

El cambio

El proceso y la práctica

*El cerebro tiene exactamente el mismo poder que las manos;
no tan sólo para entender el mundo, sino para cambiarlo.*

– Colin Wilson

Está leyendo este libro porque quiere entrenarse para tener más éxito en los mercados financieros, pero ¿qué es el entrenamiento? En la raíz de todo esfuerzo de entrenamiento está el cambio. Cuando uno es su propio entrenador de trading uno intenta efectuar cambios en sus pensamientos, sus sentimientos y su comportamiento. Sobre todo, está intentando cambiar cómo ópera: cómo identifica y actúa sobre los patrones de riesgo y recompensa, de suministro y demanda.

Hay muchos libros y artículos sobre el cambio, basados en extensas investigaciones y experimentos psicológicos. Si entiende cómo ocurren estos cambios, estará mejor posicionado para actuar como su propio agente de cambio. En este capítulo, exploraremos las investigaciones y la práctica del cambio y cómo puede utilizar de la mejor manera sus conclusiones, algunas de las cuales son a veces sorprendentes. *Entrenarse consiste en hacer que el cambio suceda, no en simplemente permitir que ocurra.* Se trata de comprometerse a ser un agente de cambio en su propia vida, en su propia operativa.

Antes, no obstante, aprendamos acerca del proceso y la práctica del cambio.

LECCIÓN 1: APROVECHE LA EMOCIÓN PARA CONVERTIRSE EN UN AGENTE DE CAMBIO

Para algunos de nosotros, el estatu quo no es suficiente. Vislumbramos la persona que somos capaces de ser; aspiramos a ser más de lo que somos en los momentos insulsos de la vida.

Esos anhelos comienzan con la noción del *cambio*. Deseamos cambios en nuestras vidas. Nos adaptamos –crecemos– realizando los tipos adecuados de cambios. Demasiado a menudo, no obstante, nos sentimos atascados. Estamos haciendo las mismas cosas, cometiendo los mismos errores una y otra vez. ¿Esperamos a que la vida nos cambie, o nos volvemos agentes de nuestros propios cambios en la vida?

La parte fácil es iniciar un proceso de cambio. El verdadero desafío es *mantener* el cambio. ¿Cuántas veces da un alcohólico los pasos iniciales hacia la sobriedad, para tan sólo recaer después? ¿Con qué frecuencia comenzamos dietas y programas de ejercicio, tan sólo para volver a nuestros hábitos perezosos? Si nos centramos en comenzar un proceso de cambio, seguimos sin estar preparados para los próximos pasos cruciales: mantener iluminada la llama del cambio.

El fallo de las teorías y prácticas más populares en la psicología y en el campo del entrenamiento es que están diseñadas para iniciar el cambio. Estas teorías y prácticas hacen que la gente se sienta bien, hasta que se hace evidente que son necesarios distintos esfuerzos para mantener el cambio. El entrenamiento de éxito no sólo cataliza el cambio: convierte los esfuerzos por cambiar en hábitos que se vuelven parte de nuestra naturaleza. La clave para el entrenamiento de éxito es hacer que el cambio se vuelva parte de la rutina, que los nuevos comportamientos se vuelvan parte de nuestra naturaleza.

Ahí es donde entra la emoción.

Durante años intenté –sin éxito– seguir un programa de pérdida de peso. Entonces, en el año 2000, me diagnosticaron diabetes de tipo II. Mi dieta *tuvo* que cambiar; necesitaba perder peso. Me quedó más claro que el agua que si no lo hacía podría perder la salud y decepcionar a mi mujer y mis hijos. Literalmente ese mismo día comencé una dieta que continuó hasta hoy día. Bajé de peso 18 kilos (perdí el peso tan rápidamente que mis amigos estaban preocupados de que tuviese una enfermedad consuntiva) y recuperé el control del azúcar en mi sangre.

¿Cuál fue el catalizador del cambio? Años de decirme a mí mismo que tenía que comer de forma distinta, hacer más ejercicio y perder peso no produjeron absolutamente ningún resultado. Una única experiencia emocional de la necesidad de cambiar, no obstante, supuso toda la diferencia. Ya no simplemente *pensaba* que tenía que cambiar: lo *sabía* con cada fibra de mi ser. Lo sentía.

Lo mismo ocurre con los traders.

Tal vez se haya dicho a sí mismo que necesita operar con posiciones más pequeñas, o que debería evitar operar en ciertas condiciones de mercado o a ciertas horas del día. Y aun así, sigue cometiendo los mismos errores, perdiendo dinero y frustrándose. Al igual que con mis esfuerzos iniciales por perder peso, sus intentos de cambio fracasan *porque les falta la fuerza emocional*.

Las investigaciones sobre los procesos de la terapia que tiene éxito frente a la que no, han descubierto que la experiencia emocional –no la charla– es la que impulsa el cambio. Nunca nadie se sintió valioso y digno de ser querido poniéndose enfrente de un espejo y recitando afirmaciones positivas. La experiencia de una relación romántica significativa, no obstante, proporciona la más profunda de las afirmaciones. Sí, puede decirse a sí mismo que es competente, pero experimentar el éxito en medio de la adversidad proporciona un sentimiento duradero de eficacia. El placer, el dolor: la naturaleza nos programa para interiorizar la experiencia emocional para que podamos perseguir lo que mejora la vida y evitar lo que nos hace daño. Esa habilidad para interiorizar nuestras experiencias emocionales más poderosas nos ayuda a mantener los cambios que iniciamos.

El enemigo del cambio es la recaída: volver a caer en las viejas formas de pensar y comportarse que no son productivas. Sin el momento de la emoción, la recaída es la norma.

¿Va a trabajar en sí mismo como trader hoy? ¿Va a utilizar hoy como una oportunidad para aprender y desarrollarse, independientemente de la rentabilidad del día? Si es así, necesitará una meta para el día. ¿En qué va a trabajar? ¿En desarrollar uno de sus puntos fuertes? ¿En corregir una debilidad? ¿En repetir algo que hizo bien ayer? ¿En evitar uno de los errores de ayer?

Un primer paso importante es fijar la meta. No podemos tener éxito como agentes del cambio si no percibimos un camino claro desde la persona que somos a la persona en que nos queremos convertir. Un valioso segundo paso es poner por escrito la meta o recitarla en voz alta en una grabadora. Este paso ayuda a consolidar los cambios deseados en su mente. Pero, ¿tendrá verdaderamente la persecución de su meta fuerza emocional? ¿Le transformará de alguien que piensa en cambiar a alguien que realmente se convierte en un agente del cambio?

El secreto de la fijación de metas está en dar a sus metas una fuerza emocional. Si su meta es un deseo, la perseguirá hasta que la sensación del deseo disminuya. Si su meta es algo que deba tener –una necesidad impe-

riosa, como mi cambio de dieta— se transforma en un principio rector, un enfoque de su vida. No se volverá un mejor trader porque lo quiera. Sólo se entrenará a sí mismo para tener éxito cuando mejorarse a sí mismo se convierta en su principio rector: algo que necesite.

Pruebe a hacer este ejercicio. Antes de comenzar a operar, siéntese cómodamente y respire profundamente a un ritmo cómodamente lento. Imagínese a sí mismo —lo más vívidamente que pueda— comenzando su día de trading. Observe cómo se mueve el mercado en la pantalla; obsérvese a sí mismo siguiendo el mercado, con sus ideas de trading para ese día a su lado. A continuación, haga que la meta de ese día forme parte de la visualización: imagínese realizando las acciones concretas que pongan esa meta en práctica. Si su meta es controlar el tamaño de sus posiciones, imagínese vívidamente introduciendo las órdenes con el tamaño adecuado; si su meta es iniciar posiciones largas sólo tras una corrección, imagínese esperando pacientemente a la corrección y ejecutando la operación a continuación. A medida que se visualice consiguiendo su meta, recuerde la sensación de orgullo que viene de conseguir uno de sus objetivos. Saboree la sensación de alcanzar uno de sus ideales. Siéntase orgulloso de lo que ha conseguido.

Es importante no tan sólo tener metas, sino también experimentar directamente que uno es capaz de alcanzar esas metas. Los psicólogos llaman a eso a autoeficacia. Es más probable que se considere a sí mismo una persona de éxito si se *ve* a sí mismo como una persona de éxito y *siente* la alegría del éxito. No necesita imaginarse ganando montañas de dinero; eso no es realista como una meta diaria. Pero puede verse inmerso en imágenes en las que alcanza sus metas de operar bien y experimentar las sensaciones de autocontrol, maestría y orgullo que provienen de sacar lo mejor de dentro de usted.

Es más probable que realicemos y mantengamos los cambios cuando nos percibimos a nosotros mismos como eficaces: capaces de realizar estos cambios.

Muchos traders sólo llegan al punto de entrenarse a sí mismos tras haber experimentado pérdidas devastadoras. El motivo es parecido a mi experiencia con mi diagnóstico: fue el miedo vívido a las consecuencias, la intensa *sensación* de no querer arruinar mi vida, la que me llevó a mi cambio de dieta. Igualmente, una vez que los traders han perdido una buena parte de su capital, no quieren volver a experimentar eso mismo nunca más. Operan bien, no porque se convenzan a sí mismos de que deben ser disciplinados, sino porque sienten la fuerza emocional de la ausencia de disciplina.

Al contrario de lo que enseñan los proponentes del pensamiento positivo, el miedo tiene su utilidad. Muchos alcohólicos se mantienen sobrios por el miedo a volver a experimentar el dolor de las consecuencias de beber. La emoción mantiene el cambio.

Con visualizaciones guiadas en las que, además de ver, sienta, puede crear poderosas experiencias emocionales –y catalizar el cambio– todos los días. Es entonces cuando uno se convierte en un agente del cambio: mantiene un proceso de transformación. La clave es añadir fuerza emocional a sus metas. Su tarea es tomar esas metas sin vida del trozo de papel en su diario y convertirlas en películas vívidas y poderosas que llenen su mente. Pruébelo con una meta, una película en su cabeza, antes de comenzar a operar. No basta con fijar metas; *debe sentir las para vivirlas*.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

A cada una de sus metas, añada un escenario *o si no*. Imáginese vívidamente las consecuencias de *no* mantener su cambio. Reviva en detalle ocasiones específicas en las que haya fracasado como consecuencia del comportamiento defectuoso que quiera cambiar. Cuando añade una condición *o si no* a su fijación de metas, convierte el miedo en motivación. El cerebro está programado para responder en primer lugar y antes de nada al peligro; no gravitará hacia los comportamientos erróneos si está conectado emocionalmente a su peligro. Hasta hoy día, sigo haciendo mi dieta. El miedo se ha convertido en mi amigo.

LECCIÓN 2: LA VISIBILIDAD PSICOLÓGICA Y SU RELACIÓN CON SU ENTRENADOR DE TRADING

Si va a ser su propio entrenador de trading y a guiar su desarrollo de trading, tenemos que hacer de usted el mejor entrenador que pueda ser. Eso supone entender lo que hace que el entrenamiento funcione y lo que hará que funcione para usted.

Los estudios nos dicen que el ingrediente más importante en el cambio psicológico es la calidad de la relación entre el terapeuta y la persona que recibe ayuda. Las técnicas son importantes, pero al final estas técnicas son canalizadas a través de una relación humana. Los estudios han descubierto que en la terapia que tiene éxito, los terapeutas son considerados como personas cariñosas, comprensivas y dispuestas a apoyarle. Cuando los terapeutas son considerados hostiles o indiferentes, los procesos de cambio no van a ninguna parte. Hay un buen motivo para esto: las relaciones poseen magia.

La magia de las relaciones es que nos proporcionan nuestras experiencias más inmediatas de visibilidad. Recientemente recibí una llamada de teléfono de un lector de mi blog *TraderFeed*. Muchos lectores me han proporcionado comentarios valiosos sobre el blog, pero esta persona que me llamó fue más allá. Había leído todos y cada uno de los artículos y me explicó qué es lo que le había atraído de la página. Puso en palabras los mismísimos valores que me han llevado a publicar unos 1.800 artículos en menos de tres años: *la visión de que, al cultivar nuestra operativa, nos desarrollamos en aspectos que terminan por influir en el resto de nuestras vidas*.

Al final de esa conversación, me sentí comprendido: era visible a otro ser humano. Cuando mi madre murió, mantuve la compostura hasta que me acerqué a su tumba; entonces la perdí. Mis dos hijos instintivamente vinieron a consolarme. Es algo que yo habría hecho por otra persona en esa situación. En ese momento, vi un poco de mí mismo en mis hijos. Una vez más, era visible.

Una relación insatisfactoria es una en la que nos sentimos invisibles. Nos sentimos invisibles porque no nos comprenden o nos maltratan. Nos sentimos invisibles cuando los demás no reconocen las cosas que más nos importan. Recuerdo una relación particularmente insatisfactoria con una mujer. Estábamos bailando en la discoteca y de repente dejé de bailar por completo. Ni siquiera se dio cuenta. Ella estaba en su propio mundo. Aquello fue una metáfora perfecta para todo lo que yo estaba experimentando por aquel entonces: yo estaba ahí como una especie de excusa para estar en la discoteca. Nadie estaba bailando conmigo en realidad. El profundo y doloroso vacío que sentí en ese momento fue un punto de inflexión; nunca volví a conformarme con una relación en la que fuese invisible.

En la canción clásica de Iggy Pop, la invisibilidad es una especie de «aislamiento». Pero si hay algo peor que estar aislado –pidiendo amor a gritos– cuando uno está con alguien, es estar aislado de uno mismo. Estamos verdaderamente perdidos cuando somos invisibles para nosotros mismos.

Muchos traders no saben realmente lo que hacen mejor; son invisibles a sí mismos.

Todos tenemos valores, sueños e ideales. ¿Cómo de a menudo, no obstante, se encuentran estos de forma explícita en nuestras mentes? Vivir empantanados en la rutina, día tras día, separados de lo que más nos importa: *esa es una forma de invisibilidad*. Poner en peligro las cosas que uno ama en el nombre del pragmatismo, conformarnos con algo que sabemos

que no es lo mejor por miedo o comodidad: todo esto también nos aísla –de nosotros mismos–. Por muy raro que parezca, pasamos buena parte del tiempo siendo invisibles a nosotros mismos. La parte de nosotros del día a día va a su aire, ignorando al otro yo, el que se alimenta con el propósito y el significado.

Es un verdadero dilema: ¿Cómo podemos entrenarnos a nosotros mismos para tener éxito si nuestros puntos fuertes que nos harían tener éxito nos resultan invisibles? Al fin y al cabo, el mejor vaticinador del cambio es la calidad de la relación con el terapeuta. ¿Cuál es, entonces, nuestra relación con nosotros mismos? Si vamos a ser nuestros propios entrenadores de trading, el éxito de nuestros esfuerzos depende de nuestra habilidad para mantener nuestra visibilidad y para aprovechar la magia de una relación satisfactoria con nosotros mismos.

Para entrenarnos a nosotros mismos, debemos ser visibles y mantener la visión de quiénes somos y qué valoramos. Pero, ¿cómo podemos hacer esto? Hay una simple estrategia que puede desarrollar una relación positiva y visible con su entrenador de trading interior: identifique una única fortaleza de trading para expresar como meta el próximo día de trading.

Una forma en la que hago esto cuando entreno a otros (y cuando trabajo en mi propio trading) es pedir a los traders que identifiquen lo que hicieron mejor en la sesión de ayer y que quieran continuar haciendo hoy. *Fíjese una meta positiva, basada en sus puntos fuertes, para mantenerse en contacto con lo mejor de usted mismo.* Afirmar sus competencias y las mantiene visibles, incluso durante épocas difíciles en el mercado. Demasiadas de nuestras reglas son negativas: declaramos que no haremos X o que haremos Y menos. En vez de esto, formule una meta para hoy que diga: «Esto es en lo que soy bueno, esto es lo que hice bien ayer y así es cómo voy a aprovechar ese punto fuerte hoy».

Las metas de trading deberían reflejar sus puntos fuertes de trading.

En la relación entre usted como trader y usted como entrenador, la calidad de su relación desempeñará un papel importante en su desarrollo. *La mejor relación se consigue cuando las metas están ligadas a valores y expresan puntos fuertes característicos.* Identifique, repita y expanda sin descanso lo que haga mejor, incluso (y especialmente) tras los peores días de trading. Sólo mediante la repetición podemos transformar comportamientos positivos en hábitos. Cuando adquiera el hábito de identificar y desarrollar sus puntos fuertes, será realmente visible para sí mismo. La magia de esa relación –y la confianza que conlleva– le mantendrá en los momentos más difíciles.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Repase las entradas en su diario de trading de la semana pasada. Cuente el número de frases positivas y constructivas y el número de entradas negativas y críticas. Si el ratio de mensajes positivos a negativos es inferior a uno, entonces sabe que no está manteniendo una relación saludable con su entrenador interior. Y si no lleva un diario, su entrenador está callado. ¿Qué clase de relación es esa?

LECCIÓN 3: ENCUENTRE EL LADO POSITIVO DE SUS PUNTOS DÉBILES

La noción de cambio es un desafío y una trampa. Nos desafía a aspirar a más de lo que somos, pero también nos puede hacer caer en la trampa de estar divididos. Cuando consideramos la noción del cambio, nos dividimos en las características que nos gustan y en las que no. Nos catalogamos en puntos fuertes y débiles, en bueno y malo, en aceptable e inaceptable.

Una vez que hemos realizado esta división, es natural que abracemos lo bueno y evitemos lo malo. Descartamos nuestras carencias como errores, mala suerte o excepciones. Eso nos ayuda a identificarnos con una imagen parcial de nosotros mismos y a mantener nuestras debilidades fuera de nuestra mente consciente. Al desterrarlas de nuestra mente, esas debilidades no pueden guiar nuestro aprendizaje. *No mantenemos la motivación para crecer, porque sólo contactamos con las partes de nosotros mismos que están relativamente completas.*

Imagine que gestiono mal una posición debido a la frustración y excedo mi límite de pérdidas en la operación, haciendo que me quede ese día en números rojos. Termino la semana sin ganar ni perder, no obstante, y me centro en esto último. Pronto me olvido de la pérdida. Ya no me molesta, pero tampoco aprendo de la misma. La siguiente vez que tengo un ataque de frustración, repito mi comportamiento anterior y pierdo aún más dinero. Asqueado, decido tomarme un descanso de los mercados y volver con una mentalidad positiva. En realidad, no obstante, simplemente vuelvo negando la realidad, desterrando las pérdidas de mi mente una vez más. Al final, esas carencias en nuestra operativa nos alcanzan, obligándonos a enfrentarnos a las mismas cara a cara.

Esta división de nuestro yo se mantiene a menudo por la ficción del pensamiento positivo. Al centrarnos en los pensamientos positivos, no tenemos que pensar en lo que hemos hecho mal; no tenemos que entrar en contacto con las partes de nosotros mismos que no nos gustan. Nos volvemos como habitaciones en las que la suciedad se barre bajo la alfombra. Al final, nuestras habitaciones rebosan de suciedad mental, haciéndolas inhabitables.

La motivación de buena parte del pensamiento positivo es una negación de la debilidad.

Nuestra hija Devon nació con una «fresita» junto a su nariz: un hemangioma que suponía una marca de un rojo brillante en su piel. Nos dijeron que ya desaparecería por sí sola, que no era necesario operar. Durante sus primeros años, no obstante, el bebé Devon tuvo una marca roja en su cara. Podríamos haber puesto un parche sobre la marca o haber insistido en que la operasen, pero no lo hicimos. Era *su* marca y formaba parte de lo que la hacía ser quien era. Cuando quieres a alguien, incluso sus imperfecciones personales se vuelven entrañables. Antes de ser padre, solía preguntarme cómo llevaría lo de cambiar pañales sucios. Cuando llegó el momento, en realidad lo disfruté. Era algo que estaba haciendo con y por mi hija. Cambiar el pañal se convirtió en una oportunidad de crear lazos afectivos con mi hija.

Y así debería ser cuando tratamos con nuestros propios pañales sucios. Sus debilidades son parte de usted; alguien que le quiera, querrá el paquete completo, con debilidades y todo. *Y si se quiere a sí mismo, alcanzará ese punto de aceptación en el que será plenamente consciente de sus carencias y apreciará su humanidad.* De hecho, al igual que con los pañales, esas carencias se convierten en oportunidades, para abrirse a sí mismo y guiar su propio desarrollo. Durante mucho tiempo, me sentía inseguro en situaciones sociales y evitaba la mayoría. Entonces, en una fiesta en mi colegio mayor que me obligué a organizar, me di cuenta de que había unas pocas personas por ahí sin hablar con los demás. De repente, me vi a mí mismo reflejado en ellos. Me fui directo a los que se habían quedado rezagados, los incluí en la fiesta y los fui presentando. Desde entonces, he podido darle la vuelta a esa reticencia y utilizarla como un pequeño empujón para entablar contacto con otros. Mi desarrollo no se produjo por el pensamiento positivo, sino al aceptar mi vulnerabilidad.

¿Ha perdido dinero recientemente? ¿Le han costado sus debilidades en el trading dinero y oportunidades? Considere aceptar sus fallos: toda operación perdedora está ahí para enseñarle algo. Al cierre de la sesión de hoy, cree una tabla con tres columnas. La primera columna es una descripción de la operación perdedora que realizó; la segunda columna será lo que puede aprender de esa operación perdedora; y la tercera columna será cómo piensa mejorar su operativa al día siguiente basándose en lo que ha aprendido. Lo que haya aprendido de la operación perdedora tal vez sea una nueva comprensión del mercado; tal vez el mercado estaba en un rango cuando usted asumió que estaba en tendencia. Esa revelación le podría ayudar a contextualizar las próximas operaciones. O tal vez lo que aprenda de la operación perdedora pueda ser algo sobre usted mismo; tal vez una idea sobre cómo puede gestionar el riesgo más eficazmente. *En cualquier caso,*

su operación perdedora nunca es una pérdida total siempre y cuando la acepte y aprenda de la misma.

Buena parte del éxito en el entrenamiento de uno mismo es encontrar la oportunidad en la adversidad.

Cuando crea un diario de trading, se enfrenta cara a cara con su peor trading y lo convierte en una oportunidad. Da igual si alguna manchita estropea su cuenta de resultados. Es su cuenta, con marcas rojas y todo. Se vuelve más fuerte cuando acepta sus fallos. Acepte quién es y habrá dado el primer paso para convertirse en la persona que puede ser.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Como veremos en el próximo capítulo, las investigaciones de James Pennebaker sugieren que dar voz a los acontecimientos que nos estresan –en un diario o en voz alta– durante al menos media hora al día es fundamental para poner esos acontecimientos en perspectiva y superarlos. Cuando experimente un día de trading horrible, dele voz. Póngalo en palabras y grabe esas lecciones a fuego en su mente. Si es consciente de lo mal que le hace sentirse su trading, es menos probable que repita sus errores. Puede sacar algo bueno aceptando el dolor.

LECCIÓN 4: CAMBIE SU ENTORNO Y SE CAMBIARÁ A SÍ MISMO

Los seres humanos se adaptan a su entorno. Aprovechamos una serie de habilidades y de rasgos de personalidad para encajar en varios entornos. Eso es por lo que nos podemos comportar de una forma en un entorno social y a continuación parecer un ser humano completamente distinto en el trabajo. Uno de los atractivos permanentes de viajar es que nos saca de nuestro entorno original y nos obliga a adaptarnos a gente nueva, nuevas culturas y nuevas costumbres. *Cuando realizamos estas adaptaciones, descubrimos nuevas facetas de nosotros mismos.* Como veremos en breve, la discrepancia es la madre de todo cambio: cuando estamos en los mismos entornos, tendemos a utilizar las mismas formas rutinarias de pensamiento y comportamiento.

Hace unos meses tuve un ataque de apendicitis aguda mientras estaba en un hotel del aeropuerto de La Guardia esperando un vuelo de vuelta a Chicago. Cuando fui a la sala de urgencias más cercana en el Hospital Elmhurst,

en Jackson Heights, Queens, me encontré con que yo era aparentemente la única persona cuya lengua materna era el inglés en un mar de gente que esperaba atención médica. Tras alguna dificultad hasta conseguir que me prestasen atención, me admitieron en el hospital y pasé los siguientes días de recuperación tratando con pacientes y empleados de todas las nacionalidades posibles. Al final de la experiencia, me sentía como en casa. Desde entonces me he quedado en el mismo hotel del aeropuerto y de forma rutinaria realizo visitas a los vecindarios colindantes, zonas en las que nunca jamás en mis sueños más salvajes me habría adentrado anteriormente. Al adaptarme al entorno, descubrí fortalezas escondidas. También supere no pocos prejuicios y miedos escondidos.

El mayor enemigo del cambio es la rutina. Cuando recaemos en la rutina y operamos con el piloto automático puesto, ya no somos conscientes completa y activamente de lo que estamos haciendo y por qué. Eso es por lo que algunas de las situaciones más fértiles para el crecimiento personal –aquellas que ocurren en nuevos entornos– son aquellas que nos obligan a salir de nuestras rutinas y a superar activamente nuevos desafíos.

En los entornos y en las rutinas familiares, operamos con el piloto automático. Nada cambia.

Cuando usted actúa como su propio entrenador de trading, su desafío es permanecer plenamente consciente, alerta al riesgo y a la oportunidad. Una de sus mayores amenazas será el modo del piloto automático en el que actúa sin pensar, sin tener plena conciencia de su situación. Si cambia su entorno de trading, se obliga a sí mismo a adaptarse a nuevas situaciones: rompe las rutinas. Si su entorno es siempre el mismo, se encontrará gravitando hacia los mismos pensamientos, sentimientos y comportamientos. Nos vemos atascados en patrones repetitivos de pensamiento y comportamiento porque estamos empantanados en las rutinas: los mismos entornos emocionales y físicos. De hecho, repetimos los mismos patrones –para bien o para mal– precisamente porque sus patrones son adaptaciones a nuestro entorno actual.

Entonces, ¿cómo podemos cambiar nuestro entorno de trading? La clave es reconocer que la situación física es sólo una parte de nuestro entorno. He aquí algunas actividades para romper la rutina que nos pueden alertar de los riesgos y las posibilidades:

- 1. Busque perspectivas divergentes.** Las conversaciones con traders que operen de forma distinta a usted –distintos marcos temporales, mercados o estilos– pueden a menudo consolidar sus puntos de vista o cuestionarlos. Asimismo, leer escritos con nuevas perspectivas pone

sus ideas bajo una luz distinta y le obliga a usted a cuestionar sus ideas preconcebidas. Yo estaba relativamente alcista en cuanto a la perspectiva a largo plazo del mercado bursátil el último trimestre del 2007. Sólo cuando me obligué a mí mismo a leer puntos de vista bien fundados que chocaban con los míos propios, y a examinar datos que no encajaban con mi marco de referencia, modifiqué mis perspectivas y evité unas pérdidas considerables.

- 2. Examine la perspectiva global.** Es fácil perderse en la visión del mercado a corto plazo; cómo está operando ese minuto, ese día. Me parece importante examinar periódicamente gráficos a más largo plazo y poner el movimiento de precios actual en contexto. De hecho, algunas de las mejores ideas de trading comienzan con una visión de la perspectiva global y a continuación proceden a su ejecución a corto plazo. Considero que esto es especialmente cierto al considerar el soporte y la resistencia, los rangos de trading a más largo plazo y las áreas de valor del perfil de mercado. A menudo cambiar mi campo de visión me ayuda a evitar una operación mal fundamentada, basada en una reacción a los últimos tics del mercado. Si algo parece obvio en el mercado, cambie los marcos temporales y genere una perspectiva completamente nueva. Lo que parezca obvio desde una perspectiva puede que sea obviamente erróneo desde otra.
- 3. Examine las perspectivas relacionadas.** A veces el movimiento de una única acción o sector aclarará lo que está ocurriendo en el mercado general; un cruce de divisas romperá antes que los demás. ¿Estamos viendo una subida general de la renta fija, o simplemente la curva de tipos se está inclinando o aplanando? Considerar distintos instrumentos y tipos de activos evita que nos encajonemos en una forma pensar. Sigo los FIM (fondos de inversión mobiliaria, o fondos cotizados en bolsa) durante la sesión de trading para ver si las acciones se están moviendo en una única dirección (con tendencia) o si están yendo en distintas direcciones dentro de un rango. Si veo que los operadores de bonos buscan la seguridad o asumen más riesgo, puedo prever ventas o compras de acciones. Ver el terreno de juego financiero al completo evita que nos casemos con unas ideas preconcebidas.
- 4. Tómese un descanso.** Al igual que nos tomamos vacaciones para volver al trabajo descansados, un descanso de la pantalla nos puede ayudar a generar visiones frescas del mercado. Es fácil concentrarse en lo más dramático y destacado de los mercados. Retírese y despeje la cabeza para ayudarle a ver lo que no es obvio y benefíciense a continuación cuando los demás se den cuenta. Considero que los descansos son particularmente útiles tras las operaciones perdedoras, permitiéndonos reflexionar sobre las pérdidas y sobre lo que podemos aprender de las mismas.

Si su entorno es cómodo, probablemente no conduzca al cambio.

En resumen, son las rutinas mentales –el entorno mental– lo que más necesitamos cambiar para romper los patrones no deseados y no rentables de pensamiento y comportamiento. Cuando uno es su propio entrenador de trading, aprende a pensar, pero también a pensar sobre lo que piensa. Incorpore una visión fresca de sí mismo y de los mercados todos los días para inspirarle nuevas ideas, cuestionarse las desfasadas y aprovechar fuentes de energía e inspiración que de otra manera permanecerían ocultas en la rutina. Al igual que con mi aventura en el barrio de Queens, puede que descubra que los cambios más exóticos sacan sus mejores adaptaciones.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Muchas veces son las visiones del mercado que más desdeñamos las que más en serio debemos tomar, porque en algún nivel las encontramos amenazadoras. Busque la opinión de aquellos con los que esté más en desacuerdo y pregúntese qué es lo que vería en los mercados si esa opinión resultase ser correcta. Si descarta rápidamente una perspectiva de mercado, vuelva a echarle un vistazo. No necesitaría estar tan a la defensiva si no sintiese algo posible –y peligroso– en las perspectivas que está descartando.

LECCIÓN 5: TRANSFORME LA EMOCIÓN EN TRANCE-FORMACIÓN

Cuando los traders buscan alguien que les entrene, generalmente les preocupa un estado emocional en particular que afecta a su toma de decisiones: enfado, frustración, ansiedad o duda. Su meta es cambiar cómo se sienten, pero no saben cómo conseguirlo. A veces los traders incluso ven sus emociones como aspectos fijos que no pueden cambiar de su personalidad: «Es que yo soy así».

Es cierto que nuestros rasgos y temperamentos afectan a cómo experimentamos el mundo. También desempeñan un papel importante a la hora de definir el rango de nuestras emociones. Algunas personas sienten las cosas –buenas y malas– muy intensamente; otras son bastante equilibradas. El neuroticismo, la tendencia experimental emociones negativas, es uno de los cinco rasgos de personalidad identificados por los investigadores. Como todos los rasgos, tiene un fuerte componente hereditario. Aunque nos gusta pensar que somos los maestros de nuestro destino, la triste realidad es que buena parte de nuestra experiencia emocional viene de serie.

¿Quiere esto decir que no podemos cambiar cómo nos sentimos en situaciones concretas? En absoluto. Si los métodos psicológicos pueden ayudar a las personas a superar el estrés postraumático y los desórdenes de ansiedad, pueden ciertamente ayudarnos a controlar nuestros sentimientos en situaciones normales de la vida. En su mayor parte, no podemos cambiar la personalidad, pero *sí podemos cambiar cómo se expresan nuestras personalidades*.

La trampa en la que caen muchos traders es intentar controlar los sentimientos con pensamientos. Intentamos convencernos a nosotros mismos de que nos deberíamos sentir mejor o de otra forma. Eso funciona pocas veces. Cuando la gente está llorando por alguna pérdida, decirles que van a estar bien realmente no cambia lo que están experimentando. Los sentimientos expresan una realidad psicológica; afirmar una realidad lógica ignora el significado personal de la situación. Los sentimientos son sorprendentemente refractarios a la fuerza de voluntad: si fuese posible sentirse de forma distinta –y convencernos a nosotros mismos para sentirnos de forma distinta– simplemente queriéndolo, habría muchísimos menos psicólogos en el mundo.

Si es usted su propio entrenador de trading, *un punto de partida estupendo es la perspectiva de que los sentimientos contienen información*. Las investigaciones en la neurociencia cognitiva han descubierto que la emoción es un componente esencial de la toma de decisiones racional. Cuando el cerebro está dañado y se vuelve incapaz de procesar las emociones, el resultado es un comportamiento profundamente distorsionado. Su meta de trading no es eliminar los sentimientos asociados con las dificultades en el trading –una estrategia que lo único que hace es impedir la resolución– ni tampoco actuar ciegamente en base a las mismas. Más bien, el paso más constructivo que puede dar para cambiar un sentimiento es reconocerlo y extraer su información vital.

Los sentimientos nos informan sobre nuestras valoraciones de nosotros mismos, los demás y el mundo.

Las investigaciones de James Pennebaker, un profesor de la Universidad de Texas, son bastante relevantes al respecto. Él y sus colegas descubrieron que escribir en un diario o hablar en voz alta durante media hora al día tenía un poderoso efecto al permitir a las personas sobrellevar efectivamente las circunstancias emocionales difíciles, incluyendo traumas y crisis. Cuando hacemos explícitos los sentimientos implícitos, los vemos desde distintos ángulos y los ponemos en un contexto diferente. Por ejemplo, alguien que ha estado enfadado y frustrado consigo mismo por un mal rendimiento en su trading podría escribir extensamente sobre estos pensamientos y sentimientos. A medida que escribe –y vuelve a leer lo que ha escrito– de repente

se da cuenta: «¡Vaya! Estoy siendo demasiado duro conmigo mismo. ¡No soy tan malo!» Con eso, es capaz de moderar su diálogo interno negativo y volver a centrar su atención en los mercados.

Cuando no admitimos las emociones, perdemos su información y por tanto la oportunidad de cambiar de perspectiva. El trader frustrado y enfadado que deja a un lado sus tensiones y sigue adelante a ciegas, ve cómo éstas se activan con facilidad al día siguiente. Esto es particularmente cierto cuando las frustraciones son desencadenadas inicialmente por los errores de trading. Recientemente me reuní con un trader que estuvo operando en contra de una tendencia en el mercado durante toda la mañana, frustrándose durante el día y perdiendo el control a última hora de la tarde. Si el trader hubiese utilizado la frustración para examinar su operativa, habría podido seguir la tendencia y haber ganado un dinero considerable. Apartar las emociones no las cambia. Irónicamente, reconocerlas y aceptarlas, dejando que se expresen libremente, permite la transformación.

¿Quiere esto decir que deberíamos dar rienda suelta a lo que sea que estemos experimentando? No, las investigaciones psicológicas también sugieren que una expresión desmedida de la emoción interfiere en la concentración y el rendimiento. Simplemente gritar cuando estamos enfadados o hacer pucheros cuando estamos desanimados no hace nada para alterar los sentimientos, y ciertamente no nos ayuda a resolver las situaciones responsables del enfado. El trader de mi ejemplo, pasó buena parte de la tarde resoplando, pero nunca resolvió su enfado. Actuar reflexivamente en respuesta a esas emociones lo único que hace es reforzarlas; no se puede superar la frustración comportándose de forma frustrada.

Desahogarse sin más o responder automáticamente a una emoción es tan poco productivo como ignorar las emociones; ambas conductas impiden aprender de la información que hay en nuestros sentimientos.

La idea, por tanto, es transformar el sentimiento, no ignorarlo y tampoco regodearse en el mismo. Una forma de hacer esto es reemplazar un estado emocional por otro: reemplazar un sentimiento por otro, no un sentimiento por un pensamiento.

En mi libro *The Psychology of Trading* [Publicado en español como *Psicología del trading por la editorial Millennium Capital*] expliqué cómo utilizaba la música de los comienzos de la carrera de Philip Glass para entrar en un estado meditativo y en una experiencia transformadora. En realidad, cualquier estímulo que evoque una atención calmada y centrada puede ser una herramienta igual de eficaz para cambiar las emociones. La clave es evocar y mantener el estado de Yoda –la concentración calmada– durante los períodos de mucha frustración o desánimo. El *biofeedback* puede ser

particularmente útil a este respecto, incluyendo programas de ordenador que le proporcionan un feedback en tiempo real sobre su éxito en mantener el estado de conciencia alterado. Es prácticamente imposible mantener un estado de ánimo agitado –enfado, ansiedad y estrés– cuando uno se mantiene calmado y concentrado. Aún mejor, en estado relajado, descubrirá perspectivas e ideas que no están disponibles cuando se está inmerso en el modo de huida o lucha.

Un ejercicio que recomiendo a los traders es dibujar dos termómetros el uno al lado del otro en una hoja de papel y a continuación hacer unas cuantas copias de la hoja. Un termómetro registra su temperatura emocional con respecto a la frustración; el otro registra su temperatura con respecto a la confianza. La hoja está al lado de su puesto de trading; todo lo que necesita es hacer una marca en cada termómetro para indicar los frustrado y lo confiado que se encuentre en ese momento.

Cuando estemos más frustrados, pero también más confiados, es cuando es más probable que tomemos nuestras peores decisiones y que violemos nuestros principios de trading. Si se exige a sí mismo «tomarse la temperatura emocional» cada sesión de trading, crea un mecanismo para identificar su estado mental antes de que pueda perjudicar su rendimiento de trading.

Una vez que identifique una temperatura elevada de frustración, una valiosa regla automática es tomarse unos minutos apartado de la pantalla y entrar en una trance-formación (una transformación mediante un estado de trance o concentración intensa). Esto puede hacerse regulando su respiración –haciéndola particularmente profunda y lenta– y fijando su atención en algo que capte su atención: música, imágenes mentales, o una foto enfrente de usted. Si ralentiza su cuerpo y distrae la atención de las situaciones que puedan estar elevando su temperatura emocional, puede cambiar su estado y hacer que le sea más fácil actuar de forma calmada y planificada. Con la práctica, esto puede conseguirse en cuestión de minutos, actuando como fusible frente a muchos patrones problemáticos antes de que le lleven a tomar malas decisiones de trading.

La clave es mantenerse consciente de su estado emocional durante el día. Los termómetros son una forma fácil y visual de convertirse en su propio observador –y entrenador–.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Lea las ideas sobre la respiración del Capítulo 9. Mike Bellafiore de SMB Capital explica cómo él y su socio Steve Spencer enseñan a los traders en su firma de trading propietario a respirar como parte de su entrenamiento de trading. Como entienden los que practican la meditación, el autocontrol emocional comienza con el control físico.

LECCIÓN 6: ENCUENTRE LOS ESPEJOS ADECUADOS

Un espejo es un objeto que nos muestra nuestra propia imagen. Gracias a los espejos, sabemos qué aspecto tenemos. No obstante, nuestra imagen de nosotros mismos comprende muchas más cosas que tan sólo nuestro reflejo físico. *Eso es porque prácticamente todas nuestras experiencias sirven como un espejo psicológico.* Nos vemos a nosotros mismos reflejados en la influencia que tenemos en el mundo en torno nuestro. Como resultado, buena parte de la autoestima –nuestro sentimiento de valía y competencia– deriva de encontrar los espejos adecuados en la vida.

Comencemos con las relaciones románticas. Cuando seleccionamos la pareja adecuada, elegimos alguien que nos conoce y nos valora. Ese amor y apoyo es continuo; al sernos reflejado constantemente, es una profunda afirmación del yo. Asimismo, los padres continuamente reflejan la identidad de un niño: «¡Qué chico más bueno eres!» y «¡Qué chica más lista!» *Nuestro diálogo interior nace de esas conversaciones a una edad muy temprana: interiorizamos las voces de las relaciones importantes.*

Esto es por lo que las relaciones abusivas son tan perjudiciales. Compartir la vida con una pareja que nos ataca o nos desprecia –o a la que simplemente no le importamos– o tener que aguantar a unos padres negligentes supone mirarnos continuamente en un espejo distorsionado. Con el tiempo, los niños absorben las imágenes distorsionadas y ya no se sienten dignos de ser queridos, seguros e importantes. Debido a estas imágenes distorsionadas de sí mismos, en el futuro seleccionan parejas que validen sus identidades, encontrando tristemente otras personas que repiten los mensajes y las experiencias del pasado. Eso es por lo que los niños que han sufrido abusos terminan en relaciones abusivas y por lo que las personas inseguras terminan en matrimonios inseguros.

Aunque las relaciones puede que sean nuestros espejos psicológicos más poderosos, dada su intensidad emocional y su continua influencia, están lejos de ser los únicos determinantes de la autoimagen. El Principio de Devon sobre el que escribí en el blog *TraderFeed* capta el concepto de que *todo* lo que hacemos es un espejo psicológico. Cuando mi hija Devon tenía que hacer algún trabajo que no le gustaba, encontraba el trabajo frustrante y se sentía inadecuada como resultado. Cuando se dedicaba a algún trabajo que le gustaba tanto que no se sentía como si estuviese trabajando, se sentía realizada y ganaba confianza. El mejor trabajo apela nuestros intereses y valores, emparejando nuestras habilidades con desafíos. Día tras día, rendir eficazmente en un trabajo que nos importa genera experiencias que nos reflejan imágenes de competencia y valía. A la inversa, cuando estamos realizando un trabajo sin sentido que no supone un desafío para nuestras habilidades, es difícil sentir algo que no sea aburrimiento e irrelevancia. *Una parte considerable del éxito profesional consiste en encontrar los espejos*

adecuados; es mucho más fácil llegar a la cima cuando se está subiendo por las escaleras adecuadas.

Para una explicación más detallada del Principio de Devon, consulte mi blog: <http://traderfeed.blogspot.com/2006/12/devon-principle.html>

En mi trabajo como psicólogo, nada es un espejo más poderoso que ser una influencia positiva significativa en la vida de las personas, particularmente cuando llego a conocerlas bien y me encariño con ellas. Disfruto dando una charla para una audiencia grande o escribir un artículo que lean muchas personas, pero lo que verdaderamente me llena es cuando alguien me dice que encuentra mis ideas genuinamente valiosas. Y para ser francos, encuentro mucho más gratificante ayudar a una única persona con terapia o entrenamiento que hacer una presentación para un auditorio grande. Cuando una persona transforma su vida mediante el entrenamiento o la terapia, se crea un espejo que valida y mejora a ambos participantes en la relación de ayuda. He tenido más éxito cuando me he sumergido en estas experiencias en que se produce un reflejo positivo y menos éxito cuando me he dedicado actividades que, al final, ofrecen un sentido limitado del yo.

Cuando actúa como su propio entrenador, su reto es estructurar su aprendizaje y desarrollo para que el trading en sí se convierta en una experiencia que refleje su creciente confianza y competencia. Muchos traders limitan su entrenamiento a mantener un diario y luego limitan su diario a repasar todas las cosas que han hecho mal. Como resultado, el autoentrenamiento se convierte en poco más que criticismo de uno mismo. ¿Qué ve un trader reflejado cuando el enfoque del diario es tan negativo? ¿Qué se reflejaría si contratásemos a un profesor o entrenador que sólo ofreciese críticas? Con el tiempo, tal entrenamiento fracasaría, reforzando un sentimiento de incompetencia y fracaso.

Una de las mejores formas para crear espejos positivos es la persecución estructurada de metas. Cuando creamos metas importantes, que suponen un desafío y que son realizables, generamos experiencias potenciales de maestría y éxito. *Cuando hacemos de la fijación de metas una característica continua de nuestro entrenamiento, generamos continuamente oportunidades para tener experiencias emocionales impactantes que nos sirvan de afirmación de nosotros mismos.* Sabemos por las investigaciones psicológicas que estos incidentes emocionales se procesan más profunda y permanentemente que la experiencia normal diaria. Un buen terapeuta crea experiencias vívidas que cuestionan los viejos patrones del cliente; asimismo, un buen entrenador genera experiencias de reflejo emocionalmente poderosas y positivas para los traders.

Sus metas le deberían preparar para el éxito y aumentar su confianza.

Ésta es su tarea: cada día de esta semana su diario de trading debería incluir una meta específica en la que trabajar durante esa sesión de trading, las acciones concretas que realizará para alcanzar esa meta y una autoevaluación al final de la sesión para valorar su grado de éxito con respecto a esa meta. *La meta debería ser un proceso de trading que quiera mejorar (es decir; algo sobre lo que tenga control), no un objetivo de beneficios (que al final usted no controla).* Por ejemplo, su meta podría ser aumentar el tamaño de sus posiciones poco a poco, implementar una estrategia para salir de las operaciones por fases, o limitar las operaciones a patrones que estén alineados con la tendencia general del mercado. Al final del día, se dará a sí mismo una nota basada únicamente en lo bien que ha conseguido las metas que se fijó para ese día. Estas notas puede ponerlas junto a su monitor para reforzar su rendimiento y progreso. Si no consigue una buena nota, mejorar en esa actividad se convierte en su meta para el día siguiente. Si recibe una buena nota, entonces cree metas nuevas para la próxima sesión. La idea es no operar nunca sin trabajar conscientemente en un aspecto de su operativa.

No basta con fijar metas; necesita formas de seguir su progreso hacia esas metas y de utilizar esa información para las futuras metas.

Muchos traders sólo se fijan metas cuando están operando mal o perdiendo dinero. La idea, no obstante, es hacer del entrenamiento y de la mejora de sí mismo una parte continua de su carrera de trading. ¿Por qué? Porque no se trata sólo de ganar dinero, sino de crear las experiencias que mantendrán su sentimiento de competencia y confianza. Piense en un niño pequeño: no le da feedback positivo sólo cuando el niño lo está pasando mal. Más bien, su apoyo y amor son continuos, permitiendo el niño mantener una autoimagen constante. Como trader en desarrollo usted es como ese niño pequeño. Su habilidad para crear experiencias de espejo poderosas supondrá una diferencia en su capacidad de mantener el optimismo y el valor para soportar las pérdidas y perseguir la oportunidad activamente.

Por favor, tome nota del siguiente principio: si limita sus pérdidas, aprovecha sus puntos fuertes y da pasos concretos hacia la maestría, cada día de trading puede ser una experiencia positiva, incluso cuando no gane dinero. No puede eliminar los días con pérdidas, pero nunca debería haber días que le dejen sintiéndose como un perdedor.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando prepare sus notas, puntúese en base a su mejora, no en base a un estándar de éxito abstracto (o perfeccionista). Si gestiona sus operaciones hoy mejor que ayer, eso se merece una buena nota. Su meta es mejorar; al centrarse en la mejora, crea unos espejos poderosos para desarrollarse. Las metas relativas, no las absolutas, le llevarán hacia su punto de destino deseado y le asegurarán un viaje placentero y un avance continuo.

LECCIÓN 7: CAMBIEMOS NUESTRO ENFOQUE

Una valiosa regla psicológica es que si quiere cambiar lo que hace, debe cambiar lo que ve. Cómo vemos el mundo influye en cómo respondemos a los acontecimientos en la vida. No reaccionamos tan sólo a los mercados, sino también a cómo procesamos esos mercados. Nuestros pensamientos son los filtros entre el trading y el trader.

Muchas veces, respondemos de forma exagerada a los mercados, no porque esté ocurriendo nada extraño en los instrumentos con los que estamos operando, sino porque una serie de pensamientos negativos están interfiriendo en nuestro rendimiento. Digamos, por ejemplo, que observo que los futuros del ES son incapaces de superar sus máximos de la noche anterior en los minutos iniciales de la sesión, a pesar de unas cuantas oleadas de compras. A continuación observo que los operadores grandes están entrando en el mercado vendiendo con órdenes de mercado. Formulo una hipótesis según la cual no podemos mantener la fuerza y que no se perforarán los máximos de la noche anterior. Además, infiero que el mercado volverá al rango de precios de ayer y tocará el precio medio de esa sesión. Espero a un rebote al alza en el TICK de la NYSE que no consiga producir un nuevo máximo en el precio y utilizo la ocasión para vender los futuros. A medida que la posición se mueve a mi favor, no obstante, se me ocurre que debería tomar un beneficio rápido porque llevo una semana perdedora hasta ahora. Entonces un programa de compra entra en el mercado y mi posición sube unos tics, eliminando parte del beneficio que tenía sobre el papel. Ahora estoy especialmente preocupado y tomo un pequeño beneficio, tan sólo para ver cómo el mercado se debilita considerablemente y termina alcanzando mi objetivo de precio inicial.

¿Qué ha ocurrido en este escenario? La ansiedad ha interferido en mi rendimiento, convirtiendo un buen plan de trading en uno malo. Pero la ansiedad no tiene nada que ver con el comportamiento del mercado: el mercado no hizo absolutamente nada para contradecir mi idea. De hecho, cuando el programa de compra hizo subir a los futuros sobre el índice brevemente, ¡el mercado me estaba dando una oportunidad perfecta para añadir

una segunda unidad a mi operación! No sólo me perdí la oportunidad de beneficiarme de una buena idea, sino que además perdí la oportunidad de conseguir un gran beneficio. A menudo, mantener las pérdidas pequeñas y conseguir unos pocos grandes beneficios genera rentabilidad a largo plazo.

Los problemas de muchos traders se muestran en cómo manejan las oportunidades, no las pérdidas.

A veces la ansiedad es una respuesta legítima y apropiada para un mercado que se comporta de forma violenta e inesperada. Al fin y al cabo, como señalo en mi blog, la ansiedad es la respuesta adaptativa de nuestro cuerpo a un peligro percibido. Pero el peligro puede ser una función de la percepción, no la realidad objetiva. Comienzo mi operación inmerso en la actividad del mercado, formulando hipótesis y ejecutando bien una idea. En algún punto, no obstante, mis pensamientos se desvían del mercado actual y en su lugar se centran en cuánto dinero he perdido durante la semana hasta ese momento. Esa pérdida de concentración crea una sensación de peligro y amenaza. En vez de responder al mercado, ahora estoy reaccionando a mis propias preocupaciones sobre la rentabilidad. Mi proceso mental me ha sacado de la inmersión en el mercado y al final hace que no opere como sé.

En frío, en un momento de calma, puedo ver claramente que la validez de mi plan o idea de trading no tiene nada que ver con cómo he operado en los últimos días. Si introduzco preocupaciones por la rentabilidad en mi operativa, no obstante, permito entonces que lo que veo afecte a lo que hago. Ya no estoy absorto en el mercado; mi concentración ha desaparecido. Estoy respondiendo a mis propias incertidumbres e inseguridades.

¿Cómo podemos cambiar nuestro enfoque y permanecer aferrados a nuestros planes y a la actividad objetiva del mercado? El primer paso es reconocer nuestros disparadores. Estos son los pensamientos y las preocupaciones por el rendimiento que interfieren normalmente en nuestra operativa. Las preocupaciones por la rentabilidad son un disparador; la excitación por una previsión de beneficios podría ser otro. Cualquier cosa que le haga pensar sobre lo bien o lo mal que le está yendo es un disparador que puede sacarle de su zona. Cuando conoce sus disparadores, está en una posición mucho mejor para interceptarlos cuando ocurren y tratarlos de la misma forma que trataría cualquier otra distracción, como por ejemplo el ruido de la calle fuera de su ventana.

En otras palabras, *no son los pensamientos acerca del rendimiento los que eliminan su concentración, sino su identificación con esos pensamientos*. Esta es una distinción importante. Todo el mundo experimenta pensamientos que le distraen de vez en cuando. No obstante, cuando nos

identificamos con esos pensamientos, estos se convierten –no nuestros mercados o nuestros planes– en nuestro enfoque.

Los pensamientos negativos son inevitables; la cuestión es si los acepta.

La meditación puede ser un ejercicio muy útil. Un propósito de la meditación es ayudar a las personas a calmar su mente manteniendo un único punto de concentración y dejando a un lado todo el diálogo interno y los impulsos que le distraen. Una simple adaptación de la meditación que puede probar es tomarse 15 minutos antes de comenzar a operar y sentarse una posición cómoda, respirando lenta y rítmicamente con el diafragma. Mientras está en esa posición, concentre su atención en escuchar música instrumental tranquila con auriculares. Lo que quiere es absorberse lo máximo posible en la música; tan pronto como su mente divague, tráigala de vuelta a la música y a los sonidos de los distintos instrumentos.

Una vez que sea capaz de mantener esa concentración durante unos pocos minutos, recuerde a propósito sus mayores preocupaciones por su rendimiento, *mientras permanece sentado, concentrado y respirando rítmica y profundamente*. Evoque las preocupaciones de una en una (por ejemplo, pensamientos o miedos sobre su rentabilidad reciente) y a continuación olvídense de esos pensamientos y vuelva a concentrarse en la música. En vez de permitir que los pensamientos le sorprendan, los recuerda intencionadamente y a continuación practica apartarlos de su mente, mientras permanece calmado y concentrado. Podría incluso guiarse a sí mismo a través de imágenes mentales mientras respira lenta y profundamente, imaginándose que sus pensamientos negativos son basura que decide tirar al cubo de la basura. En vez de evitar sus pensamientos negativos, piense en los mismos como su propia basura y a continuación visualícese sacando la basura.

Haga esto todos los días durante unos pocos minutos y podrá entrenarse para controlar los patrones de pensamientos negativos. Aún más impor-



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Siempre que se sorprenda a sí mismo pensando en sus beneficios y pérdidas mientras opera –cuánto está ganando o perdiendo– pida un tiempo muerto; respire profunda y rítmicamente unas pocas veces y explique en voz alta lo que está viendo en los mercados en ese momento. Su meta es centrarse en el mercado, no en sí mismo. Al asociar repetidamente un estado calmado y relajado con una intensa concentración en el mercado, puede desarrollar un hábito positivo y asegurarse de que su cuerpo mantiene a su mente a raya.

tante, desarrollará la capacidad para convertirse en un observador de esos pensamientos, en vez de identificarse con ellos. Si es capaz de observar algo acerca de sí mismo, inmediatamente introduce un elemento de distancia psicológica. Incluso los pensamientos y sentimientos más negativos no pueden desencadenar comportamientos no deseados si no se identifica con ellos. La meditación diaria es una poderosa estrategia para desarrollar su propio Observador Interno y mantener un proceso de cambio.

LECCIÓN 8: CREE GUIONES PARA UN CAMBIO DE VIDA

Hay un desafío asociado con la realización de cambios en nuestras vidas que es un poco como el dilema del huevo y la gallina. Para cambiar un patrón de comportamiento, necesita ser capaz de salir de ese patrón. No obstante, si tuviese la capacidad de evitar operar según esos patrones, ya no necesitaría cambiar.

Este dilema es una barrera común para los traders a los que les gustaría ser sus propios entrenadores de trading, pero que no saben cómo abandonar los patrones problemáticos que repiten semana tras semana, mes tras mes.

Para apreciar cómo podemos transformar nuestros viejos patrones problemáticos en otros nuevos positivos, necesitamos entender algo del teatro. Específicamente, resulta útil *comenzar a pensar en la vida en términos de los distintos papeles que desempeñamos durante las representaciones de nuestra vida*. «El mundo entero es un escenario», observó Shakespeare y somos la suma de los papeles que representamos en ese escenario.

Algunos de nuestros papeles en la vida son un tanto automáticos y simplemente leemos el guión. Normalmente aprendimos esos papeles muy temprano en la vida y durante años nos pueden haber funcionado bien. Como resultado, hemos *aprendido en exceso* esos papeles. Por ejemplo, puede que aprendiésemos a atraer la atención de nuestros padres quejándonos o dando la lata y rompiendo las normas. Con el tiempo, esos comportamientos pueden cristalizar en papeles fijos: automáticamente nos quejamos o reaccionamos a la frustración en los momentos de conflicto personal. Lo que funcionó en la infancia consiguiéndonos atención ahora funciona en contra nuestra, interfiriendo en nuestras carreras y nuestras relaciones sentimentales.

Muchos problemas de trading tienen esa misma característica: representamos los mismos papeles repetidamente. Comenzamos operando cuidadosa y conscientemente. Entonces perdemos dinero y nos frustramos. Por la frustración rompemos nuestras reglas de trading, ignoramos nuestros puntos de stop-loss y sufrimos serias pérdidas. Entonces sentimos un gran alivio al salir de las posiciones perdedoras y redoblamos nuestra determi-

nación para operar cuidadosa y conscientemente, hasta la próxima vez que nos volvemos a frustrar. ¿Es esto realmente tan distinto de las parejas que están decididas a llevarse bien, entonces se frustran, discuten y se pelean hasta el punto de estar dispuestos a romper la relación, tan sólo para experimentar alivio cuando hacen las paces y se prometen con más fuerza que nunca que se van a dejar de hacerse daño? ¿O la persona que jura que dejará de apostar, tan sólo para hacer unas pocas excepciones, perder dinero y a continuación salir una vez más del casino para sentirse aliviado, insistiendo en que no volverá?

El trading requiere una mente libre para poder procesar los datos y seleccionar la acción apropiada. Pero ya no tenemos una voluntad libre si estamos reviviendo mecánicamente guiones del pasado.

Una perspectiva dramática sugiere que estos patrones repetitivos son representaciones –representaciones cíclicas– de *papeles* que hemos aprendido a lo largo de nuestras vidas: el papel de la persona que no tiene donde caerse muerta que lucha por tener éxito, el papel de la esposa ofendida, el papel de la persona independiente que se niega a someterse a las reglas y así sucesivamente. Un trader con el que trabajé creció en un hogar excesivamente protector y controlador. Cuando era un adolescente se rebeló y en consecuencia le molestaba cualquier limitación a su comportamiento. Su violación de las reglas en las relaciones (monogamia) y en el trading (las reglas de gestión del riesgo de su firma) le llevaron a un fracaso tras otro. Estaba viviendo según un guión que sólo podía darle finales tristes.

Pero si podemos adquirir guiones mediante las relaciones que hemos tenido, entonces seguro que también podemos cultivar otras nuevas asumiendo nuevos papeles. Un trader con el que trabajé se consideraba a sí mismo descuidado e indisciplinado. Esto se reflejaba no sólo en su operativa, sino también en su forma física y en el estado de su apartamento. Dio un gran paso adelante cuando se apuntó a un gimnasio y contrató a un entrenador personal. Las clases y las sesiones de ejercicios le pusieron en forma e impusieron una estructura a sus esfuerzos de automejora. A medida que experimentaba más energía –y que se sentía mejor acerca de sí mismo por ponerse en forma– espontáneamente tomó la iniciativa de limpiar su apartamento y afinar sus reglas de trading. Las sesiones con un entrenador le proporcionaron un nuevo guión y experiencias positivas que reflejaban una nueva identidad. *Al representar un nuevo papel, se experimentó a sí mismo de una forma nueva, y esto afectó a una serie de áreas en su vida.*

He aquí otro ejemplo: durante años tendía a ser impaciente, conmigo mismo, con los demás, con el trading e incluso con la velocidad de los cambios en mis pacientes. Cuando Margie y yo tuvimos dos hijos, no obstante,

me encontré en un nuevo papel que no me permitía ser impaciente si iba a ser un buen padre. Puesto que estaba claro que nuestros hijos tenían personalidades muy distintas de la mía, tuve que encontrar otras maneras de comunicarme con ellos en sus términos. El nuevo papel como padre paciente me proporcionó un conjunto discrepante de experiencias; desde entonces me volví más paciente en una variedad de situaciones, ya fuese al volante de un coche o durante la terapia con un cliente que se sentía atascado. El nuevo papel generó nuevos guiones positivos. Con el favorable espejo de muchos años ejerciendo de padre, realmente ha cambiado cómo me veo a mí mismo. Ahora considero que soy una persona relativamente calmada y paciente: se ha convertido en una parte integral de mi identidad.

Para más información sobre cómo las nuevas experiencias generan nuevos papeles y guiones, consulte mi blog: <http://traderfeed.blogspot.com/2006/11/crosscultural-journey.html>

Por lo tanto, éste es su desafío y su tarea: identifique la persona que quiera ser y a continuación apúntese a una actividad social estructurada –un papel– que requiera que represente esos ideales. Si quiere ser más disciplinado, apúntese a una actividad que requiera ser disciplinado: artes marciales, ponerse en forma con un entrenador personal, etc. Si quiere ser más paciente y concentrarse mejor, apúntese a clases de meditación o cuide a niños pequeños que le importen; si quiere adquirir una mayor confianza a nivel social, aprenda a hablar en público; si quiere operar más agresivamente, únase a un grupo de trading por internet que refleje el estilo que quiera adoptar y participe activamente en sus discusiones. *Cree las reglas que reflejen su identidad deseada; viva los guiones que usted elija.* Si puede ponerse a sí mismo en situaciones en las practique de forma rutinaria ser la persona que quiera ser, rápidamente se convertirá en esa persona. El cambio comienza con una nueva experiencia, pero se mantiene mediante la repetición.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Para ser el trader que quiere ser, considere tomar bajo su tutela a un estudiante o becario. Cuando alguien le esté observando y aprendiendo de usted, usted dará lo mejor de sí mismo. Gracias al guión de profesor, accederá a patrones de comportamiento que nunca representaría usted solo. Otra posibilidad es desempeñar un papel de mentor de sus compañeros. La motivación social de ser lo mejor que uno pueda ser para sus compañeros de trading, le permitirá acceder a sus mejores patrones de comportamiento.

LECCIÓN 9: CÓMO DESARROLLAR SU CONFIANZA EN SÍ MISMO

El trading es una de las profesiones más difíciles, porque los traders se enfrentan habitualmente a unas circunstancias en su trabajo que no pueden controlar. Las investigaciones psicológicas sugieren que una base importante para la confianza en uno mismo es la autoeficacia: la percepción de que podemos controlar los resultados que son importantes para nosotros. Pero, ¿cómo podemos mantener la confianza en nosotros mismos como traders si no podemos controlar si ganamos dinero un día u otro?

Un trader recientemente me llamó y me expresó su frustración con su rendimiento. Los mercados se estaban moviendo bien y, mayoritariamente, él estaba capturando la dirección correctamente. Iniciaba las posiciones agresivamente, pero entonces le saltaba el stop en los peores momentos cuando el mercado realizaba bruscos movimientos en contra de la tendencia. Cuando revisamos sus estadísticas de trading, descubrimos que el tamaño medio de sus operaciones rentables excedía el de las operaciones perdedoras, pero que tenía muchas más operaciones perdedoras que ganadoras. El continuo gotear de operaciones perdedoras estaba minando su confianza en sí mismo.

¿Cuál era el problema?

Nuestro trader esperaba a que los mercados comenzasen a moverse en la dirección prevista y a continuación introducía una operación con su máximo tamaño permitido. Para cuando levantaba una oferta o golpeaba un bid, el mercado ya había realizado un movimiento a corto plazo y estaba listo para la toma de beneficios por los operadores a ultra corto plazo. El tamaño de sus operaciones hacía que estos movimientos en contra de la tendencia fuesen intolerables y sus reglas de gestión del riesgo aseguraban que no tuviese la capacidad de aguantar sus posiciones según sus ideas. El mercado le estaba controlando, en vez de controlar él su operativa. La pérdida de confianza en sí mismo era inevitable.

La clave para recuperar la confianza en uno mismo en una situación como ésta es trasladar el enfoque de ganar (o perder) dinero al proceso de trading en sí. Creamos una sencilla regla para asignar el tamaño a las posiciones por la cual el trader sólo podía iniciar posiciones con una unidad (siendo su tamaño máximo tres unidades). Si la posición se movía a su favor, pero a continuación experimentada una corrección normal, añadía una segunda unidad. Si la posición no se movía su favor, mantenía punto de stop-loss definido y se aseguraba una pérdida mínima, puesto que el tamaño de su posición era un tercio de su máximo. El trader no podía controlar los movimientos del mercado, pero sí podía controlar el tamaño de sus posiciones. Este enfoque en el proceso promovió un sentimiento de autoeficacia, que era esencial para recuperar su confianza.

Usted controla cómo opera; el mercado controla cómo y cuándo cobra usted.

Éste es uno de los motivos por los que operar con reglas es tan importante. No puede controlar su extracto de pérdidas y ganancias, pero *sí puede* controlar si sigue sus reglas de trading. Concéntrese en operar bien, no en ganar dinero. Cada regla que siga –cada mercado sobre el que opere bien– es una experiencia de éxito en cuanto al proceso. Con el tiempo, tendrá beneficios (¡siempre y cuando las reglas sean válidas!), pero la confianza vendrá del dominio de sí mismo.

Otra fuente poderosa de autoeficacia es la preparación. Cuando prepara sus ideas de trading para el día o la semana, genera un sentimiento de maestría mental. Esto es especialmente así cuando su preparación incluye escenarios condicionales que guían su toma de decisiones en una variedad de posibilidades de mercado. Experimentar el éxito es una fuente poderosa de maestría y la práctica mental de los planes de trading en distintas situaciones genera una forma de experiencia. Como psicólogo, me impresiona hasta qué punto los traders que se preparan rigurosamente sienten que *merecen* ganar. Ese mismo sentimiento falta entre los que echan un vistazo al periódico, a los gráficos, o a alguna página web y a continuación se plantan en su estación de trading para introducir sus órdenes.

Muchos traders confunden la confianza en uno mismo con el pensamiento positivo. *La confianza en uno mismo no consiste en esperar lo mejor; consiste en saber, dentro de uno mismo, que uno puede superar lo peor.* El trader que confía en sí mismo puede mirar a los ojos a un nivel de stop-loss y saber que estará bien si le salta. El trader que confía en sí mismo sabe que perder es parte del juego y que parte de nuestra mejor información de mercado viene de las buenas ideas de trading que no funcionan. La confianza en uno mismo no consiste en ir de gallito ni en ver el mundo de color rosa. Es el sentimiento de «Ya he estado aquí; puedo superar esto».

La confianza no proviene de tener razón siempre; viene de sobrevivir las muchas ocasiones en las que uno se equivoca.

Nada es tan importante a la hora de desarrollar la confianza en uno mismo como experimentar el éxito en contra de la adversidad. Cuando es usted su propio entrenador de trading, una tarea importante a la que se enfrenta es generar sus propias experiencias positivas de trading. Justo esta mañana leía un correo de un trader que había experimentado unas pérdidas devastadoras en los mercados en los últimos dos años. Ahora estaba teniendo dificultad manteniendo el optimismo necesario para soportar las pérdidas normales.

Su fracaso no era como trader, sino como su propio entrenador de trading. Cuando nos traumatizamos, generamos experiencias negativas. Creamos un sentimiento de impotencia, en vez de maestría. Creamos unas conexiones emocionales profundas entre el trading y la pérdida, en vez de entre el trading y la autoeficacia. Minamos nuestra confianza en nosotros mismos.

Una gran forma de desarrollar la confianza en uno mismo es centrarse en cómo opera cuando va perdiendo. Si la confianza proviene de navegar con éxito en la adversidad, puede desarrollar su confianza trabajando en cómo opera cuando las operaciones se mueven en su contra. La idea es centrarse en operar bien dándose a sí mismo una oportunidad para salir del hoyo no saliendo de una operación perdedora prematuramente, pero al mismo tiempo no permitiendo que la operación perdedora se mueva tan en su contra que le traumatice. Toda pérdida planeada que acepte le proporciona una experiencia de control; todo *drawdown* del que se recupere es una experiencia de maestría. Cuando se recupera de las pérdidas, refuerza su resistencia emocional. No puede controlar si gana o pierde en una operación en particular, pero puede controlar cuánto pierde y cómo lo pierde.

Todo trader necesita un plan para perder. *Su stop-loss es su plan para una operación perdedora.* Reduzca el tamaño de sus posiciones tras una serie de días con pérdidas y concentre sus esfuerzos en sus operaciones con mayor probabilidad mientras se prepara para un periodo de *drawdown*. En la escuela de los boinas verdes, el ejército expone a los reclutas a las condiciones físicas más horribles. Una vez que los reclutas han completado su entrenamiento, tienen la profunda convicción de que pueden superar cualquier situación que se les presente en una batalla. Lo que quiere es ver sus operaciones perdedoras y sus periodos de pérdidas en los mercados como su escuela de boinas verdes, su bautizo de fuego.

Sus operaciones perdedoras y sus periodos de pérdidas son su bautismo de fuego que desarrolla su resistencia y su confianza.

¿Cómo se enfrentará a una importante pérdida? ¿Cómo encarará un día en el que sufra fuertes pérdidas? ¿Una semana? ¿Un mes? ¿Cómo se asegurará de que puede aprovechar sus puntos fuertes y recuperarse de estas pérdidas y desarrollar su resistencia? Su tarea es desarrollar sus planes para perder, para saber siempre –y practicar mentalmente– lo que le sacará de las operaciones y de los mercados, para que pueda actualizar sus esfuerzos.

En la psicología, la crisis ofrece una oportunidad: sacude nuestras posiciones y nos obliga a realizar cambios en cómo pensamos y actuamos. Su desafío como su propio entrenador es encontrar la oportunidad en sus crisis generando y practicando planes para cualquier cosa que pueda ir mal. Para prepararse para los huracanes y los tornados, las comunidades no

sólo preparan planes de emergencia sino que además realizan simulacros para ponerlos en práctica. El cambio es una función de la preparación y el entrenamiento: practicar las respuestas adecuadas, para que se sean parte de nuestra naturaleza cuando se avecine el desastre en los mercados.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Justo antes de escribir esta sección del libro, un trader muy perspicaz se puso en contacto conmigo y me explicó que había roto algunas de sus reglas y que había perdido los beneficios de la semana anterior. Estaba muy enfadado y se escribió un memo a sí mismo para asegurarse de que aprendía de la experiencia. Me envió el memo e insistió en que hablásemos en unos días para asegurarse de que hacía un seguimiento del mismo. Es un excelente ejemplo de cómo un trader toma una situación en la que ha perdido y la convierte en una oportunidad para mejorar. No se olvidará del asunto hasta que haya rectificado sus errores.

Así es como los traders convierten las experiencias perdedoras en otras que desarrollan su confianza. La próxima vez que pierda los papeles operando, escríbase a sí mismo un memo detallado que explique lo que fue mal, por qué fue mal y lo que hará para evitar el problema en adelante. A continuación, envíe el memo a un trader amigo al que aprecie para que le ayude a hacer un seguimiento y a asumir su responsabilidad. De esa forma, cada error importante que cometa se convertirá en el catalizador de un cambio significativo.

LECCIÓN 10: CINCO MEJORES PRÁCTICAS PARA EFECTUAR Y MANTENER EL CAMBIO

Los dos primeros años de mi carrera como psicólogo, trabajé en una clínica de salud mental de barrio, ayudando a individuos, parejas y familias con toda la gama de desórdenes emocionales, desde la depresión a la drogadicción. Al año siguiente cambié de trabajo para asesorar a estudiantes en la Universidad de Cornell, lo cual me dio mi primera oportunidad de trabajar con una población relativamente saludable con los problemas de desarrollo normales. Después continué mi carrera profesional en la Facultad de Medicina de la Universidad Upstate en Siracusa, Nueva York, donde coordiné la asesoría y la terapia para los estudiantes y los profesionales de medicina, enfermería y otras ciencias de la salud durante 19 años. Fue en este último entorno en el que aprendí a aplicar los métodos de la terapia breve a los desafíos de los jóvenes que estaban en profesiones de alto estrés y un alto nivel de exigencia. Esta experiencia resultó de un valor incalculable para mi trabajo con los traders en los mercados financieros.

Durante el tiempo que pasé en Siracusa, me reuní de media con unos 150 estudiantes al año, realizando unas ocho sesiones con cada uno. Multiplique eso por 19 y se hace una idea de los cambios que he visto producirse y de los que no. Los brillantes éxitos, los decepcionantes fracasos: puedo verlos todos como si hubiesen ocurrido la semana pasada.

Cuando uno ha trabajado con tantas personas a lo largo de una carrera, desarrolla un buen sentido de los procesos de cambio y de lo que les hace funcionar o atascarse. Da igual si está trabajando con una víctima de abusos en los servicios sociales, un estudiante con ansiedad por los exámenes en una prestigiosa universidad, o un estudiante de medicina intentando superar la pérdida de su primer paciente. El cambio tiene una estructura y secuencia particulares; hay factores que lo aceleran y otros que lo impiden. A continuación le muestro cinco de los elementos más importantes en el cambio que afectan a mi trabajo como entrenador de trading. Cuando aproveche esos elementos, estará en una buena posición para tener éxito en su entrenamiento de sí mismo:

- 1. El momento adecuado y la disposición.** El momento adecuado lo es todo, en la psicología y en el trading. Las investigaciones de Prochaska y DiClemente sugieren que es más probable que las personas realicen cambios cuando están *listas* para realizar esos cambios. Muchas veces tenemos conflictos acerca del cambio, no estamos realmente seguros de que queramos abandonar nuestras viejas costumbres. Hablé con un trader recientemente que había perdido mucho más dinero de lo que debería (según su plan) porque operó simultáneamente con tres posiciones a tamaño completo cuando esas posiciones estaban muy correlacionadas. Se equivocó y sufrió una gran pérdida. Pero cuando revisamos la posibilidad de asignar el tamaño de las posiciones por idea de trading en vez de simplemente por posición, quedó claro que él no estaba seguro de querer operar con posiciones más pequeñas. Estaba enfadado porque se había equivocado en la idea, no porque hubiese violado su disciplina de gestión del riesgo. Mi trabajo entonces consistió en ayudarlo a prepararse para el cambio que necesitaba realizar, al igual que un terapeuta debe ayudar a un alcohólico a prepararse para comprometerse a permanecer sobrio. *Usted cambiará cuando esté listo para cambiar y estará listo para cambiar cuando reconozca que necesita cambiar.* Como vimos anteriormente, al conectarnos más emocionalmente con las consecuencias de nuestro comportamiento, cultivamos esa necesidad de cambio.
- 2. Preparados, listos, ya.** Una de las trampas en las que caen los traders impacientes cuando comienzan a entrenarse es que quieren realizar demasiados cambios a la vez. Como resultado, los traders se sobrecargan con demasiadas metas, diluyen su concentración y nunca hacen

un seguimiento adecuado de ninguna de las mismas. Si tiene una lista de cinco cambios a realizar, seleccione aquél para el que esté más listo (como señalamos antes): aquel sobre el que esté más dispuesto a comprometerse a actuar. *Trabaje en esa única meta intensivamente y a diario hasta que realice y mantenga un progreso considerable; a continuación pase al siguiente cambio.* La inercia de su éxito con el primer esfuerzo se trasladará y le ayudará en su trabajo con las demás metas. Si comienza con una meta en la que debería trabajar, pero con la cual no está completamente comprometido, se atascará en todo su esfuerzo de entrenamiento. Mantenga su trabajo realizable, pero manténgalo constante. Genere inercia y éxito, y eso ayudará con sus posteriores intentos de cambio.

Cuando se entrene a sí mismo, concentre sus esfuerzos y permita que un éxito alimente a los demás.

- 3. Redoble el esfuerzo.** Cuando consiga realizar un cambio deseado, no afloje. Al contrario, céntrese en lo que hizo para realizar ese cambio y redoble sus esfuerzos. Haga que su meta sea Mantener ese cambio. Demasiado a menudo, los traders aflojan una vez que han realizado una mejora inicial. Eso es como golpear a su oponente en un cuadrilátero de boxeo y entonces no entrar a noquearlo. Lo que quiere es que el progreso doble su motivación, no permitir que vuelvan sus malos hábitos. *Hemos visto que el enemigo del cambio es la recaída:* todos recaemos demasiado fácilmente en nuestros antiguos patrones si no realizamos un esfuerzo consciente y continuo para desarrollar otros nuevos. La clave del cambio es evitar la recaída: repetir los nuevos patrones tan a menudo que nos resulten naturales. Cualquier cambio digno de intentarse, vale la pena repetirlo 30 veces en 30 días. En Alcohólicos Anónimos, un nuevo miembro que esté comprometido asistirá a 90 reuniones en 90 días; el eslogan es «trae el cuerpo y la mente le seguirá». Realice el cambio con la suficiente constancia y se convertirá en su cambio.

Tener éxito en el entrenamiento supone trabajar tan duro en mantener los cambios como en iniciarlos.

- 4. Manténgase activo.** Las investigaciones en psicología han descubierto que es más probable que se produzca el cambio cuando lo perseguimos de forma activa. Es decir, cambiamos desempeñando nuevos patrones *–haciendo cosas nuevas–* no simplemente hablando sobre el cambio

o pensando en el mismo. A menudo bromeo que los traders abordan su entrenamiento como mucha gente trata la misa: van una vez a la semana para sentirse píos y se olvidan los próximos seis días. Una persona verdaderamente religiosa querrá vivir sus creencias todos los días; si va a practicar la religión del trading virtuoso, no es distinto. Eso es por lo que cada meta debería venir acompañada de actividades diarias específicas que le ayuden a progresar. Si su meta es una mejor gestión de riesgo, entonces querrá trabajar en gestionar el riesgo de cada operación. Si su meta es un mejor estado mental, entonces querrá realizar ejercicios específicos cada día para mantenerse calmado y concentrado. No cambiará su comportamiento cambiando su mente; comenzará a pensar de forma distinta una vez que desempeñe nuevos patrones de comportamiento.

- 5. Manténgase positivo.** «Si no está roto, no lo arregle» es la filosofía de los que no trabajan en su operativa hasta que ésta se rompe. *Si está operando bien, ese es uno de los mejores momentos para entrenarse.* Su meta no es cambiar lo que funciona; es volverse aún más constante en sus esfuerzos. Hacer más de lo que funciona es una valiosa meta que le ayuda a aprovechar su ventaja cuando le va bien. La alternativa, dormirse en los laureles cuando está ganando dinero, le resultará cómoda, pero no alcanzará un nivel de éxito de élite. Recientemente me reuní con un trader de una firma de trading propietario que estaba operando muy bien con un tamaño relativamente pequeño. Un rápido vistazo a su ratio de Sharpe y a sus resultados de trading sugirió que podría estar ganando mucho más dinero simplemente asumiendo más riesgo su cartera y siguiendo con sus patrones y mercados básicos. Desarrollamos un plan para conseguirlo y transformó un buen nivel de éxito en un éxito extraordinario. Al formular metas positivas –centrándose en los cambios que conllevan hacer más de lo que funciona bien– aprovechó sus puntos fuertes al máximo. Es por ese motivo por el que a menudo digo a las personas que el mejor momento para entrenarse es cuando les va realmente bien o realmente mal.

He descubierto que los mejores traders son aquellos que han hecho de la superación personal una forma de vida. Estos traders son tenaces en su trabajo, en su forma física y en sus diversiones. Derivan un gran significado y satisfacción de ser lo mejor que pueden ser. Lo mismo es cierto de los grandes atletas: les encanta entrenar; constantemente se retan a sí mismos. Es cuando el cambio se convierte en un estilo de vida cuando vemos un rendimiento ejemplar. En ese punto, el entrenamiento de uno mismo se convierte en una filosofía de vida –un principio rector–, no tan sólo una actividad más de otras muchas durante el día o la semana.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

¿Cuál es el cambio que más le gustaría realizar *que no sea en el trading*? Desarrollar un plan diario de acción para esa meta le ayudará en su operativa. De lo que se trata es de fortalecer el entrenador que lleva usted dentro, ya sea trabajando en sus finanzas, sus relaciones, su forma física, o su ajedrez. El objetivo es convertirse en un agente del cambio, un maestro del cambio en todas las esferas de la vida. Trabajar en aspectos de su vida que no tengan que ver con el trading es una forma de desarrollar su capacidad para entrenarse como trader.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* es el principal recurso complementario para este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema del cambio en la página del blog del Capítulo 1:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com/2008/08/daily-trading-coach-chapter-one-links.html>

Algunos cambios –particularmente de problemas que vienen de hace tiempo y que interfieren en las relaciones y/o el trabajo de forma considerable– pueden requerir algo más que entrenarse uno mismo. He aquí una lista de referencias de terapeutas cognitivos que me ha resultado útil:

<http://www.academyofct.org/Library/CertifiedMembers/Index.asp?FolderID=1137>

Para un resumen detallado de las investigaciones sobre el cambio, consulte *Bergin and Garfield's Handbook of Psychotherapy and Behavior Change [Manual de psicoterapia y cambio conductual de Bergin y Garfield]*, publicado por Wiley y en su quinta edición (2003). De particular relevancia son los capítulos en la Sección 2, que tratan sobre la «Evaluación de los ingredientes de la eficacia terapéutica».

Para una visión general de los enfoques a corto plazo del cambio, consulte mi capítulo sobre «Terapia Breve» en el *Handbook of Clinical Psychology, Volume 1 [Manual de psicología clínica, volumen 1]* editado por Michel Hersen y Alan M. Gross, también publicado por Wiley (2008).

Puede encontrarse una valiosa recopilación de enfoques creativos sobre el cambio en *Clinical Strategies for Becoming a Master Psychotherapist [Estrategias clínicas para volverse un mejor psicoterapeuta]* editado por William O'Donohue, Nicholas A. Cummings y Janet L. Cummings (Academic Press, 2006), incluyendo mi capítulo sobre «La importancia de la novedad en la psicoterapia».