para alcançar meu objetivo.

Os passos para os sucesso

Auto-disciplina é simplesmente um técnica mental para ficar focalizado naquilo que você precisa aprender e fazer para alcançar seus objetivos. Mantenha na sua cabeça que você não pode controlar fisicamente os mercados, você só pode aprender a controlar a sua percepção dos mercados para partilhar com ele o maior grau da realidade (com o menor grau possível de distorção) com todo mundo que está participando ou tem o potencial de participar. Quanto mais sofisticado você se tornar como operador, mais você vai realizar que operar é completamente mental. Não é você contra o mercado, é só você. Todos os outros operadores participando para fazer o mercado dar a você a oportunidade de fazer dinheiro das suas próprias divergências sobre o futuro.

Conceitos importantes:

O mercado não é responsável pelo que você percebe, ou pelo que você faz. Essa responsabilidade cabe exclusiva mente a você.

O mercado não lhe deve nada. Se você perdeu dinheiro no passado operando, foi por culpa sua.

Você precisa operar sem medo, que gera uma série de limitações para você. O medo te lembra do passado. Não vamos olhar para o passado, olhemos para o futuro do mercado. Também não devemos ser totalmente desmedidos. Precisamos Ter é uma dose equilibrada e auto-confiança, mas sem exageros.

Não adianta ganhar um monte de dinheiro se você não souber guardá-lo. Lembre-se que uma operação mal-sucedida pode levar todo seu dinheiro.

Você vai provavelmente devolver seus lucros para o mercado se você não seguir suas regras. As suas regras provavelmente vão mudar ao longo do tempo. Muitas pessoas não gostam de criar regras porque acham que elas não podem ser mudadas. Você precisa aprender as regras que estabeleceu para elas se tornem parte da sua natureza.

Passo 1 – Permanecer focalizado naquilo que você precisa aprender

Se você estava focalizado em ganhar dinheiro, mude sua perspectiva pensando “no que preciso aprender ou como vou me adaptar para interagir com o ambiente com mais sucesso?”. Você precisa deixar a perspectiva do que você tira do mercado ou o que o mercado tira de você e focalizar na sua habilidade de dar dinheiro para si mesmo através das suas operações. Na primeira perspectiva você está colocando a responsabilidade no mercado. Na segunda você está assumindo a responsabilidade pelos seus atos.

Lembre-se que cada momento é um retrato fiel do seu nível de desenvolvimento. Nós negamos o momento porque associamos erros com dor. Nós iremos instintivamente evitar dor e fazendo isso também evitaremos o que precisamos saber sobre nós mesmos para interagir melhor em circunstâncias no futuro.

Erros não existem, eles apenas indicam o caminho. Quando você começa a operar através da perspectiva de que erros não existem, você se sentirá surpreso com a sensação de liberdade que sentirá para crescer, por aceitar os seus resultados como um reflexo de quem você é no momento, o que por sua vez lhe permitirá determinar o que você precisa aprender para melhorar.

Você precisa mudar a sua definição de oportunidade desperdiçada. Sem contar com a inabilidade de aceitar uma perda, não existe nada que tem maior potencial de causar dor do que uma oportunidade desperdiçada. Oportunidades desperdiçadas tem o potencial de causar maior ansiedade e stress que as operações perdedoras. Oportunidades desperdiçadas são operações que teriam sempre dados certo porque elas só existem na nossa cabeça. Quando você se solta da crença de que é possível perder alguma oportunidade, você não se sentirá mais obrigado a fazer algo, como entrar em operação muito cedo ou muito tarde. Em outras palavras, você estará dando para si mesmo novas opções (não fazer algo é muitas vezes a opção mais apropriada), quando só havia uma opção.

Você precisa se lembrar contentemente que operadores profissionais de quem você está tentando tirar dinheiro também conhecem e estando aplicando muitos dos conceitos apresentados nesse escrito. O mais importante é estar comprometido firmemente com o seu processo educacional como operador. Se você vem operando com sucesso por anos, mas não com tanto sucesso como gostaria, deixar algum dinheiro de lado para aprender

as habilidades necessárias para melhorar é um sinal de firme comprometimento com o processo de aprendizado. Quanto maior o comprometimento, mais fácil você irá aprender.

Passo 2 – Lidando com perdas

Regra 1

Predefina o que é uma perda para cada operação. Predefinir significa determinar como o mercado precisa parecer ou o que o mercado precisa fazer para lhe dizer que a posição não representa mais uma oportunidade, pelo menos para o prazo de tempo das suas operações. Aceitar a inevitabilidade de uma perda é uma habilidade obrigatória para operadores. Há dois componentes para adquirir essa habilidade. Primeiro você precisa entender porque é essencial confrontar a possibilidade de uma perda. Se você não fizer isso, você irá gerar medo. Quando você realmente entender esse conceito, será impossível para você operar da perspectiva antiga de não aceitar perdas. Segundo será a sua disposição para mudar a sua definição do que perdas significam. “Perdas não nos diminuem como pessoas”. Tornando a zerada de uma posição perdedora uma função automática no seu estilo de operar, deixará você psicologicamente pronto para aproveitar a próxima oportunidade assim que ela surgir, mesmo que seja na mesma direção da operação que você abandonou.

Regra 2

Deixe suas operação perdedora assim que você perceber que ela existe. Quando as perdas são predefinidas e stopadas sem hesitação, não haverá nada para considerar, pesar, julgar, ou seja, sem nada para ativar a sua tentação. Se você não aciona seu stop e o mercado piora para o seu lado, você entra num ciclo de dor. “Poxa, poderia de zerado antes, agora acho que vou esperar para dar uma subidinha para raquetar.”, mas a subidinha não vem e você se lamenta e pune. Nesse momento você está pronto para cometer uma série de erros de operação ou análise de mercado, porque você já está contaminado pelo medo de errar novamente.

Passo 3 – Tornando-se um especialista em apenas um só comportamento de mercado

Porque há tanta informação e porque muito da informação é conflitante, o operador iniciante precisa limitar o sua percepção da informação de mercado que ele está exposto. Mais não é melhor, mais só cria confusão e sobre carga que vai levar a perdas. Você precisa começar devagar e crescendo gradualmente a quantidade de informação que você analisa.

Se você está olhando para diversos mercados ou já operando eles, e você não está tendo o sucesso que deseja, então eu iria sugerir que você reescalasse suas escolha e escolhesse um ou dois mercados para operar. Não expanda enquanto você não entender perfeitamente as características dos mercados que você opera hoje.

Passo 4 – Aprender a executar um trading system sem hesitação

Para ser capaz de executar um trading system apropriadamente, você terá que incorporar dois conceitos – pensar em termos de probabilidade e correlacionar os números ou a mecânica do seu sistema ao seu comportamento.

Passo 5 – Aprendendo a pensar em termos de probabilidade

“O mercado não pode ir abaixo de determinado preço”. Se você comprou baseado nesse conceito restritivo, basta um operador vender abaixo dele para seu argumento ir por água abaixo. No mercado não pontos concretos. Nada é impossível.

Uma série de perguntas pode lhe ajudar a mantê-lo focalizado no “agora”, deixando que você flua junto com o mercado e possa extrair a verdade dele.

1. O que o mercado está lhe dizendo agora?
2. Quanto de força há no mercado?
3. Como está a tendência do mercado?
4. A tendência está enfraquecendo ou esse é uma retração normal?
5. O que mostraria isso?
6. Existe algum lugar onde uma das forças iria definitivamente ganhar dominância sobre a outra? Quando aquele momento chegar, irá demorar algum tempo até que o outro lado se convença de que são perdedores. Quanto tempo você lhes dará para que eles saiam de suas posições?
7. Qual é o risco de entrar em uma posição nesse momento?
8. Existe suficiente potencial para um movimento de mercado que faça valer o risco corrido?

Nós nunca poderemos dizer o que as pessoas farão, mas podemos determinar o que eles provavelmente farão se uma série de coisas acontecer. “Será que essa nova mínima é suficiente para que muitos comprados saiam de suas posições?”. “Existe a possibilidade de novos vendidos entrarem no mercado neste momento?”. Para que essa operação continue sendo válida, para onde o preço não pode ir. Você precisa olhar o mercado como se você não estivesse numa operação. Essa perspectiva lhe dará a liberdade para agir em função da situação, em vez de hesitar e ter esperança de que o mercado fará você estar certo. O mercado não faz você estar certo. Você faz você mesmo estar certo.

Passo 6 – Aprendendo a ser objetivo

Para interagir com o mercado de forma objetiva, precisamos eliminar as expectativas que temos em relação ao mercado e em relação ao nosso próprio comportamento, mensurando probabilidades que não estejam “comprometidas”.

Fechamento - Porquê precisamos a aprender a nos adaptar

Existe um relação direta ente a nossa habilidade em se adaptar a condições ambientais mutantes e o nível de satisfação que sentimos na nossa vida. Adaptar-se às mudanças ocorridas no ambiente externo implica que nós estamos mudando a nós mesmos na medida que aprendemos mais e mais sobre o que o ambiente tem a nos oferecer em termos de distinções sobre a sua natureza. Quanto mais distinções pudermos fazer entre os vários componentes do ambiente e como eles agem como uma força em sobre o outro, mais informação torna-se disponível para nós através da nossa percepção.

Sucesso, confiança e satisfação são sinônimos. Eles nascem um do outro e perpetuam um ciclo positivo de expansão e crescimento mental. Pelo mesmo prisma, desapontamento, insatisfação, e deterioração também nutrem um ao outro para criar um ciclo negativo de dor emocional, ansiedade e depressão.

Para satisfazermos nossas necessidades e alcançar nossos objetivos, é preciso haver um certo nível de correspondência entre o ambiente mental interno e o externo. (chorar, por exemplo, é uma maneira de compensar a falta de equilíbrio entre o ambiente interno externo). Saber a série de passos mais apropriados em relação às condições prevaletentes é uma função do quanto nós aprendemos em relação ao quanto ainda resta para ser aprendido.

Quando nós, continuamente, argumentamos em defesa da situação atual, defendendo que nós acreditamos que já sabemos, o ambiente continuará a nos ameaçador através de stress e ansiedade. O ambiente externo se torna ameaçador quando nos é oferecido mais sobre a natureza de como as coisas são e nós estamos, simplesmente, nos recusando a aprender. Para nos defender de informação intrusiva do ambiente requer energia. Esse investimento em energia é comumente chamado de stress. A mais simples definição de stress é o que sentimos quando bloqueamos informação do ambiente. Em termos físicos, é como andar contra o vento.

Vale lembrar que aprender é uma função automática do ambiente físico, ou seja, o que sabemos fica obsoleto rapidamente.

Conceitos para lembrar

Emoções positivamente carregadas: amor, alegria, felicidade, confiança, paz, aceitação.

Emoções negativamente carregadas: medo, raiva, ódio, inveja, desapontamento, confusão, impaciência, stress, ansiedade, traição, culpa, vergonha,

Ilusões: negações, racionalizações, intelectualizações, distorções.

Intenções: objetivos, aspirações

Expectativas: desejos, demandas

Auto-controle	Ganância	Coragem
Auto-disciplina	Expectativas	Hesitação
Crenças	Necessidades	Sonhos
Pensamentos	Atrações	Memórias

Criatividade

Intuição