

DESVENDANDO SEU PERFIL:

FINALIDADE desta aula:

Encontrar sua ZONA DE CONFORTO técnica.

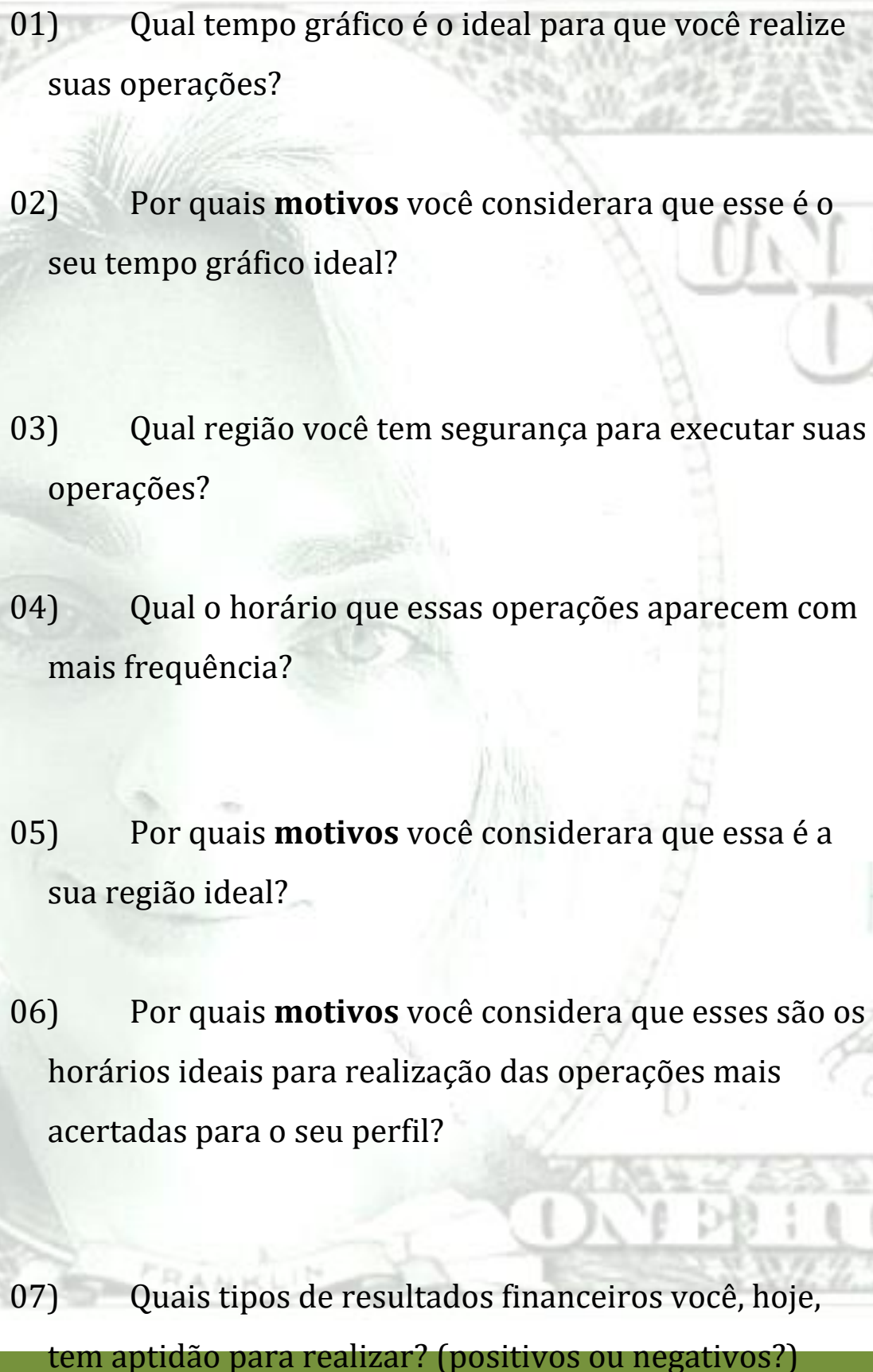
O que é uma Zona de conforto Técnica?

É uma série de **ações, pensamentos e comportamentos** que uma pessoa está acostumada a ter e que **não a causam nenhum tipo de medo, ansiedade ou risco.**

Para chegarmos ao seu perfil, responda as seguintes perguntas:

A) Encontrar a **ZONA DE CONFORTO TÉCNICA** desejada:

A zona de conforto técnica está relacionada as **ações técnicas**, dentro do que foi aprendido por você ao longo dessas 08 aulas, que você tem **CAPACIDADE, CONFIANÇA e TRANQUILIDADE de executar?** (pensar em todos os conceitos estudados da aula 01 a aula 08 e usar todos os exercícios executados por você para chegar as conclusões)

- 
- 01) Qual tempo gráfico é o ideal para que você realize suas operações?
- 02) Por quais **motivos** você considerara que esse é o seu tempo gráfico ideal?
- 03) Qual região você tem segurança para executar suas operações?
- 04) Qual o horário que essas operações aparecem com mais frequência?
- 05) Por quais **motivos** você considerara que essa é a sua região ideal?
- 06) Por quais **motivos** você considera que esses são os horários ideais para realização das operações mais acertadas para o seu perfil?
- 07) Quais tipos de resultados financeiros você, hoje, tem aptidão para realizar? (positivos ou negativos?)

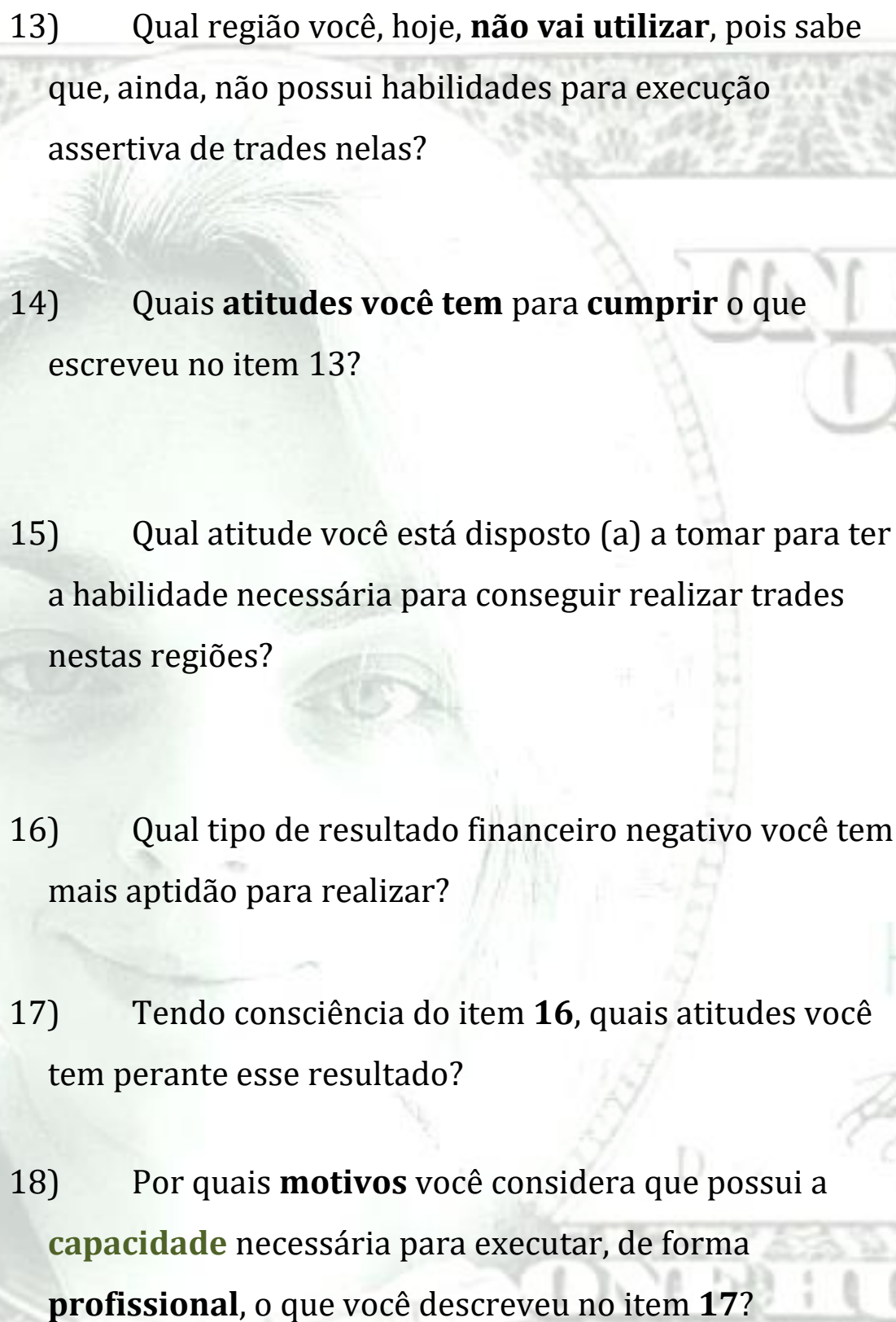
08) No que você se baseia para chegar a conclusão do item 07?

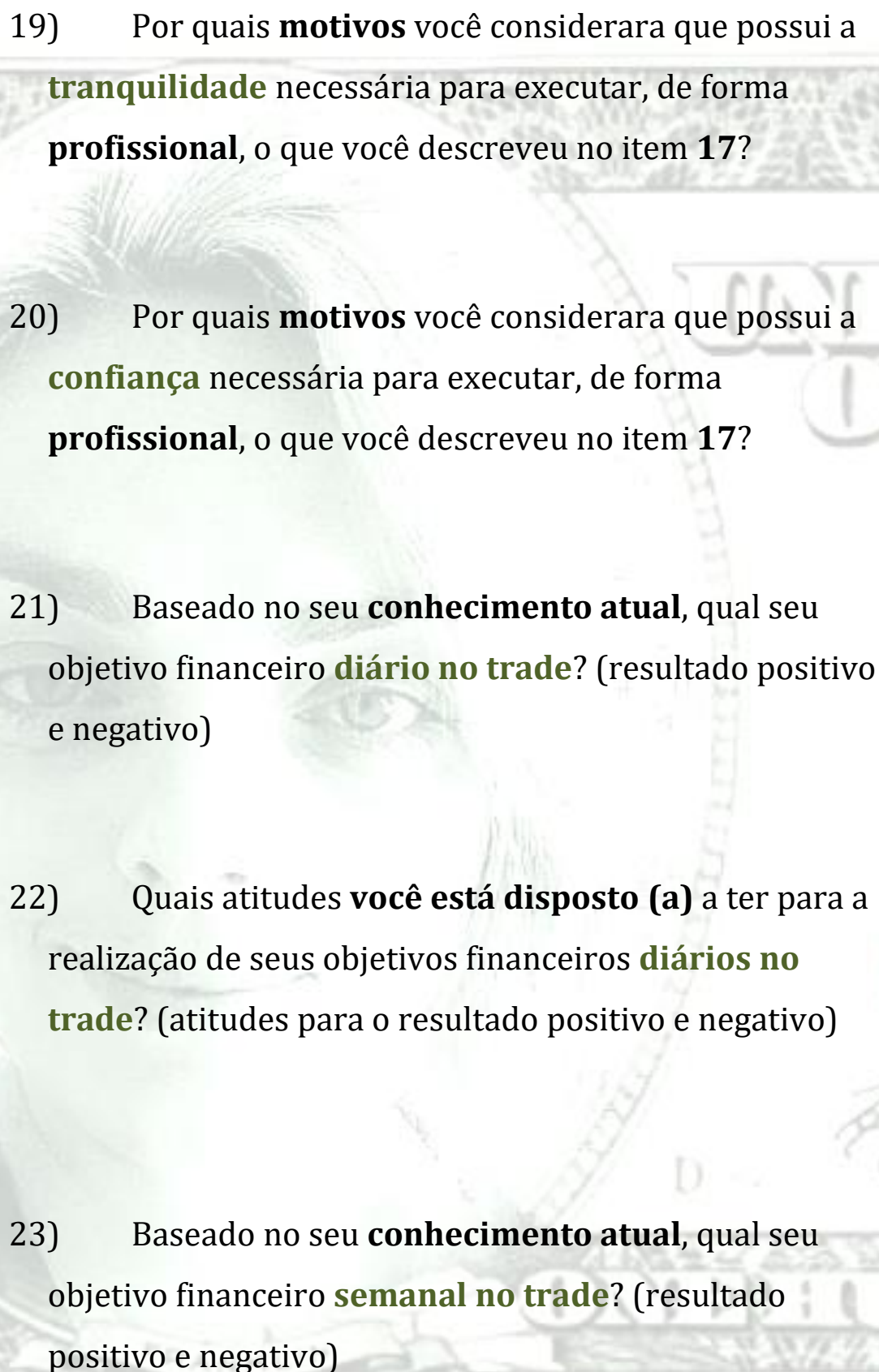
09) Qual resultado financeiro positivo, hoje, você tem conhecimento para alcançar?

10) Por quais **motivos** você considerara que possui a **capacidade** necessária para executar, de forma **profissional**, o que você descreveu no item 09?

11) Por quais **motivos** você considerara que possui a **tranquilidade** necessária para executar, de forma **profissional**, o que você descreveu no item 09?

12) Por quais **motivos** você considerara que possui a **confiança** necessária para executar, de forma **profissional**, o que você descreveu no item 09?

- 
- 13) Qual região você, hoje, **não vai utilizar**, pois sabe que, ainda, não possui habilidades para execução assertiva de trades nelas?
- 14) Quais **atitudes você tem** para **cumprir** o que escreveu no item 13?
- 15) Qual atitude você está disposto (a) a tomar para ter a habilidade necessária para conseguir realizar trades nestas regiões?
- 16) Qual tipo de resultado financeiro negativo você tem mais aptidão para realizar?
- 17) Tendo consciência do item **16**, quais atitudes você tem perante esse resultado?
- 18) Por quais **motivos** você considera que possui a **capacidade** necessária para executar, de forma **profissional**, o que você descreveu no item **17**?

- 
- 19) Por quais **motivos** você considerara que possui a **tranquilidade** necessária para executar, de forma **profissional**, o que você descreveu no item 17?
- 20) Por quais **motivos** você considerara que possui a **confiança** necessária para executar, de forma **profissional**, o que você descreveu no item 17?
- 21) Baseado no seu **conhecimento atual**, qual seu objetivo financeiro **diário no trade**? (resultado positivo e negativo)
- 22) Quais atitudes **você está disposto (a)** a ter para a realização de seus objetivos financeiros **diários no trade**? (atitudes para o resultado positivo e negativo)
- 23) Baseado no seu **conhecimento atual**, qual seu objetivo financeiro **semanal no trade**? (resultado positivo e negativo)

- 24) Quais atitudes **você está disposto (a)** a ter para a realização de seus objetivos financeiros **semanais no trade**? (atitudes para o resultado positivo e negativo)
- 25) Baseado no seu **conhecimento atual**, qual seu objetivo financeiro **mensal no trade**? (resultado positivo e negativo)
- 26) Quais atitudes **você está disposto(a)** a ter para a realização de seus objetivos financeiros **mensais no trade**? (atitudes para o resultado positivo e negativo)
- 27) Baseado no seu **conhecimento atual e em sua disposição para aprimorar-se dia após dia**, qual seu objetivo financeiro **anual no trade**? (resultado positivo e negativo)
- 28) Quais atitudes **você está disposto (a)** a ter para a realização de seus objetivos financeiros **anual no trade**? (atitudes para o resultado positivo e negativo)

29) Baseado no seu **conhecimento atual e em sua disposição para aprimorar-se dia após dia**, qual seu objetivo financeiro em **05 anos no trade**? (resultado positivo e negativo)

30) Quais atitudes **você está disposto(a)** a ter para a realização de seus objetivos financeiros ao longo desses **05 anos de trade**? (atitudes para o resultado positivo e negativo)

B) Aprimoramento da técnica: TREINAMENTO

Objetivo: transformar o trade numa habilidade inconsciente, ou seja, numa habilidade executada por seu piloto automático (zona de conforto).

Definição de piloto automático e porquê devemos utilizá-lo no nosso mundo profissional:

A expressão “piloto automático” descreve um estado da mente na qual a pessoa age sem uma intenção consciente ou sem a consciência da percepção sensorial do momento presente. **A capacidade para operarmos em piloto automático é altamente desenvolvida na espécie humana.**

Confere-nos uma **vantagem evolucionária** considerável originando no entanto uma *vulnerabilidade para o sofrimento emocional*. **(Primeiro ponto: A habilidade de realizar trades deve estar presente no compartimento executor! Por isso, a execução do seu trade está no piloto automático)**

Os humanos têm uma capacidade limitada para prestar atenção consciente aos acontecimentos, e portanto essa capacidade só nos permite abordar quantidades limitadas de informação num determinado momento. Isto pode dar a impressão de que a nossa limitada capacidade para prestar atenção poderia restringir-nos o desenvolvimento, no entanto **a nossa capacidade para entrarmos em piloto automático permite-nos ultrapassar facilmente esta aparente limitação.**

O fato de não necessitarmos envolver a atenção consciente em tarefas familiares permite-nos simultaneamente desempenhar um conjunto alargado de tarefas complexas **(isso está relacionado aos múltiplos fatores que levam você a executar um único trade).**

*Os efeitos prejudiciais do piloto automático surgem quando este tipo de processamento visa a nossa **experiência emocional**.*

O Trade é uma experiência TÉCNICA a ser executada, apenas isso.

Como transformar essa Experiência técnica, que inicialmente está na zona emocional, em uma atividade realizada por nosso PILOTO AUTOMÁTICO (sem emoção)?

APÓS DESCOBRIR SUAS HABILIDADES TÉCNICAS (exercício A), VOCÊ IRÁ FAZER UM **TREINAMENTO INCANSÁVEL DE SUAS HABILIDADES DESCRITAS NO PRIMEIRO QUESTIONÁRIO.**

Para isso será necessário a sua ATITUDE e vontade de se transformar num trader profissional (sem emoção).

- 1) O que você está disposto (a) a fazer para tornar-se um executor profissional de trades?
 - 2) Qual é SUA meta de estudo e aprimoramento constante da SUA técnica, já sabendo que seu sucesso na habilidade profissional depende, essencialmente, do TREINAMENTO da execução dessa habilidade?
- Meta diária:
 - Meta semanal:
 - Meta mensal:

PS: Manter a meta de estudos mostra que sua evolução como trader É constante, não tem fim. Você se prepara a cada dia para ser um profissional com excelência, assertividade, eficiência, acurácia e, acima de tudo, CONSISTENTE.

C) DESLIGANDO SEU EMOCIONAL:

Quais comportamentos você terá para **garantir a execução do trabalho** que você expôs no **exercício A**?

- Comportamento técnico em dia de resultado positivo obtido.
- Comportamento técnico em dias seguidos de resultado positivo obtido.
- Comportamento técnico em dia de resultado negativo obtido.
- Comportamento técnico em dias seguidos de resultado negativo obtido.

D) EMOCIONAL INABALÁVEL

Objetivo: lidar, diariamente, com as emoções.

O grande responsável por nossa área emocional é o PENSAMENTO.

Por isso, a forma como você pensa quando entra no assunto TRADES deve ser automatizada, da mesma forma que fazemos com a técnica.

Pensamentos no piloto automático.

Foco exclusivamente no OBJETIVO Técnico.

Como automatizar os pensamentos relacionados com o trabalho de TRADER?

Montar uma estratégia de pensamentos para focar apenas nas descrições dos exercícios A, B e C.

Sintetizar os exercícios em um grande plano executor e treinar diariamente, incansavelmente, a execução deste plano.

Para isso, o que você deve fazer:

Quais tipos de pensamentos você nutre em sua mente para garantir a realização plena do seu trabalho técnico e comportamental (trades e treinamento) nas seguintes ocasiões:

- 1) Pensamentos em dia de resultado positivo obtido.
- 2) Pensamentos em dias seguidos de resultado positivo obtido.
- 3) Pensamentos em dia de resultado negativo obtido.
- 4) Pensamento em dias seguidos de resultado negativo obtido.

E) Comprometimento:

A execução de todo projeto exige COMPROMETIMENTO, com ele estamos fadados ao SUCESSO.

O que é comprometimento:

A palavra comprometimento tem origem no termo em latim *compromissus*, que indica o ato **de fazer uma promessa recíproca**. Por esse motivo, comprometimento é um sinônimo de **compromisso** e requer **responsabilidade** da parte de quem se compromete.

A execução do trade é seu compromisso.

O TRADER que revela comprometimento profissional se compromete a cumprir as tarefas que se dispôs a fazer nos exercícios acima, e está focado no que é verdadeiramente importante.

O trader comprometido com seu sucesso na execução de seus trades é leal, conhece as suas capacidades e trabalha para o seu sucesso.

É muito difícil haver um comprometimento de um TRADER com seus resultados se não há MOTIVAÇÃO, e por isso o TRADER como líder de sua organização deve motivar-se de forma a criar o desejo de comprometimento em si mesmo, todos os dias.

Para realização deste exercício você vai escrever um documento com TODAS AS AÇÕES que está disposto (a) a executar para tornar a atividade de trader o seu PLANO A.

Ter essa atividade como “plano A” significa fazer TUDO O QUE VOCÊ SE DISPÕS A FAZER, TODOS OS DIAS, SEM NUNCA ESMORECER ATÉ QUE TODOS OS SEUS OBJETIVOS SEJAM CUMPRIDOS. E, quando isso acontecer, você irá se motivar ainda mais para buscar objetivos ainda mais ALTOS, nesta área ou em qualquer outra.

Para que seu comprometimento seja ainda maior e você não se esqueça de nenhuma parte do seu projeto, você irá LER SEU PLANO da seguinte forma:

Durante SETE dias seguidos:

1. Ao acordar, leia seu plano.
2. Repita a leitura do plano a cada 55 minutos durante todo o seu dia (enquanto estiver acordado): para facilitar deixe alarmes no seu celular para que você se lembre.
3. Coloque seu plano em algum lugar que você possa enxergá-lo todos os dias até que ele seja totalmente executado.

4. Só altere seu plano depois de tê-lo executado por um período superior a 21 dias. As alterações são bem vindas, desde que sejam, realmente, encontradas falhas a serem corrigidas, sempre respeitando o período de 21 dias.

Além disso, para que você tenha o sentimento e a obrigação de se comprometer totalmente, mostre a 03 pessoas de sua confiança o seu projeto (uma delas sou eu) e peça que essas pessoas se comprometam a estimular você de forma positiva a realizar seu plano.

Todos os dias, no final do seu dia de trabalho, você vai enviar seus resultados (do plano como um todo: técnico, comportamental e mental) para essas pessoas, como se tivesse que entregar seu trabalho a um chefe, todos os dias, até que tudo esteja caminhando de forma automática e você já tenha em sua mente o que deve ser realizado por você para que se mantenha no sucesso.

ATÉ ONDE VOCÊ ESTÁ DISPOSTO(A) A IR PARA ATINGIR SEUS OBJETIVOS?

Esse exercício completo vai te mostrar. Bom trabalho!

