

TRADING

ATITUDE MENTAL DO TRADER DE
SUCESSO.

DOMINAR O MERCADO COM
CONFIANÇA,
DISCIPLINA E UMA ATITUDE
GANHADORA.

Sumário

<i>Nota à edição portuguesa.....</i>	<i>6</i>
<i>Introdução</i>	<i>8</i>
<i>Prefácio.....</i>	<i>10</i>
<i>Inquérito de atitude</i>	<i>14</i>
Capítulo 1 - O caminho para o sucesso: Análise fundamental, análise técnica ou análise mental?	18
<i>No princípio: a análise fundamental</i>	<i>19</i>
<i>A mudança para a análise técnica</i>	<i>20</i>
<i>A mudança para a análise mental</i>	<i>22</i>
Capítulo 2 - O fascínio (e os perigos) do trading	35
<i>O fascínio.....</i>	<i>36</i>
<i>Os perigos.....</i>	<i>39</i>
<i>As salvaguardas.....</i>	<i>43</i>
<i>Problema: Relutância em criar regras.....</i>	<i>45</i>
<i>Problema: Não assumir responsabilidade.....</i>	<i>46</i>
<i>Problema: Dependência de recompensas aleatórias.....</i>	<i>48</i>
<i>Problema: Controle externo vs controle interno.....</i>	<i>50</i>
Capítulo 3 – Assumir responsabilidade	52
<i>Moldar o ambiente mental</i>	<i>53</i>
<i>Reagir à perda</i>	<i>58</i>
<i>Ganhadores e perdedores. Subidas e correções</i>	<i>70</i>
Capítulo 4 - Consistência: Um estado mental	78
<i>Pensar sobre trading.....</i>	<i>79</i>
<i>Compreender verdadeiramente o risco</i>	<i>82</i>
<i>Alinhar o ambiente mental</i>	<i>86</i>

Capítulo 5 - A dinâmica da percepção.	90
<i>Fazer o debug do seu software mental</i>	<i>92</i>
<i>Percepção e aprendizagem</i>	<i>96</i>
<i>Percepção e risco</i>	<i>102</i>
<i>O poder da associação</i>	<i>102</i>
Capítulo 6 - A perspectiva do mercado	110
<i>O princípio da incerteza</i>	<i>111</i>
<i>A característica mais elementar do mercado: Capacidade de se comportar numa combinação quase infinita de formas</i>	<i>117</i>
Capítulo 7 - A essência do trader: Pensar em termos de probabilidades	124
<i>Paradoxo: Desfecho aleatório, resultados consistentes</i>	<i>125</i>
<i>O trading no momento</i>	<i>130</i>
<i>Gerir as expectativas.....</i>	<i>137</i>
<i>Eliminar o risco emocional</i>	<i>144</i>
Capítulo 8 - Trabalhar com suas convicções	149
<i>Definir o problema.....</i>	<i>150</i>
<i>Definir os termos.....</i>	<i>153</i>
<i>A caminho do estado mental adequado.....</i>	<i>159</i>
Capítulo 9 - A natureza das convicções	161
<i>As origens de uma convicção</i>	<i>164</i>
<i>As convicções e o seu impacto nas nossas vidas.....</i>	<i>167</i>
<i>Como as convicções moldam as nossas vidas</i>	<i>168</i>
<i>Convicções vs verdade</i>	<i>172</i>
Capítulo 10 - O impacto das convicções no trading	175
<i>As principais características de uma convicção</i>	<i>178</i>
<i>Autoavaliação e trading.....</i>	<i>193</i>

Capítulo 11 - Pensar como um trader.....	196
<i>A fase mecânica.....</i>	<i>198</i>
<i>Observe a si mesmo</i>	<i>200</i>
<i>O papel da autodisciplina.....</i>	<i>204</i>
<i>Desenvolver a convicção da consistência</i>	<i>210</i>
<i>Exercício: Aprender a fazer trading como os casinos.....</i>	<i>214</i>
<i>Preparar o exercício</i>	<i>215</i>
<i>Nota final.....</i>	<i>226</i>

Este é um clássico da literatura sobre trading, traders, atitude mental e psicologia dos mercados que tem ajudado milhões de traders em todo o mundo a obterem ganhos consistentes.

Identifica de forma pertinente as convicções erradas e profundamente enraizadas que a generalidade dos traders têm e que os conduzem aos erros típicos de trading como a falta de foco, o medo e a falta de confiança que os torna vulneráveis às perdas.

- Obter ganhos consistentes;
- Tirar proveito das oportunidades que o mercado apresenta;
- Conhecer a si mesmo e à sua estrutura de pensamento;
- Repelir as decisões emotivas que se revelam desastrosas;
- Evitar perdas e consolidar ganhos, entre outros,

são atributos e aptidões psicológicas específicas para o trading que são explorados neste livro e que os traders de maior sucesso aprendem e implementam tornando-se assim capazes de controlarem a si mesmos e às suas emoções, elevando o poder da sua mente e a sua atitude à capacidade mecânica de obterem resultados consistentes.

Mark Douglas defende que adotar a estratégia de pensamento e a atitude correta é determinante para o sucesso de um trader e explica como o fazer.

ESTE É UM DOS LIVROS QUE DEVEM SER LIDOS POR TODOS OS TRADERS, E DEVEM FAZÊ-LO ATÉ ELE SE TORNAR PARTE DA SUA PERSONALIDADE.

Nota à edição portuguesa

Ganhar dinheiro na Bolsa não depende apenas dos conhecimentos adquiridos e muito menos da sorte. Antes de pensar em ganhar, é muito importante começar por não perder.

Por incrível que pareça, a atitude mental com que nos posicionamos num trade, condiciona fortemente os ganhos potenciais que venhamos a obter. O impulso é um dos maiores inimigos de um trader. Cada momento de entrada deve ser planeado e executado, como se tratasse de uma decisão de investimento real. De igual forma, a decisão de saída constitui um fator crucial para o sucesso de qualquer investidor.

Em Trading - Atitude mental do trader de sucesso, Mark Douglas nos alerta para os perigos de nos deixarmos levar pela emoção, erro que por norma está associado à falta de sucesso nos mercados financeiros. De fato, a mente humana condiciona de sobremaneira a racionalidade dos atos que devem ser apenas isso mesmo: racionais. Ao introduzirmos termos como «acho que» ou «acredito em» ou ainda «tem que...», agimos de forma semelhante a um jogador de casino, que aposta num determinado número porquê... porque sim! Sem qualquer explicação racional. É um engano pensar que os mercados vão se comportar como nós achamos ou gostaríamos. O segredo está na antecipação dos movimentos e das reações das majorias que, como um bando de pássaros ou um cardume, atiram os ativos financeiros e, conseqüentemente, os índices para onde realmente eles têm que ir. Porquê? Porque sim!

Ao contrário do que muitos investidores pensam, o segredo não está somente nos conhecimentos técnicos de quem investe. Está, acima de tudo, na abordagem à forma de investir; está na frieza com que se tomam as decisões. Neste livro, o autor explora de forma notável, com exemplos, os erros cometidos devido ao excesso de humanização e as convicções erradas que estão por trás da forma como se avança, mas quase nunca se recua, para um trade. Fechar uma posição perdedora pode ser tão ou mais rentável do que sair dela ganhando. Saber parar e estancar

as perdas, esperar o momento certo para entrar e não ter medo de perder, podem fazer toda a diferença na hora do balanço final. Um vencedor não se constrói num único trade, mas sim numa sequência longa de trades e de decisões acertadas, apesar de nem todas serem ganhadoras. Pelo contrário, um perdedor pode, facilmente, fazer-se num único negócio, numa única atitude errada...

Mark Douglas possui uma vasta experiência empírica, adquirida através do contato privilegiado com traders profissionais que, um pouco à semelhança dos alcoólicos anônimos, reconhecem que erraram e confessaram a dificuldade que tiveram em lutar contra as convicções da mente, quando se perde a racionalidade em pleno trading. Termos como mindset ou believes são frequentemente conotados como a teimosa mania em permanecer com uma posição aberta, contra todos os indicadores técnicos e fundamentais e contra a própria tendência do mercado. Nestes momentos de teimosia, apenas o próprio acredita que o mercado vai fazer aquilo que ele quer, mas... apenas, porque ele quer. Não há nada racional no mercado que o suporte. E acreditem, é extremamente difícil contrariar a mente...

Neste livro, um clássico absoluto que marca a vida de traders em todo o mundo há mais de 10 anos, o leitor pode aprender o que não se ensina em nenhum curso de trading. Controlar a si mesmo e à sua mente. Mais importante do que ganhar, é não perder. Ao conseguir dominar a arte de se autocontrolar e tomar as decisões certas, na hora certa, com a atitude certa, então aumentará exponencialmente a probabilidade de ganhar e ser um vencedor nos mercados financeiros.

Introdução

A evolução dos mercados bolsistas conduziu a uma proliferação de livros sobre como ganhar dinheiro negociando em bolsa. Abundam ideias; algumas boas, outras nem por isso; algumas originais, outras apenas reformulações de trabalhos anteriores. No entanto, ocasionalmente, um autor apresenta um trabalho que o diferencia dos restantes; algo especial. Um desses autores é Mark Douglas.

Mark Douglas escreveu um livro que é o resultado do acumular de anos de experiência e pesquisa; o trabalho de uma vida. E para aqueles que, como nós, fazem do trading a sua profissão, ele produziu uma joia.

Trading é um olhar profundo sobre os desafios que enfrentamos quando abraçamos o desafio de negociar nos mercados. Para os principiantes, o único desafio parece ser encontrar uma forma de ganhar dinheiro. Mas quando se percebem que nem sempre as dicas e os conselhos dos mais experientes ou outras formas de justificar a compra ou a venda de ativos não funcionam de forma consistente, descobrem que precisam de desenvolver ou adquirir uma estratégia de trading viável. Depois disso, negociar devia ser fácil, certo? Bastaria seguir as regras e o dinheiro começa a cair no colo! Garantidamente...

Nesse momento, se não antes, os menos experientes descobrem que o trading pode tornar-se numa das experiências mais frustrantes que alguma vez enfrentaram. Esta experiência reflete a estatística de que 95% dos traders de futuros perdem todo o seu dinheiro durante o primeiro ano de atividade. Os traders de ações, geralmente experimentam os mesmos resultados, mesmo nas suas estratégias de longo prazo.

Por que razão é que a maioria das pessoas bem sucedidas em outras profissões, falham estrondosamente como traders? Será que os traders de sucesso já nascem como tal; é algo inato? Mark Douglas diz que não. O que é necessário, diz, é adquirir a atitude mental de um trader. Parece fácil, mas o fato é que esta atitude mental é muito diferente da forma como as experiências da nossa vida nos ensinam a pensar e agir sobre o mundo.

Esta taxa de fracasso faz sentido quando consideramos o modo como a maioria das pessoas utiliza as aptidões que aprendeu ao longo das suas vidas. No entanto, torna-se evidente que as aptidões que seriam necessárias para conseguir boas notas nos estudos, para progredir nas carreiras e criar relações saudáveis com outras pessoas, em suma, aptidões que nos ajudam ao longo da vida, não se revelam adequadas para o trading. Os traders têm que aprender a pensar em termos de probabilidades e renunciar às aptidões necessárias para terem sucesso na maioria dos outros aspetos das suas vidas. Em *Trading*, Mark Douglas nos ensina como o fazer. Ele criou um livro valioso. As suas fontes são as suas próprias experiências pessoais enquanto trader, formador, autor e professor universitário de psicologia do trading.

O meu conselho? Que desfrutem deste livro e, ao fazê-lo, desenvolvam a atitude mental do trader de sucesso.

Prefácio

O objetivo de qualquer trader é obter ganhos com regularidade, embora muito poucas pessoas o consigam fazer. O que está então por trás dessa pequena porcentagem de traders que obtém sistematicamente bons resultados? Para mim, o fator determinante é o psicológico (geralmente os vencedores pensam de maneira diferente de todas as outras pessoas).

Comecei no trading em 1978. Naquele tempo, geria uma agência de seguros nos subúrbios de Detroit. Tinha uma carreira bem sucedida e pensei que podia facilmente transferir esse sucesso para o trading. Infelizmente, descobri que tal não seria assim. Em 1981, estava profundamente revoltado com a minha incapacidade para negociar mantendo outro emprego, pelo que me mudei para Chicago e me tornei corretor na Merrill Lynch. Como é que me saí? Bem, nove meses depois, perdi quase tudo o que tinha. As minhas perdas foram o resultado das minhas atividades de trading e do estilo de vida exuberante que levava e que exigia que eu ganhasse muito dinheiro.

Com estas primeiras experiências, aprendi muitíssimo sobre mim mesmo e sobre o papel da psicologia do trading. Em resultado disso, em 1982, comecei a trabalhar no meu primeiro livro, *The Disciplined Trader: developing winning attitudes*. Quando comecei esse projeto, não tinha ideia de como era difícil escrever um livro e explicar algo que tinha aprendido e interiorizado a partir da minha própria experiência e, ainda, fazê-lo de forma que fosse útil para outras pessoas. Pensei que iria precisar entre seis a nove meses para concluir o trabalho, mas na realidade, levei sete anos e meio. Finalmente, foi publicado em 1990.

Em 1983, deixei a Merrill Lynch para fundar a minha própria consultora, a *Trading Behaviour Dynamics*, onde presentemente organizo e oriento seminários sobre psicologia de trading e trabalho essencialmente naquilo a que comumente se chama trading coach. Conduzi inúmeras apresentações para câmaras de compensação, sociedades de corretagem, bancos e falei em conferências sobre

investimentos por todo o mundo. Trabalhei pessoalmente com quase todos os tipos de traders, hedgers; principiantes ou especialistas.

Depois desse livro, passei os últimos 17 anos dissecando a dinâmica psicológica por trás do trading tendo desenvolvido métodos eficazes para ensinar os princípios do sucesso. Descobri que, ao nível mais elementar, existe um problema na forma como pensamos. Há algo estrutural na forma como as nossas mentes funcionam e que não se adequa às características dos mercados.

Os traders que têm confiança nas suas operações, que têm a capacidade de fazerem aquilo que tem que ser feito sem hesitação, são aqueles que se tornam bem sucedidos. Deixam de temer o comportamento errático do mercado. Aprendem a se concentrar unicamente nos sinais que os ajudam a identificar as oportunidades de obterem ganhos em vez de se focarem nos que reforçam os seus medos.

Embora isto pareça complicado, tudo se resume a aprenderem a acreditar que:

- 1) não é preciso saber o que vai acontecer a seguir para ganharem dinheiro;
- 2) tudo pode acontecer, e
- 3) cada momento é único, isto é, cada posição e cada resultado são verdadeiramente uma experiência única.

Ou o trade funciona ou não funciona. Ao abordar o trade seguinte, analisam cuidadosamente o processo repetidas vezes.

Com esta abordagem, irão aprender de uma forma metódica e não aleatória o que funciona e o que não funciona. E, tão ou mais importante, irão desenvolver um sentimento de autoconfiança que os vai impedir de se magoarem neste ambiente de possibilidades ilimitadas que são os mercados.

A maioria dos traders não acredita que os seus problemas de trading são o resultado da forma como pensam ou, mais especificamente, da

forma como estão pensando no momento em que estão negociando. No meu primeiro livro, *The Disciplined Trader*, identifiquei os problemas que o trader enfrenta a partir de uma perspectiva mental e depois construí uma estrutura filosófica para compreender a natureza desses problemas e a razão por que existem. Ao escrever este livro, tive cinco grandes objetivos em mente:

- Provar que mais ou melhor análise de mercado não é a solução para as dificuldades ou para a persistente falta de resultados de um trader;
- Convencer o trader de que é a sua atitude e o seu estado mental que determinam os seus resultados;
- Fornecer ao trader as convicções e atitudes necessárias para construir uma atitude mental de vencedor, o que significa aprender a pensar em probabilidades;
- Abordar os muitos conflitos, contradições e paradoxos de pensamento que fazem com que o trader comum parta do princípio que já pensa em termos de probabilidades, quando na realidade ainda não o faz;
- Conduzir o trader num processo que integra a sua estratégia de pensamento no seu sistema mental a um nível funcional.

(Nota: Até há não muito tempo atrás, a maioria dos traders eram homens, mas hoje em dia há cada vez mais mulheres juntando-se a este grupo. Num esforço para evitar confusão e uma redação deselegante, uso a forma masculina ao longo do livro para me referir aos traders. Isto não reflete qualquer preconceito da minha parte.)

Trading apresenta uma abordagem psicológica séria para obter um Sucesso sustentado na atividade de trading. Não ofereço um sistema de trading; estou mais interessado em mostrar como estruturar o pensamento de forma correta para o transformar num trader eficaz. Parto do princípio de que já tem o seu próprio sistema, a sua própria estratégia na qual tem que aprender a confiar. Uma boa estratégia significa ser capaz de identificar que há uma maior probabilidade em obter um

resultado do que outro. Quanto maior for a sua confiança, mais fácil será executar os seus trades. Este livro foi concebido para lhe dar a percepção e o conhecimento sobre si mesmo e a natureza do trading que precisa, para que negociar seja tão fácil, simples e tranquilo como quando apenas observava o mercado e pensava entrar nele.

Para determinar o grau com que pensa como um trader, complete o Inquérito de Atitude que se segue. Não há respostas certas ou erradas. As suas respostas indicam o nível de consonância da sua estrutura mental atual com a forma como precisa de pensar para rentabilizar ao máximo a sua atividade de trading.

MARK DOUGLAS

Inquérito de atitude

1. Para ganhar dinheiro como trader tenho que saber o que o mercado vai fazer a seguir.

Concordo Discordo

2. Às vezes penso que tem que haver uma maneira de negociar sem ter que sofrer uma perda.

Concordo Discordo

3. Ganhar dinheiro como trader depende acima de tudo da análise.

Concordo Discordo

4. As perdas são um componente inevitável do trading.

Concordo Discordo

5. Defino sempre o meu risco antes de abrir uma posição.

Concordo Discordo

6. Na minha mente há sempre um custo associado a tentar descobrir o que o mercado pode fazer a seguir.

Concordo Discordo

7. Eu nem sequer me iria dar ao trabalho de abrir uma posição se não tivesse a certeza de que seria bem sucedido.

Concordo Discordo

8. Quanto mais aprendo sobre os mercados e o seu comportamento, mais fácil será negociar.

Concordo Discordo

9. A minha metodologia me diz exatamente em que condições de mercado devo abrir ou fechar uma posição.

Concordo Discordo

10. Mesmo quando tenho um sinal claro para inverter a minha posição, considero extremamente difícil fazê-lo.

Concordo Discordo

11. Tenho períodos consistentes de sucesso que são normalmente seguidos de descidas drásticas das minhas opções.

Concordo Discordo

12. Quando comecei a negociar na bolsa descreveria a minha metodologia de trading como aleatória, isto é, obter algum sucesso entre muito sofrimento.

Concordo Discordo

13. Frequentemente sinto que os mercados estão agindo contra mim.

Concordo Discordo

14. Por mais que eu tente deixar andar, é muito difícil para mim esquecer as perdas passadas.

Concordo Discordo

15. Tenho uma filosofia de gestão de dinheiro que se baseia no princípio de tomar ganhos sempre que o mercado permite.

Concordo Discordo

16.O trabalho de um trader é identificar padrões no comportamento do mercado que representem novas oportunidades e depois determinar o risco de descobrir se esses padrões vão manter ou não o comportamento passado.

Concordo Discordo

17.Por vezes, não consigo deixar de sentir que sou uma vítima do mercado.

Concordo Discordo

18.Quando opero, normalmente foco um determinado período de tempo.

Concordo Discordo

19.Um trade bem sucedido exige um grau de flexibilidade mental muito além do alcance da maioria das pessoas.

Concordo Discordo

20.Há horas em que consigo sentir claramente o fluxo do mercado; no entanto, frequentemente tenho dificuldade em agir com base nessa percepção.

Concordo Discordo

21.Frequentemente, sei que estou numa posição lucrativa e que esse movimento está no fim, mas, mesmo assim, não tomo ganhos.

Concordo Discordo

22.Independentemente de quanto dinheiro ganhe num trade, raramente fico satisfeito e sinto que podia ter feito mais.

Concordo Discordo

23. Quando abro uma posição, sinto que tenho uma atitude positiva. Antecipo todo o dinheiro que posso ganhar com o trade.

Concordo Discordo

24. A capacidade mais importante que um trader precisa para acumular dinheiro ao longo do tempo é acreditar na sua própria consistência.

Concordo Discordo

25. Se me concedessem a possibilidade de adquirir instantaneamente uma competência de trading, que competência escolheria?

26. Passo com frequência noites em branco preocupado com o mercado.

Sim Não

27. Já alguma vez me senti compelido a abrir uma posição por ter medo de perder uma oportunidade?

Sim Não

28. Embora não aconteça com muita frequência, gosto realmente que os meus trades sejam perfeitos. Quando tomo uma boa decisão de investimento, me sinto tão bem que compensa todas as vezes em que isso não aconteceu.

Concordo Discordo

29. Já dei por mim a planejar trades que nunca executo e a executar trades que nunca planejei?

Sim Não

30. Na minha opinião, por que razão é que a maioria dos traders ou ganham pouco dinheiro ou não são capazes de manter o que ganham?

Capítulo 1

O caminho para o sucesso:

Análise fundamental, análise técnica ou análise mental?

No princípio: a análise fundamental

Quem se lembra do tempo em que a análise fundamental era considerada a única forma fidedigna para tomar decisões de trading? Quando iniciei a minha atividade em 1978, a análise técnica era usada por um número reduzido de traders, que eram considerados pelo resto da comunidade do mercado como sendo, no mínimo, loucos. Por muito difícil que hoje possa parecer, não foi há muito tempo que os principais fundos de investimento e instituições financeiras pensavam que a análise técnica era uma forma de embuste.

Hoje em dia, claro, o oposto é a verdade. Quase todos os traders experientes usam algum tipo de análise técnica para os ajudar a formular as suas estratégias de trading. Com exceção de alguns pequenos grupos isolados na comunidade acadêmica, o analista puramente fundamental está praticamente extinto. O que causou esta mudança drástica?

Tenho a certeza de que não será surpresa para ninguém se a resposta a esta pergunta for muito simples. Dinheiro! O problema de tomar decisões de trading de um ponto de vista estritamente fundamental é a dificuldade de ganhar dinheiro consistentemente dessa forma.

Para quem esteja menos familiarizado com a análise fundamental, podemos dizer que esta tenta levar em consideração todas as variáveis que podem afetar o equilíbrio relativo entre a oferta e a procura de um título qualquer, produto ou instrumento financeiro. Usando principalmente modelos matemáticos que ponderam a importância de uma variedade de fatores (taxas de juro, balanços, padrões meteorológicos e outros), o analista projeta o valor de um título num determinado momento no futuro.

O problema com estes modelos é que raramente - ou nunca - incluem outros traders como variáveis. São as pessoas, ao expressar as suas convicções e expectativas sobre o futuro, que influenciam os movimentos de preços e não os modelos. O fato de um modelo fazer uma

projeção lógica e razoável com base nas variáveis relevantes, não tem muito valor se os traders não forem considerados como parte relevante na maior parte das transações, não estiverem envolvidos no modelo, não o conhecerem ou não acreditarem nele.

De fato, muitos traders, especialmente os que negociam futuros e que têm a capacidade de incutir variações significativas nos preços num sentido ou em outro, normalmente não têm a mais pálida ideia dos fatores fundamentais da oferta e da procura que supostamente afetam os preços. Além disso, num dado momento, muita da sua atividade de trading é estimulada pela resposta a fatores emocionais que estão completamente fora dos parâmetros do modelo fundamental. Em outras palavras, as pessoas que operam (e consequentemente influenciam o movimento de preços) nem sempre agem de uma maneira racional.

Em última análise, o analista fundamental pode determinar a posição lógica de um preço num dado momento no futuro. Mas, entretanto, o movimento dos preços pode ser tão volátil que é muito difícil, se não impossível, manter uma posição aberta capaz de atingir esse preço teórico.

A mudança para a análise técnica

A análise técnica existe desde que existem mercados organizados sob a forma de bolsas de valores. Mas a comunidade de trading não aceitou a análise técnica como uma ferramenta viável para ganhar dinheiro até finais da década de 70 ou inícios da década de 80.

Um número limitado de traders participa nos mercados num determinado dia, semana ou mês. Muitos destes traders agem da mesma forma na tentativa de ganharem dinheiro. Ou seja, as pessoas desenvolvem os seus padrões de comportamento e um grupo de pessoas, interagindo umas com as outras, formam padrões de comportamento coletivos. Estes padrões de comportamento coletivos são observáveis e quantificáveis e repetem-se com uma certa viabilidade estatística.

A análise técnica é um método que organiza este comportamento coletivo em padrões observáveis que indicam, com maior ou menor grau de clareza, quando há uma maior probabilidade de um determinado movimento ocorrer em vez de outro. Num certo sentido, a análise técnica permite chegar ao cérebro do mercado para antecipar o que é provável acontecer a seguir, com base no tipo de padrões que o mercado gerou em momentos anteriores.

Como método para projetar movimentos futuros de preços, a análise técnica revelou-se muito mais viável do que uma abordagem puramente fundamental. Mantém o trader concentrado naquilo que o mercado está fazendo agora em relação àquilo que fez no passado, em vez de se concentrar naquilo que o mercado deveria estar fazendo apenas com base naquilo que é lógico e razoável, conforme é determinado por um modelo matemático. Por outro lado, a análise fundamental cria aquilo a que chamo uma distância da realidade entre o que devia ser e o que é. A distância da realidade torna extremamente difícil fazer algo mais que não sejam previsões de longo prazo que podem ser difíceis de explorar, mesmo que estejam corretas.

Pelo contrário, a análise técnica não só anula esta distância da realidade, como também disponibiliza ao trader um número praticamente ilimitado de possibilidades de tirar proveito dela. A abordagem técnica abre muito mais hipóteses porque identifica o modo como os mesmos padrões de comportamento repetidos ocorrem em qualquer intervalo de tempo (momento-a-momento, diariamente, semanalmente, anualmente e em qualquer outro lapso temporal). Em outras palavras, a análise técnica transforma o mercado num fluxo interminável de oportunidades de ganharmos dinheiro.

A mudança para a análise mental

Se a análise técnica funciona tão bem, porque é que cada vez mais a comunidade de trading desvia a sua atenção para a análise mental, isto é, para a psicologia individual do trading? Para responder a esta pergunta, não é preciso mais do que perguntar a si mesmo porque decidiu comprar este livro. A razão mais provável é que não está satisfeito com a diferença entre o que ganha efetivamente no mercado e aquilo que sente que poderia ganhar.

Esse é o problema com a análise técnica (se quisermos chamar isso de problema). Quando aprendemos a identificar padrões e a ler o mercado, descobrimos que há imensas oportunidades para ganhar dinheiro. Mas, como penso que saiba também, pode haver uma enorme discrepância entre aquilo que sabemos sobre os mercados e a nossa capacidade para transformar esse conhecimento em ganhos consistentes ou numa curva de resultados crescente.

Pense em quantas vezes olhou para uma tabela de cotações e disse para si mesmo: «Mmmm, parece que o mercado vai subir» (ou descer, conforme o caso) e aconteceu de fato. Mas não fez nada a não ser observar o mercado se valorizando enquanto se angustiava ao perceber o dinheiro que poderia ter ganho.

Há uma grande diferença entre a previsão de que algo vai acontecer no mercado (e pensar em todo o dinheiro que poderia ter ganho) e o gesto de abrir ou fechar uma posição. Chamo a esta diferença, e a outras similares de distância psicológica, que pode fazer do trading um dos desafios mais difíceis e, certamente, um dos mais misteriosos de dominar.

A grande questão é: o trading pode ser dominado? Será possível encarar o trading com a mesma facilidade e simplicidade com que observamos o mercado e pensamos no sucesso ou no fracasso de abrir e fechar posições? Não só a resposta é um sim, mas também esse é o propósito deste livro: fazer com que a gente se compreenda e compreenda à natureza do trading; fazer com que seja tão fácil, simples e tranquilo agir

no mercado como quando estamos simplesmente o observando e pensando em agir.

Isto pode parecer um propósito absurdo e para algumas pessoas pode mesmo parecer impossível. Mas não é. Há pessoas que dominaram a arte do trading, que anularam a distância entre o resultado possível e o resultado obtido. Mas naturalmente, estes ganhadores são relativamente poucos quando comparados com a grande quantidade de traders que experimentam estados de frustração e exasperação, interrogando-se porque não conseguem realizar de forma consistente os ganhos que tanto desejam.

De fato, as diferenças entre estes dois grupos de traders (os ganhadores consistentes e os outros) são análogas às diferenças entre a Terra e a Lua. A Terra e a Lua são ambos corpos celestes que existem no mesmo sistema solar, tendo assim algo em comum. Mas têm naturezas e características tão diferentes como o dia e a noite. Pela mesma ordem de ideias, qualquer um que realize uma operação pode reivindicar ser um trader, mas quando se compara as características do pequeno número de ganhadores consistentes com as características da maioria dos outros traders, descobrimos que também eles são tão diferentes entre si como o dia da noite.

Se ir à Lua representa um sucesso consistente, podemos então dizer que enquanto trader é possível chegar à Lua. A viagem é extremamente difícil e somente um pequeno número de pessoas já a fizeram. Da Terra, a Lua é visível todas as noites e parece estar tão perto que podemos estender a mão e tocá-la. O trading com sucesso dá a mesma sensação. Num dia, numa semana ou num mês qualquer, os mercados disponibilizam grandes quantidades de dinheiro a quem tenha a capacidade de fechar uma posição com ganhos. Como os mercados estão em constante movimento, este dinheiro flui ficando aparentemente ao nosso alcance e aumentando as nossas hipóteses de sucesso.

Uso a palavra aparentemente para distinguir os dois grupos de traders. Para aqueles que aprenderam a ser consistentes ou a romper com o limiar da consistência, o dinheiro não só está ao seu alcance, como eles conseguem virtuosamente ganhá-lo. Certamente, alguns irão considerar

esta afirmação chocante ou difícil de acreditar, mas é verdade. Há algumas limitações, mas na maior parte das vezes o dinheiro flui para as contas destes traders com tal facilidade e ausência de esforço que é surpreendente.

Pelo contrário, para os traders que não evoluíram para este grupo restrito, a palavra aparentemente significa exatamente aquilo que sugere. Parece que a consistência ou o sucesso que desejam está à mão ou ao seu alcance, imediatamente antes de se desvanecer diante os seus olhos, vezes sem conta. A única coisa no trading que é consistente para este grupo é o sofrimento emocional. Certamente têm alguns momentos de glória, mas não é exagero dizer que a maior parte do tempo estão em estados de medo, raiva, frustração, ansiedade, desilusão, desespero e pesar.

Então o que separa estes dois grupos de traders? Será a inteligência? Será que os ganhadores consistentes são espertos do que os outros? Será que trabalham mais? Será que são melhores analistas ou têm acesso aos melhores sistemas de trading? Será que possuem características estruturais de personalidade que lhes facilitam lidar com as pressões intensas do trading?

Todas estas hipóteses parecem plausíveis, exceto quando consideramos que a maior parte dos fracassos ocorre também com algumas das pessoas mais brilhantes da sociedade. O maior grupo de perdedores é composto principalmente por médicos, advogados, engenheiros, cientistas e empresários. Adicionalmente, a maioria dos melhores analistas de mercado do setor são os piores traders que se pode imaginar. A inteligência e uma boa análise de mercado podem certamente contribuir para o sucesso, mas não são os fatores determinantes que separam os ganhadores consistentes de todas as outras pessoas.

Bem, se não é a inteligência ou uma melhor análise, então o que será?

Ao ter trabalhado com alguns dos melhores e dos piores traders no mercado e ajudado alguns dos piores a transformarem-se em uns dos

melhores, posso afirmar que de fato há razões específicas para que os melhores traders superem qualquer outra pessoa. Se eu tivesse que condensar todas as razões numa só, diria simplesmente que os melhores traders pensam de um modo diferente dos outros.

Sei que isso não parece muito profundo, mas tem implicações profundas se considerarmos o que significa pensar de modo diferente.

Numa medida ou em outra, todos nós pensamos de modo diferente uns dos outros. Podemos nem sempre perceber, mas parece natural partirmos do princípio de que outras pessoas partilham das nossas opiniões e interpretações dos acontecimentos. De fato, este pressuposto se mantém válido até discordarmos sobre algum aspeto em particular com alguém. Para além das nossas características físicas, a forma como pensamos é o que nos torna únicos, provavelmente ainda mais do que as nossas características físicas determinam.

Voltemos aos traders. O que diferencia a forma como os melhores traders pensam da forma como pensam aqueles que ainda estão no processo de aprendizagem? Embora os mercados possam ser descritos como um palco de oportunidades intermináveis, eles confrontam o indivíduo com algumas das suas condições psicológicas mais adversas. Em algum momento, todos aqueles que negociam nos mercados aprendem algo que os ajuda a identificar oportunidades. Mas aprender a identificar uma oportunidade para comprar ou vender não significa que tenham aprendido a pensar como traders.

A característica determinante que separa os ganhadores de todas as outras pessoas é esta: os ganhadores alcançaram um estado mental (um conjunto único de atitudes) que lhes permite manterem-se disciplinados, concentrados e, acima de tudo, confiantes, apesar das condições adversas. Em resultado disso, deixam de estar vulneráveis aos medos e aos erros de trading comuns que atormentam todos os outros. Todos os que operam na bolsa acabam por aprender alguma coisa sobre os mercados; muito poucas pessoas aprendem as atitudes essenciais para se tornarem ganhadores consistentes. Tal como podemos aprender a aperfeiçoar a técnica adequada para manejarmos um taco de golfe ou

uma raquete de tênis, a consistência a jogar ou a falta dela, terá origem, sem dúvida, na nossa atitude.

Os traders que atravessam o limiar da consistência normalmente conhecem uma dose considerável de sofrimento (tanto emocional como financeiro) antes de adquirirem o tipo de atitude que lhes permite funcionar eficazmente no ambiente do mercado. As raras exceções são normalmente aqueles que nasceram em famílias com sucesso no trading ou que começaram as suas carreiras sob orientação de alguém que compreendia a verdadeira natureza do trading e, igualmente importante, sabiam como ensiná-la.

Porque é que o sofrimento emocional e a catástrofe financeira são comuns entre os traders? A resposta simples é que a maior parte de nós não teve a sorte de iniciar as suas carreiras com a devida orientação. No entanto, as razões são muito mais profundas. Passei os últimos 17 anos dissecando a dinâmica psicológica por trás do trading para desenvolver métodos eficazes de ensino dos princípios do sucesso. Aquilo que descobri é que o trading está repleto de paradoxos e contradições do pensamento, o que torna extremamente difícil aprender a ter sucesso. De fato, se tivesse que escolher uma palavra que sintetizasse a natureza do trading, ela seria paradoxo. (Em qualquer dicionário, paradoxo é definido como algo que tem qualidades e características contraditórias entre si ou que são contrárias à convicção comum.)

As catástrofes financeiras e o sofrimento emocional são comuns entre traders porque muitas das perspectivas, atitudes e princípios que normalmente fariam sentido e funcionariam bastante bem nas nossas vidas diárias, têm o efeito oposto em ambiente de trading. Simplesmente não funcionam. Desconhecendo isto, a maioria dos traders começa as suas carreiras sem compreender o que significa ser um trader, quais as competências necessárias e a profundidade com que essas competências precisam ser desenvolvidas.

Eis um exemplo: o trading é estruturalmente arriscado. Nenhuma operação tem um resultado garantido; por consequência, a possibilidade de errar e perder dinheiro é real. Assim, quando realizamos um trade,

podemos considerar que somos pessoas que arriscam? Embora possa parecer uma pergunta traiçoeira, não é.

A resposta lógica a esta questão é, inequivocamente, sim. Se eu me envolvo numa atividade que é estruturalmente arriscada, tenho que ser uma pessoa que arrisca. Este é um pressuposto perfeitamente razoável do qual qualquer trader pode partir. De fato, não só praticamente todos os traders partilham deste pressuposto, como a grande maioria se orgulha de olhar para si mesmos como pessoas que arriscam.

O problema é que este pressuposto não podia estar mais longe da verdade. É claro que qualquer trader arrisca quando realiza uma operação, mas isso não significa que esteja aceitando aquele risco. Em outras palavras, todos os trades são arriscados porque os resultados são incertos. Mas será que a maioria dos traders acredita mesmo que estão arriscando quando abrem uma posição? Será que aceitam de fato que o trade tem um resultado incerto e não garantido? Além disso, será que aceitam completamente as consequências que podem vir daí?

A resposta é, inequivocamente, não! A maior parte dos traders não tem a mínima ideia do que significa ser uma pessoa que arrisca, de acordo com o conceito de risco de um trader de sucesso. Os melhores traders não só correm esse risco como também aprenderam a aceitar e a abraçar esse risco. Há uma enorme distância psicológica entre assumir ser uma pessoa que arrisca porque realiza trades e aceitar totalmente os riscos inerentes a cada trade. Quando se aceita totalmente estes riscos, isso terá profundas implicações no seu desempenho final.

Os melhores traders conseguem abrir uma posição sem a mais leve hesitação ou conflito e, precisamente, com a mesma liberdade e sem hesitação ou conflito, admitir que a mesma não está funcionando e fechá-la (mesmo com perda) sem o mais leve desconforto emocional. Em outras palavras, os riscos inerentes ao trading não fazem com que os melhores traders percam a sua disciplina, concentração ou confiança. Se não conseguimos operar sem o mais leve desconforto emocional (especificamente, medo), então não aprendemos a aceitar os riscos inerentes ao trading. Isto é um grande problema, porque seja qual for a medida em que não tenhamos aceitado o risco, é a mesma medida em

que iremos evitar o risco. Tentar evitar alguma coisa que é inevitável terá efeitos catastróficos na nossa competência para negociar com sucesso.

Aprender a aceitar os riscos pode ser difícil, mas é extremamente difícil para os traders, especialmente considerando o que está em jogo. De que é que geralmente temos mais medo (além de morrer e de falar em público)? Certamente de perder dinheiro e de errarmos. Admitir que estamos errados e ainda por cima perder dinheiro pode ser extremamente doloroso; conseqüentemente, algo a evitar. Mas como traders, somos confrontados com estas duas possibilidades praticamente em todos os momentos em que estamos num trade.

Pode estar pensando neste momento: «Além de ser difícil, é natural não querer errar e perder dinheiro; por conseqüência, é adequado eu fazer tudo o que puder para o evitar». Concorro. Mas é esta tendência natural que torna o trading extremamente difícil.

O trading nos oferece um paradoxo elementar: como é que nos mantemos disciplinados, concentrados e confiantes perante uma incerteza constante? Quando tivermos aprendido a pensar como um trader, é precisamente isto que estaremos aptos para fazer. Aprender a redefinir as nossas atividades de trading de forma que nos permita aceitar completamente o risco é a chave para pensarmos como um trader de sucesso. Aprender a aceitar o risco é uma competência de trading (a mais importante competência que podemos aprender). Mas é raro vermos os profissionais estarem dispostos a aprender essa competência.

Quando aprendemos a competência da aceitação do risco, o mercado deixa de gerar sinais que percebemos como negativos ou capazes de provocarem dor emocional. Se a informação que o mercado gera não tiver o potencial de nos causar dor emocional, não há nada a evitar. É apenas informação que nos vai fornecer possibilidades de ação. Isto chama-se perspectiva objetiva (que não é enviesada nem distorcida por aquilo que temos medo que possa acontecer).

Estou convencido de que não há um único trader que esteja lendo este livro que não tenha aberto posições muito cedo ou muito tarde (antes ou depois de o mercado ter gerado o sinal adequado). Que trader não

conseguiu assumir um prejuízo e, em resultado disso, o transformou numa perda ainda maior; ou saiu de bons trades muito cedo; ou passou por bons trades sem tomar ganhos e depois os deixou transformarem-se em perdas; ou moveu stop-loss do seu ponto de entrada, só para ficar de fora esperando que o mercado invertesse a tendência e iniciasse a trajetória em direção à sua posição? Estes são só alguns dos muitos erros que os traders repetem na sua atividade.

Não há erros gerados pelo mercado. Isto é, estes erros não vêm do mercado. O mercado é neutro quando movimenta preços e gera sinais. As movimentações e as informações do mercado fornecem a cada um de nós apenas a oportunidade para agirmos. Os mercados não têm qualquer poder sobre o modo como cada um de nós percebe e interpreta esta informação nem nenhum controle sobre as decisões e ações que tomamos em resultado disso. Os erros que mencionei e muitos outros são estritamente o resultado daquilo a que chamo atitudes e perspectivas erradas de trading. Atitudes erradas que alimentam o medo em vez de nos darem confiança e segurança.

Não penso que a forma mais simples de diferenciar os ganhadores consistentes de todos os outros traders seja afirmar que os melhores traders não têm medo. Não têm medo porque desenvolveram atitudes que lhes dão um maior grau de flexibilidade mental para abrir e fechar posições com base no que o mercado está lhes dizendo num dado momento. Em simultâneo, os melhores traders desenvolveram atitudes que os previnem de se tornarem imprudentes. Todas as outras pessoas têm medo, numa medida ou em outra. Quando não têm medo, têm a tendência para se tornarem imprudentes e se deixarem envolver em situações que os farão sentir medo a partir desse momento.

95% dos erros de trading que podemos cometer (fazendo com que o dinheiro simplesmente se evapore diante dos nossos olhos) tem origem nas atitudes que assumimos perante o erro, a perda de dinheiro, a perda de uma oportunidade e a realização de um negócio menos vantajoso financeiramente do que o esperado. Aquilo a que chamo os quatro principais medos do trading.

Pode estar pensando: «Não compreendo: sempre pensei que os traders deviam desenvolver um medo saudável dos mercados». De novo, isto é um pressuposto perfeitamente lógico e razoável. Mas quando se trata de trading, os nossos medos agem contra nós de tal modo que irão fazer com que aconteça precisamente aquilo de que temos medo. Se temos medo de errar, esse medo irá agir sobre a percepção que temos das informações do mercado de tal forma que fará com que façamos algo que nos conduz ao erro.

Quando sentimos medo, perdemos a capacidade de perceber outras possibilidades ou de agir devidamente sobre elas, e por mais que a gente as perceba, o medo nos paralisa. Fisicamente, o medo nos imobiliza ou faz a gente correr. Mentalmente, faz com que a gente limite o nosso foco à origem do medo. Isto significa que pensar em outras alternativas, bem como avaliar outras informações disponíveis do mercado, acabem ficando bloqueadas. Enquanto sentirmos medo e a situação que lhe deu origem não passar, perdemos a capacidade de pensar racionalmente. Só quando o acontecimento passa, é que pensamos: «Eu sabia. Porque é que não pensei nisso antes?» ou «Porque é que não fiz nada?».

É extremamente difícil perceber que a fonte desses problemas são as nossas próprias atitudes desadequadas. E é isso que torna o medo tão traiçoeiro. Muitos dos padrões de pensamento que afetam adversamente o trading são determinados pelas formas de pensar e de ver o mundo com que fomos criados. Estes padrões de pensamento estão tão profundamente enraizados nas nossas mentes que dificilmente nos ocorre a ideia de que a origem das nossas dificuldades de trading seja interna. De fato, é para nós muito mais fácil e natural identificar a origem do problema, frustração ou descontentamento como externa, ou seja, vinda do mercado. Obviamente estes são conceitos abstratos e certamente não é algo com que a maior parte dos traders irão se preocupar. Mas compreender a relação entre convicções, atitudes e percepções é tão fundamental para o trading como aprender a servir para o tênis ou manejar um taco no golfe. Visto de outra maneira, compreender e controlar a nossa percepção sobre os sinais que vêm do mercado é tão importante quanto os resultados consistentes que queremos alcançar.

Há ainda algo mais a dizer acerca do trading que é tão verdade como a afirmação anterior: não temos que saber nada sobre nós mesmos ou sobre os mercados para realizarmos um trade ganhador, tal como não temos que saber a forma adequada de segurar uma raquete de tênis ou um taco de golfe para conseguirmos uma boa jogada de vez em quando. A primeira vez que joguei golfe, consegui fazer várias boas jogadas ao longo do jogo embora não tivesse aprendido qualquer técnica particular. Obviamente, para melhorar a minha pontuação geral, precisei aprender a técnica.

É claro que o mesmo se aplica ao trading. Precisamos de técnica para conseguir consistência nos resultados. Mas que técnica? Este é verdadeiramente um dos aspetos que causa mais perplexidade na aprendizagem de como negociar eficazmente. Se não soubermos ou não compreendermos como as nossas convicções e atitudes afetam a nossa percepção das informações do mercado, irá parecer que é o comportamento do mercado que causa maus resultados. Então, parece ficar claro que a melhor forma de evitar perdas e garantir ganhos consistentes é aprender mais sobre os mercados.

Esta ideia lógica é uma armadilha em que quase todos os traders caem em algum momento pois parece fazer todo o sentido. Mas esta abordagem está errada. O mercado oferece muitas variáveis (frequentemente contraditórias). Além disso, não há limites para o comportamento do mercado. Tudo pode acontecer em qualquer momento. De fato, como cada trader é uma variável do mercado, pode-se dizer que qualquer trader individual pode fazer com que praticamente tudo aconteça.

Isto significa que independentemente de quanto aprendemos sobre o comportamento do mercado, independentemente de quão brilhante sejamos como analistas, nunca iremos aprender o suficiente para antecipar todas as formas possíveis de como o mercado pode nos maltratar ou fazer com que a gente perca dinheiro. Portanto, se estamos com medo de errar ou de perder dinheiro, significa que nunca iremos aprender o suficiente para compensar os efeitos negativos que estes medos terão sobre a nossa capacidade de sermos objetivos e agirmos sem

hesitação. Em outras palavras, não estaremos suficientemente confiantes face à incerteza constante. A realidade dura e fria do trading é que cada trade tem um resultado incerto. A menos que a gente aprenda a aceitar plenamente a hipótese de um resultado incerto, iremos tentar consciente ou subconscientemente evitar qualquer hipótese menos boa. Ao longo do processo, você vai se sujeitar a inúmeros erros caros.

Não estou sugerindo que podemos dispensar análise de mercado ou metodologia para identificar oportunidades e conseguirmos reconhecê-las; certamente precisamos. No entanto, a análise de mercado não é o caminho para obter resultados consistentes. Não irá resolver os problemas de trading criados pela falta de confiança, pela falta de disciplina ou pela dispersão de pensamentos.

Quando se opera com base no pressuposto de que mais ou melhor análise cria condições para obter melhores resultados, mais variáveis de mercado juntamos ao nosso conjunto de ferramentas de trading. E o que acontece depois? Voltamos a nos sentir desiludidos e traídos pelos mercados por causa de algo que ainda não vimos ou não tomamos em consideração. Iremos sentir que não podemos confiar nos mercados; mas a realidade é que não podemos confiar em nós mesmos.

A confiança e o medo são estados de espírito contraditórios, ambos com origem nas nossas convicções e atitudes. Ao funcionar num ambiente em que se pode facilmente perder mais do que tencionamos arriscar, é preciso ter uma confiança absoluta em nós mesmos. No entanto, não conseguiremos alcançar esta confiança até termos treinado o nosso cérebro a superar a sua inclinação natural para pensar de forma contraproducente para se ser um trader com sucesso consistente. Aprender a analisar o comportamento do mercado não é o treino adequado.

Temos duas opções: tentar eliminar o risco aprendendo sobre o maior número possível de variáveis de mercado. (Chamo a isto o buraco negro da análise, porque é o caminho para a frustração final). Ou aprender a redefinir as atividades de trading de tal forma que aceitamos verdadeiramente o risco e deixamos de ter medo.

Quando tivermos alcançado um estado mental em que aceitamos o risco, será menos provável considerarmos os sinais do mercado como negativos. Também eliminamos a tendência para racionalizarmos, hesitarmos ou agirmos precipitadamente.

Enquanto estivermos vulneráveis aos diversos tipos de erros por racionalizarmos, justificarmos, hesitarmos e agirmos precipitadamente, não seremos capazes de confiar em nós mesmos. Se não somos capazes de confiar em nós mesmos, conseguir resultados consistentes estará próximo do impossível. Fazer algo que parece tão simples pode bem ser a coisa mais exasperante que tentamos fazer. A ironia é que, quando tomarmos a atitude adequada, quando tivermos adquirido a atitude mental de um trader e conseguirmos permanecer confiantes face à constante incerteza, o trading será tão fácil e simples como pensávamos que era quando demos os primeiros passos.

Então, qual a solução? Precisamos aprender a ajustar as nossas atitudes e convicções sobre o trading de tal modo que consigamos operar sem medo, mas ao mesmo tempo manter em funcionamento uma estrutura de referência que nos impeça de nos tornarmos imprudentes. O objetivo deste livro é precisamente ensinar isto.

À medida que avançamos na leitura, gostaria que mantivesse uma coisa em mente. O trader de sucesso em que pretende se transformar é uma projeção futura de si mesmo na qual tem que se transformar crescendo. O crescimento implica expansão, aprendizagem e criação de um novo modo de se expressar. Isto é verdade mesmo que já seja um trader de sucesso e que esteja lendo este livro para ter ainda mais sucesso. Muitas das novas formas em que irá aprender a se expressar entrarão em conflito com as ideias e convicções que hoje defende acerca da natureza do trading. Pode já conhecer ou não algumas dessas convicções. Em qualquer caso, aquilo que hoje defende como verdadeiro sobre a natureza do trading irá debater-se dentro de você para se manter como tal, apesar das suas frustrações e resultados insatisfatórios.

Estes argumentos internos são naturais. O meu desafio neste livro é ajudá-lo a resolver estes argumentos o mais eficientemente possível. A sua predisposição para considerar que existem outras hipóteses

(hipóteses que pode não conhecer ou que nunca considerou devidamente) irá obviamente tornar o processo de aprendizagem mais rápido e mais fácil.

Capítulo 2

O fascínio (e os perigos) do trading

Em janeiro de 1994 me pediram para falar numa conferência em Chicago sobre trading. Num dos almoços fiquei por acaso sentado ao lado de um editor de uma das maiores editoras de livros sobre trading. Estávamos tendo uma conversa animada sobre as razões por que tão poucas pessoas tinham sucesso no trading, mesmo sendo muito competentes em outras áreas. Num determinado momento, o editor me perguntou se uma possível explicação para esse fenômeno podia ser pôr as pessoas se envolverem no trading pelas razões erradas.

O fascínio

Eu tive que fazer uma pausa para pensar sobre o assunto. Concordo que muitas das razões que motivam as pessoas a entrar no trading (a ação, a euforia, o desejo de sucesso, uma certa vaidade nos ganhos ou a autocomiseração nas perdas) criam constrangimentos que irão, em última análise, prejudicar o desempenho de um trader e o seu sucesso global. Mas a verdadeira atração em relação ao trading é muito mais elementar e universal. O trading é uma atividade que oferece às pessoas uma liberdade criativa ilimitada, uma liberdade que é negada à maior parte de nós durante a maior parte das nossas vidas.

É claro que o editor me perguntou o que eu queria dizer com isto. Eu expliquei que num ambiente de trading, somos nós que definimos quase todas as regras. Isto significa que há muito poucas restrições ou limites quanto ao modo que escolhemos para agirmos. Uma vez iniciada a atividade de trading, as possibilidades são praticamente ilimitadas.

A liberdade é algo formidável. Todos nós ambicionamos, lutamos e até imploramos por liberdade de forma inata. Mas isso não significa termos os recursos psicológicos adequados para operarmos num ambiente como o do trading, onde existe a possibilidade de causarmos enormes danos a nós mesmos. Quase todas as pessoas precisam fazer alguns ajustes mentais, independentemente do grau acadêmico, inteligência ou do sucesso que tenham tido em outras atividades.

O tipo de ajustes de que estou falando tem a ver com a criação de uma estrutura mental interna que proporcione ao trader o maior grau de equilíbrio possível entre a liberdade de ação e a possibilidade real de sofrer danos financeiros e psicológicos em resultado direto dessa liberdade. Criar uma estrutura mental pode ser extremamente difícil, especialmente se aquilo que queremos implantar na nossa mente entra em conflito com aquilo em que já acreditamos. Quem quer ser trader, tem que estar preparado para enfrentar a dificuldade de criar uma estrutura adequada que conta invariavelmente com a resistência mental das convicções que começam a se desenvolver nas primeiras fases das nossas vidas.

Todos nós nascemos envolvidos num determinado ambiente social. Um meio social (ou ambiente), seja uma família, uma cidade, uma região, um país, sugere a existência de uma estrutura. As estruturas sociais são constituídas por regras, por restrições, por limites e por um conjunto de convicções que se tornam um código de comportamento que limita a forma como as pessoas dentro dessa estrutura social podem ou não se expressar. Além disso, a maior parte das limitações da estrutura social foram estabelecidas antes mesmo de termos nascido. Em outras palavras, quando aqui chegamos, a maior parte da estrutura social que governa o nosso comportamento individual já estava consolidada e bem arraigada.

Não é difícil perceber por que a necessidade de uma estrutura numa sociedade e a necessidade dos indivíduos expressarem a sua própria individualidade podem entrar em conflito. Todas as pessoas que pretendem dominar a arte de trading enfrentam exatamente o mesmo tipo de conflito elementar.

Pense numa característica que seja comum a todas as crianças, independentemente do local, da cultura ou da situação social em que nasceram. A resposta é: curiosidade. Todas as crianças são curiosas. Todas as crianças anseiam por aprender. Poderiam ser descritas como pequenas máquinas de aprendizagem.

Vamos considerar a natureza da curiosidade. No seu nível mais elementar, é uma força. Mais especificamente, é uma força gerada internamente, o que significa que não há qualquer necessidade de

motivar uma criança a aprender o que quer que seja. Entregues a si mesmas, as crianças vão naturalmente explorar o que as rodeia. Esta força inata gerada internamente parece ter a sua própria agenda; Em outras palavras, muito embora todas as crianças sejam curiosas, nem todas as crianças são naturalmente curiosas sobre as mesmas coisas.

Há alguma coisa dentro de nós que dirige a nossa atenção para certos objetos ou tipos de experiências, em detrimento de outros. Mesmo os bebês parecem saber o que querem e o que não querem. Quando os adultos se deparam com uma expressão de personalidade de um bebê, ficam normalmente surpreendidos. Partem do princípio que os bebês não têm nada dentro deles que faça deles quem são. De que outro modo poderiam os bebês expressar a sua individualidade a não ser pelo que lhes atrai ou repele? Chamo a esta orientação a força das nossas tendências naturais.

As tendências naturais são tudo aquilo por que sentimos um interesse natural ou entusiástico. O nosso mundo é grande e diversificado e oferece a cada um de nós muito para aprender e experimentar. Mas isto não significa que cada um de nós tenha um interesse natural ou entusiástico para aprender ou experimentar tudo o que existe. Há algum mecanismo interno que nos torna naturalmente seletivos. Se refletir um pouco, certamente conseguirá elaborar uma lista de tudo aquilo que pode fazer ou ser, mas pelas quais não tem o mínimo interesse. Da mesma forma, poderá fazer uma outra lista das coisas por que só tem um interesse mínimo. Finalmente, conseguirá elaborar a lista de tudo aquilo por que tem um interesse entusiástico. É claro que as listas vão sendo mais reduzidas à medida que os níveis de interesse aumentam.

De onde vem o interesse entusiástico? Na minha opinião pessoal é que vem do nível mais profundo do nosso ser (do nível da nossa verdadeira identidade). Vem da parte de nós que existe além das características e dos traços de personalidade que adquirimos em resultado da nossa educação e formação social.

Os perigos

É ao nível mais profundo do nosso ser que existe o potencial para o conflito. A estrutura social em que nascemos pode ser ou não sensível a estas necessidades e interesses gerados internamente. Por exemplo, alguém que tenha nascido no seio de uma família de atletas de alta competição, pode sentir um interesse entusiástico por música clássica ou arte. Pode até ter capacidades atléticas naturais, mas não ter o mínimo interesse em participar em eventos esportivos. Existe aqui algum conflito potencial?

Normalmente, a maioria dos membros de uma família de atletas pressiona os mais novos para seguirem os passos dos irmãos, irmãs ou pais. Fazem todo o possível para ensinar os seus métodos e como aproveitar ao máximo as suas capacidades atléticas. Desencorajam outros interesses. Ao ceder a esta pressão exterior, não se sentem excluídos do seu ambiente familiar mas, ao mesmo tempo, esta parece ser uma decisão pouco certa, embora tudo o que aprenderam e lhe ensinaram indique que devam se tornar atletas. O problema é que o atletismo não tem nada a ver com eles.

Os conflitos que resultam daquilo que nos dizem sobre o que devemos ser e o sentimento que se repercute nos níveis mais profundos do nosso ser não são de modo algum negligenciáveis. Eu diria que muitas pessoas, se não a maioria, crescem num ambiente familiar e cultural em que objetivamente sentem pouco apoio para se expressarem através das formas para as quais se sentem naturalmente compelidos.

Não se trata apenas de falta de estímulo. Esta falta de apoio pode ser tão profunda como a negação total de alguma forma particular de expressão. Por exemplo, vamos olhar para uma situação comum: um bebê, que pela primeira vez na sua vida repara nesta coisa em cima da mesa a que chamamos de jarra. Ele está curioso, o que significa que há uma força interior que o empurra para experimentar esse objeto. Num certo sentido, é como se esta força criasse um vácuo na sua mente que tem que ser preenchido com o objeto do seu interesse.

Assim, concentra-se na jarra e, com uma intenção deliberada, gatinha pelo vasto chão da sala em direção à mesa. Quando chega ao seu destino, levanta a mão para se apoiar, põe-se de pé e agarrando-se firmemente à mesa, esforça-se por manter o equilíbrio. Estende então a outra mão para tocar nesta coisa que nunca experimentou. Precisamente naquele momento, ouve um grito do outro lado da sala: «NÃO! NÃO TOQUE NISSO!»

Assustada, a criança cai para trás sobre as nádegas e começa a chorar. Obviamente, isto é uma ocorrência muito comum e completamente inevitável. As crianças não fazem a mínima ideia de que podem se magoar ou como a jarra pode ser valiosa. De fato, saber o que é seguro ou não e qual o valor das coisas são importantes lições que a criança tem que aprender. No entanto, há algumas dinâmicas psicológicas extremamente importantes que devem ser aqui ativadas e que têm um efeito direto na nossa capacidade de criar o tipo de disciplina e ênfase necessários para fazer trading eficazmente mais tarde.

O que acontece quando nos negam a oportunidade de nos expressar da forma que queremos ou quando somos forçados a nos expressar de uma forma que não está de acordo com o nosso processo natural de seleção? A experiência cria uma perturbação. Estar perturbado sugere um desequilíbrio. Mas exatamente o que é que está desequilibrado? Para que alguma coisa esteja desequilibrada, tem que haver em primeiro lugar algum elemento equilibrado ou de proporções equivalentes. Esse elemento é o grau relativo de correspondência que existe entre o nosso ambiente interior, mental, e o ambiente exterior onde vivemos as nossas vidas.

Em outras palavras, as nossas necessidades e desejos são gerados no nosso ambiente mental e são satisfeitos no ambiente exterior. Se estes dois ambientes tiverem correspondência entre si, estamos num estado de equilíbrio interior e sentimos uma sensação de satisfação ou felicidade. Se estes ambientes não estiverem em harmonia, sentimos descontentamento, frustração ou aquilo a que normalmente se chama dor emocional.

Mas porque é que ao não obtermos aquilo que desejamos ou ao nos ser negada a liberdade de nos expressar como queremos, sentimos dor emocional? A minha teoria pessoal é que as necessidades e os desejos criam vácuos mentais. O universo em que vivemos tem uma tendência natural para não tolerar o vácuo e age para o preencher imediatamente. (O filósofo Espinoza disse há séculos atrás que A natureza abomina o vácuo.)

Experimente aspirar totalmente o ar de uma garrafa e verá que a sua língua e lábios ficarão colados na boca da garrafa, porque criou um desequilíbrio (um vácuo) que agora tem que ser preenchido. Qual é a dinâmica por trás da expressão «a necessidade é a mãe de todas as invenções?»: o reconhecimento de que uma necessidade cria um vácuo mental que o universo irá preencher com pensamentos inspiradores (se a sua mente for receptiva). Os pensamentos, por sua vez, inspiram movimento e ação dos quais resultará a satisfação daquela necessidade.

A este respeito, penso que o nosso ambiente mental funciona em grande medida como o universo. Quando reconhecemos uma necessidade ou desejo, agimos para preencher o vácuo com uma experiência do meio exterior que os satisfaça. Se nos negam a oportunidade de ir atrás do objeto dessa necessidade ou desejo, parece literalmente que nos falta alguma coisa, o que nos coloca num estado de desequilíbrio ou dor emocional. Será que as nossas mentes também abominam um vácuo quando se deparam com um?

Tire um brinquedo de uma criança (independentemente das razões para o fazer) e a reação será uma dor emocional. Com 18 anos, já teremos ouvido milhares de recusas até atingirmos a idade adulta. Chamo a este tipo de experiências impulsos de aprendizagem recusados (impulsos que vêm de uma necessidade interior; que têm origem na parte mais profunda da nossa identidade, no nosso processo de seleção natural).

O que acontece a todos estes impulsos que foram recusados e deixados por satisfazer? Será que simplesmente desaparecem? Pode ser, se forem de algum modo apaziguados: se nós ou alguém fizer alguma coisa que coloque novamente o nosso ambiente mental em equilíbrio. E o que é capaz de colocar o nosso ambiente mental de novo em equilíbrio? Há

algumas técnicas. A mais natural, especialmente para uma criança, é simplesmente chorar.

O choro é um mecanismo natural para apaziguar estes impulsos recusados e não satisfeitos. Os investigadores científicos descobriram que as lágrimas são compostas por íons com carga negativa. Assim, seguindo o seu curso natural, o choro irá expelir a energia com carga negativa das nossas mentes e nos levar de novo a um estado de equilíbrio, muito embora o impulso original nunca tenha sido satisfeito.

O problema é que na maior parte das vezes, não deixamos que os acontecimentos sigam o seu curso natural e os impulsos recusados nunca são compensados (pelo menos enquanto ainda somos crianças). Há muitas razões por que os adultos não gostam que os seus filhos (especialmente os rapazes) chorem e fazem tudo o que podem para desencorajar este comportamento. Há uma quantidade igual de razões por que os adultos não explicam às crianças por que são obrigadas a fazer alguma coisa que não querem. Mesmo que os adultos tentem, não há garantias de que sejam suficientes para compensar o desequilíbrio. O que acontece se estes impulsos não forem compensados?

Acumulam-se e normalmente acabam se manifestando num número de padrões de comportamento aditivo e compulsivo. Um princípio empírico muito genérico é: o que acreditamos nos ter sido recusado quando criança, pode facilmente tornar-se numa dependência na idade adulta. Por exemplo, muitas pessoas são dependentes de atenção. Me refiro a pessoas que farão tudo para chamar a atenção para si mesmas. A razão mais comum para este comportamento é que acreditam que não receberam atenção suficiente quando eram novas ou então que não a tiveram numa fase importante da sua vida. Em qualquer caso, a privação transforma-se em energia emocional não resolvida que conduz a comportamentos que visa a satisfação dessa dependência. O que é importante percebermos sobre estes impulsos recusados e não apaziguados (que existem em todos nós) é o modo como afetam a nossa capacidade de nos concentrarmos e abordarmos de uma forma disciplinada e consistente.

As salvaguardas

Para operar de forma eficaz num ambiente de trading, são precisas regras e limites que orientem o nosso comportamento. É um dado adquirido que existe o risco de causarmos danos avultados a nós mesmos (danos que podem ir bastante além do limite do que pensamos ser possível ou aceitável). Há alguns tipos de trades em que o risco de perda é ilimitado. Para prevenir a possibilidade de nos expormos a esse ou outro tipo de danos, precisamos criar uma estrutura interna sob a forma de disciplina mental especializada e uma abordagem que oriente o nosso comportamento no sentido que queremos. Esta estrutura tem que existir dentro de cada um de nós, porque ao contrário da sociedade, o mercado não a fornece.

Os mercados fornecem uma estrutura sob a forma de padrões comportamentais que indicam quando existe uma oportunidade de comprar ou vender. Mas é aqui que termina a estrutura (com essa simples indicação). Por outro lado, da perspectiva do indivíduo, não há regras formalizadas para orientar o comportamento. Nem sequer há os conceitos de princípio, meio e fim como há em praticamente todas as outras atividades em que participamos.

Esta é uma distinção extremamente importante com profundas implicações psicológicas. O mercado é como um fluxo em constante movimento. Não arranca, não para e nem espera. Mesmo quando os mercados estão fechados, os preços se mantêm em movimento. Não há regra que diga que o preço de abertura num determinado dia tenha que ser o mesmo do preço de fechamento do dia anterior. Nada do que fazemos nas outras dimensões das nossas vidas em sociedade, consegue nos preparar para agirmos eficazmente num ambiente tão sem limites.

Mesmo os jogos de sorte têm estruturas intrínsecas que os torna muito diferentes do trading e muito menos perigosos. Por exemplo, se decidirmos jogar blackjack, a primeira coisa que temos que fazer é decidir quanto vamos apostar ou arriscar. Isto é uma escolha que fazemos, forçados pelas regras do jogo. Se não o fizermos, não jogamos.

No trading, ninguém vai nos obrigar a definir previamente qual o nível de risco que assumimos, exceto nós mesmos. De fato, o que temos é um ambiente sem limites, onde praticamente tudo pode acontecer, em qualquer momento e onde só os ganhadores consistentes definem o seu risco antes de abrirem uma nova posição. Para todos os outros, definir o risco antecipadamente iria obrigá-los a enfrentar a realidade de que cada trade tem um resultado incerto e que esse resultado pode ser perder. Os perdedores persistentes fazem tudo o que podem para não aceitarem a realidade de que, independentemente do quão bom um trade pareça, ele pode fracassar. Sem a presença de uma estrutura externa os forçando a pensar de outra forma, entregam-se a inúmeras justificativas, racionalizações e a todo o tipo de lógicas distorcidas que os farão entrar em trades acreditando que não podem perder, o que torna irrelevante a determinação prévia do nível de risco que querem assumir.

Todos os jogos de sorte têm princípios, meios e fins especificados com base numa sequência de acontecimentos que determinam o resultado do jogo. Quando alguém decide participar, não pode mudar de ideia (tem que participar enquanto durar). Isto não se aplica ao trading. No trading, os preços estão em constante movimento, nada começa até o trader decidir, dura o tempo que o trader quiser e não acaba até o trader querer. Independentemente do que possa ter planejado ou intencionado fazer, inúmeros fatores psicológicos podem entrar em jogo, fazendo com que o participante se distraia, mude de ideia, fique assustado ou com excesso de confiança: Em outras palavras, fazendo com que o trader se comporte de modo errático e involuntário.

Como os jogos de sorte têm um final pré-definido, obrigam o participante a ser um perdedor ativo. Se estiver num período de perdas, você só continua perdendo se tomar uma decisão consciente de o fazer. O final de cada jogo conduz ao início de um novo jogo e o jogador pode decidir sujeitar mais alguns dos seus bens a mais risco abrindo a sua carteira ou empurrando algumas fichas para o centro da mesa.

O trading não tem um final pré-definido. O mercado não vai fazê-lo sair de um trade. A menos que tenha a estrutura mental adequada para terminar um trade no momento em que quiser, facilmente pode

transformar-se num perdedor passivo. Isto significa que quando estiver perdendo num trade, não tem que fazer nada para continuar perdendo. Nem sequer tem que observar. Pode simplesmente ignorar e o mercado irá tirar-lhe tudo o que possui e, possivelmente, mais ainda.

Uma das muitas contradições do trading é que ele oferece um presente envenenado. O presente é que, talvez pela primeira vez nas nossas vidas, controlamos completamente tudo o que fazemos. O veneno é que não há regras ou limites para orientar ou estruturar o nosso comportamento. A estrutura de que precisamos para orientar o nosso comportamento tem que ter origem na nossa mente, como um ato consciente e de livre vontade. É aqui que começam muitos problemas.

Problema: Relutância em criar regras

Ainda não encontrei um trader que não oferecesse resistência à ideia de criar um conjunto de regras. Essa resistência nem sempre é explícita. Muito pelo contrário, é normalmente sutil. Por um lado, concorda que as regras fazem todo o sentido mas na realidade não tem a mínima intenção de as aplicar. Esta resistência pode ser muito forte e tem uma origem lógica.

A nossa mente está estruturada em resultado da nossa educação social e das escolhas que outras pessoas fizeram por nós e incutiram nas nossas mentes. Este é um dado muito importante. Durante o processo de incutir uma estrutura, muitos dos nossos impulsos para agir, expressar e aprender através das nossas próprias experiências foram rejeitados. Muitos destes impulsos nunca foram compensados e ainda existem dentro de nós sob a forma de frustração, raiva, desilusão, culpa ou ódio. A acumulação destes sentimentos negativos funciona como uma força dentro do nosso ambiente mental que nos faz resistir a tudo que nos negue a liberdade de fazer e ser aquilo que queremos quando queremos.

Em outras palavras, a primeira razão que nos faz sentir atraídos para o trading (a liberdade ilimitada para a expressão criativa) é a mesma razão

por que sentimos uma resistência natural à criação de regras e limites para orientar o nosso comportamento. É como se tivéssemos encontrado um estado utópico em que houvesse total liberdade e depois alguém nos bate no ombro e diz: «Ei, você tem que criar regras e ter disciplina para desfrutar dela».

A necessidade de regras pode fazer todo o sentido, mas é difícil termos a motivação para criá-las quando andamos a maior parte das nossas vidas fugindo delas. Normalmente é preciso uma boa dose de emoções negativas para derrubar a fonte da nossa resistência e definir e cumprir um regime de trading organizado, consistente e que reflita orientações de gestão de dinheiro prudentes.

Não estou sugerindo que tenha que apaziguar todas as suas frustrações e desilusões do passado para se transformar num trader de sucesso, porque não é o caso. E certamente não tem que sofrer. Eu trabalhei com muitos traders que alcançaram os seus objetivos de ganhos consistentes e não fizeram nada para apaziguar a sua reserva de impulsos negados. No entanto, sugiro que não tome como suficiente apenas o esforço e ênfase que coloca na construção do tipo de estrutura mental que pensa que irá compensar o efeito negativo que os impulsos negados têm nas competências para ser um trader de sucesso.

Problema: Não assumir responsabilidade

O trading é caracterizado por ser uma escolha pessoal pura e livre com um resultado incerto. Recorde-se que nada acontece até nós decidirmos começar; dura o tempo que quisermos e não acaba até decidirmos parar. Todos estes inícios, meios e fins são o resultado da interpretação que fazemos da informação disponível e do modo como escolhemos agir com base nessa interpretação. Queremos a liberdade para fazer escolhas, mas isso não significa que estejamos automaticamente predispostos a aceitar a responsabilidade pelos resultados. Os traders que não estão dispostos a aceitar a responsabilidade pelos resultados das suas interpretações do mercado e dos seus atos irão confrontar-se com um dilema. Como é que

alguém participa de uma atividade que permite uma completa liberdade de escolha e ao mesmo tempo evita se responsabilizar se o resultado das suas escolhas for inesperado ou não estiver de acordo com a sua expectativa?

A dura realidade do trading é que, se queremos criar consistência, temos que iniciar da premissa que, seja qual for o resultado obtido, somos inteiramente responsáveis por esse resultado. Este é um nível de responsabilidade a que poucas pessoas estão dispostas a assumir antes de decidirem se tornar traders. A forma de evitar responsabilidade é adotar um estilo de trading que é, para todos os efeitos, aleatório. Defino trading aleatório como trades mal planejados ou não planejados de nenhuma forma. É uma abordagem não organizada que considera um conjunto ilimitado de variáveis de mercado, o que não permite descobrir o que funciona ou não numa base consistente.

A aleatoriedade é liberdade não estruturada e sem responsabilidade. Quando fazemos trading com pouco planejamento e com um conjunto ilimitado de variáveis, torna-se fácil nos dar o crédito pelos trades bem sucedidos (porque esteve presente algum método). Ao mesmo tempo, é fácil não assumir responsabilidade pelos trades que não resultaram (porque há sempre alguma variável que não conhecíamos e, por consequência, não podíamos ter levado em consideração).

Se o comportamento do mercado fosse efetivamente aleatório, seria difícil, se não impossível, criar consistência. Se é impossível ser consistente, então não temos que assumir qualquer responsabilidade. O problema com esta lógica é que a nossa experiência direta dos mercados nos diz algo diferente.

O mesmo tipo de padrões de comportamento surgem repetidamente. Muito embora o resultado de cada padrão individual seja aleatório, o resultado de uma série de padrões é consistente (estatisticamente viável). Isto é um paradoxo que é facilmente resolvido com uma abordagem disciplinada, organizada e consistente.

Trabalhei com inúmeros traders que passavam horas fazendo análises de mercado e planejando trades para o dia seguinte. Depois, em vez de

realizarem os trades que tinham planejado, faziam outra coisa. Os trades que eles realizavam eram normalmente ideias de amigos ou dicas de corretores. Não é preciso dizer que os trades que originalmente planejaram, mas não executaram, eram normalmente os grandes ganhadores do dia. Este é um exemplo clássico de como nos tornamos suscetíveis ao trading aleatório e não estruturado, porque queremos evitar responsabilidade.

Quando agimos de acordo com as nossas ideias, colocamos as nossas capacidades numa posição vulnerável e obtemos um feedback imediato sobre o modo como as nossas ideias funcionaram. É muito difícil justificar resultados insatisfatórios. Por outro lado, quando entramos num trade aleatório e não planejado, é muito mais fácil transferir a responsabilidade para terceiros, culpando o amigo ou o corretor pelas más opções.

Há algo mais acerca da natureza do trading que facilita a fuga à responsabilidade e que resulta da criação de uma estrutura favorável ao trading aleatório: é o fato de qualquer trade ter o potencial de ser bem sucedido, muito bem sucedido. Este grande trade pode acontecer a qualquer um, a um grande analista ou a um analista de menor qualidade; quer assuma ou não a responsabilidade. Dá trabalho criar a abordagem disciplinada necessária para ser um trader consistentemente ganhador. Mas, como vimos, é muito fácil ceder ao trading aleatório e não disciplinado.

Problema: Dependência de recompensas aleatórias

Foram realizados diversos estudos em macacos acerca dos efeitos psicológicos de recompensas aleatórias. Por exemplo, se ensinarmos um macaco a realizar uma tarefa e o recompensarmos cada vez que a fizer, o macaco aprende rapidamente a associar os esforços a um resultado

específico. Se deixamos de recompensá-lo, rapidamente o macaco deixará de realizar a tarefa. Não irá desperdiçar a sua energia fazendo uma coisa pela qual agora sabe que não irá receber nenhuma recompensa.

No entanto, a reação do macaco à retirada da recompensa é muito diferente se iniciarmos a tarefa em horários aleatórios, em vez de sempre à mesma hora. Quando paramos de oferecer a recompensa, não há forma de o macaco saber se será ou não recompensado. Sempre que foi recompensado anteriormente, esta surgiu como uma surpresa. Em resultado disso, da perspectiva do macaco, não há nenhuma razão para desistir de fazer a tarefa. O macaco continua fazendo a tarefa, mesmo sem ser recompensado. Alguns irão continuar indefinidamente.

Não tenho a certeza por que razão nos tornamos dependentes de recompensas aleatórias. Se tivesse que adivinhar, diria que provavelmente tem algo a ver com químicos indutores de euforia que são liberados no nosso cérebro quando experimentamos uma surpresa agradável e inesperada. Se uma recompensa for aleatória, nunca temos a certeza de quando ou se vamos recebe-la, além de que não é difícil despender energia e recursos na esperança de experimentar novamente aquela maravilhosa sensação de surpresa. De fato, para muitas pessoas pode ser viciante. Por outro lado, quando esperamos um resultado particular e ele não acontece, ficamos desiludidos e nos sentimos frustrados. Se o fizermos de novo e obtivermos o mesmo resultado decepcionante, é provável que não continuemos a realizar uma tarefa que sabemos que irá nos causar sofrimento emocional.

O problema com qualquer dependência é que ela nos deixa num estado de “sem escolha”. Seja qual for o grau de domínio dessa dependência sobre o nosso estado mental, será o mesmo grau em que nos focamos e esforçamos para satisfazer a nossa dependência. E a fazemos ignorando ou rejeitando a satisfação de outras necessidades (como confiarmos em nós mesmos ou protegermos os nossos bens de um risco muito elevado). Nos sentimos impotentes para agir em outra direção que não seja satisfazer a dependência. Uma dependência de recompensas aleatórias é particularmente problemática para os traders porque é uma outra fonte

de resistência à criação da estrutura mental que conduz aos ganhos consistentes.

Problema: Controle externo vs controle interno

A nossa educação nos programou para funcionar em sociedade, o que significa que adquirimos determinadas estratégias de pensamento para satisfazer as nossas necessidades, vontades e desejos orientados para a interação social. Não só aprendemos a depender uns dos outros para satisfazer as necessidades, vontades e desejos que não conseguimos satisfazer sozinhos, mas ao longo do processo adquirimos também muitas técnicas de controle e manipulação social para assegurar que outras pessoas se comportem de forma a estarem em consonância com aquilo que queremos.

Os mercados aparentemente têm características sociais, por envolverem tantas pessoas, mas não o têm de fato. Se, na sociedade moderna de hoje, aprendemos a depender uns dos outros para satisfazer as nossas necessidades básicas, o ambiente do mercado (muito embora exista dentro da sociedade moderna) pode ser caracterizado como uma turbulência psicológica, onde é verdadeiramente cada um por si.

Não só não podemos ficar à espera que o mercado faça qualquer coisa por nós, como é extremamente difícil, se não impossível, manipular ou controlar o mercado. Se nos tornamos eficazes satisfazendo as nossas necessidades, vontades ou desejos aprendendo a controlar e a manipular o ambiente a nosso favor, mas subitamente nos encontramos, como traders, num ambiente que não sabe, não se interessa e não responde aos nossos estímulos, onde ficamos então? Se respondeu: «perdidos», acertou.

Uma das principais razões por que tantas pessoas de sucesso fracassam no trading é que o seu sucesso é, em parte, o resultado da sua capacidade superior de manipular e controlar o ambiente à sua volta. Em alguma

medida, todos nós aprendemos ou desenvolvemos técnicas para acomodar o ambiente externo ao nosso ambiente mental (interior). O problema é que nenhuma destas técnicas funciona com o mercado. O mercado não responde ao controle e à manipulação (a menos que sejamos traders de grande dimensão).

No entanto, podemos controlar a percepção e a interpretação que fazemos das informações do mercado, bem como o nosso comportamento. Em vez de tentarmos controlar o que nos rodeia, podemos aprender a controlar a nós mesmos. Assim, podemos entender a informação o mais objetivamente possível e estruturar o nosso ambiente mental para se acomodar ao mercado e agirmos em nosso benefício.

Capítulo 3

Assumir responsabilidade

Embora as palavras assumir responsabilidade pareçam simples, o conceito não é fácil de entender nem fácil de pôr em prática num ambiente de trading. Todos somos confrontados com a necessidade de assumir responsabilidade tantas vezes nas nossas vidas que é fácil darmos como certo saber o seu significado.

Assumir a responsabilidade no trading e aprender os princípios de sucesso estão intimamente relacionados. Você tem que compreender muito bem as formas de como é e como não é responsável pelo seu sucesso enquanto trader. Só então pode assumir as características que lhe permitirão aderir ao grupo restrito dos traders que são consistentemente bem sucedidos nos mercados.

No final do capítulo 1, introduzi a ideia de projetar a si mesmo no futuro. Em outras palavras, o trader consistentemente bem sucedido em quem você quer se transformar ainda não existe. Você tem que criar uma nova versão de si mesmo, tal como um escultor cria a imagem de um modelo.

Moldar o ambiente mental

As ferramentas necessárias para criar esta nova versão de si mesmo são a disponibilidade e o desejo de aprender, alimentados pelo entusiasmo do sucesso. Se a disponibilidade e o desejo de aprender são as suas ferramentas fundamentais, então qual é o seu veículo? Um artista que cria uma escultura pode escolher trabalhar com diversos materiais, por exemplo argila, mármore ou metal. Um trader, se quiser criar uma nova versão da sua personalidade para ser bem sucedido, só tem à disposição as suas convicções e as suas atitudes. O veículo para o seu esforço artístico será o seu ambiente mental onde, com o desejo de aprender, pode reestruturar e implantar as convicções e as atitudes que são necessárias para alcançar o seu objetivo final.

Parto do princípio que o seu objetivo final é ganhar dinheiro de forma consistente. A maioria dos traders não concretiza por completo o potencial das oportunidades que o mercado lhes oferece. Para tirar

partido desse potencial e o concretizar, o seu objetivo principal tem que ser aprender a pensar como um trader de sucesso.

Lembre-se que os melhores traders adquiriram uma estrutura mental que lhes permite fazer trading sem medo e, ao mesmo tempo, os impede de se precipitarem e de cometerem erros com base no medo. Esta atitude mental tem um conjunto de componentes, mas o principal é que os traders de sucesso praticamente eliminaram os efeitos do medo e da impulsividade dos seus trades. Estas duas características fundamentais permitem a eles alcançar resultados consistentes.

Quando adquirir esta atitude mental, também conseguirá estar no trading sem medo. Deixará de estar à mercê dos erros motivados pelo medo que resulta de uma atitude de encontrar desculpas, distorcer informações inconscientemente, hesitar, agir precipitadamente ou ter esperança. Quando os seus medos tiverem desaparecido, simplesmente deixará de haver razões para cometer erros destes e, conseqüentemente, praticamente desaparecerão dos seus trades.

No entanto, eliminar o medo é só uma parte da equação. A outra parte é a necessidade de desenvolver a prudência. Os melhores traders aprenderam que é essencial ter disciplina interna ou um mecanismo mental para compensar os efeitos negativos da euforia ou do excesso de confiança que advêm de uma sequência de trades ganhadores. Para um trader, ganhar é extremamente perigoso se não tiver aprendido a controlar a si mesmo.

Se partirmos do princípio que para criar consistência os traders têm que concentrar os seus esforços em desenvolver uma atitude mental de trader, então é fácil perceber por que razão tantos traders não são bem sucedidos. Em vez de aprenderem a pensar como traders, pensam como podem ganhar mais dinheiro aprendendo mais sobre os mercados. É quase impossível não cair nesta armadilha. Há diversos fatores psicológicos que levam a deduzir que é o pouco conhecimento dos mercados a causa das perdas e da falta de resultados consistentes.

No entanto, isto não é assim. A consistência que procuramos está na nossa mente, não nos mercados. São as atitudes e as convicções sobre

estar errado, perder dinheiro e a tendência para nos tornarmos eufóricos quando as coisas correm bem que causam a maioria das perdas, não os conhecimentos técnicos ou de mercado.

Por exemplo, se você pudesse escolher um dos dois traders seguintes para gerir o seu dinheiro, qual deles você escolheria? O primeiro utiliza uma técnica de trading simples, eventualmente medíocre, mas possui uma atitude mental que não distorce inconscientemente as informações do mercado, não hesita, não arranja desculpas, não vive de esperança, nem age de forma precipitada. O segundo trader é um analista fenomenal, embora sujeito aos medos típicos que o tornam vulnerável a todos os males psicológicos de que o outro trader já está livre. A escolha certa devia ser óbvia. O primeiro trader irá obter resultados muito melhores com o seu dinheiro.

A atitude produz melhores resultados do que a análise ou a técnica. É claro que a situação ideal é ter ambas, mas na realidade não precisamos de ambas, porque com a atitude correta (a atitude mental correta) todo o resto será relativamente fácil, simples e, certamente, muito mais divertido. Sei que para algumas pessoas é difícil aceitar isto e pode mesmo ser angustiante, especialmente se há anos que se esforçam para aprender o máximo que podem sobre o mercado.

É interessante verificar que a maioria dos traders se encontra mais próxima desta forma de pensar quando exercem trading no início das suas carreiras do que mais tarde. Muitas pessoas começam a fazer trading com uma ideia muito irrealista acerca dos perigos envolvidos. Isto é particularmente verdade se o nosso primeiro trade corre bem. Então vamos para o segundo trade com pouco ou nenhum medo. E se esse trade for também ganhador, vamos para o trade seguinte ainda com menos preocupação. Cada ganho subsequente nos convence que não há nada a temer e que o trading é a forma mais fácil de ganhar dinheiro no mundo.

Esta falta de medo se traduz num estado despreocupado, semelhante ao que muitos grandes esportistas conhecem. Se já teve oportunidade de experimentar este estado em algum esporte, então sabe que é um estado mental em que não sente medo e em que o corpo e a mente estão em perfeita sintonia agindo e reagindo de forma instintiva. Não se ponderam

alternativas, nem se temem consequências, falhas ou críticas. Está simplesmente fazendo, seja o que for; exatamente aquilo que precisa ser feito no momento.

A maioria dos atletas nunca atinge este nível de desempenho, porque nunca superam completamente o medo do erro. Os atletas que chegam a um ponto de ausência total de medo do fracasso irão entrar normal e espontaneamente num estado mental que é estruturalmente criativo e do qual saem se, por algum motivo, pensam racional ou conscientemente sobre as suas ações.

Muito embora não possamos nos obrigar ou decidir entrar nessa zona mental, podemos definir o tipo de condições mentais que são mais conducentes a experimentá-la, desenvolvendo uma atitude ganhadora. Defino uma atitude ganhadora como esperarmos um resultado positivo pelos nossos esforços, com a aceitação de que os resultados que obtemos, sejam eles quais forem, são um reflexo perfeito do nível do nosso desenvolvimento e do que aprendemos melhor.

É isto que os grandes atletas têm: uma atitude ganhadora que lhes permite superar facilmente os erros e seguir em frente, em vez de ficarem paralisados numa autocritica negativa, desmotivados e frustrados. Não há muitas pessoas que chegam a desenvolver uma atitude ganhadora. A anomalia curiosa do trading é que se começarmos com um trade ganhador, iremos automaticamente experimentar o tipo de atitude mental que é um subproduto de uma atitude ganhadora, sem termos desenvolvido a própria atitude em si. Sei que isto pode parecer um pouco confuso, mas tem algumas implicações profundas.

Se alguns trades ganhadores podem fazer com que entremos no tipo de estado mental despreocupado que é uma componente essencial para o sucesso, mas não está baseado nas atitudes adequadas, então o que temos é um mal-entendido sobre a natureza do trading que resulta inevitavelmente numa catástrofe tanto emocional como financeira.

Realizar alguns (ou mais) trades ganhadores não significa que nos tornamos traders, embora seja esse o nosso sentimento, porque entramos num estado mental que só as pessoas mais completas experimentam de

forma regular. O fato é que achamos que não precisamos da mais pequena perícia para abrir uma posição ganhadora e se é possível abrir uma posição ganhadora sem a mais pequena perícia, é certamente possível realizar outro e outro trade ganhador.

Quando nos sentimos confiantes e livres de medos e de preocupações, não é difícil conseguir uma sequência de trades ganhadores, porque é fácil entrar num fluxo, uma espécie de ritmo natural, em que aquilo que precisamos fazer parece óbvio ou evidente. É quase como se o mercado nos gritasse quando devemos comprar ou vender, sem ser precisa muita sofisticação analítica. E, é claro, como não temos medo, podemos executar os nossos trades sem qualquer discussão ou conflito interno.

O que quero dizer é que vencer é sobretudo uma questão de atitude. Muitas pessoas certamente sabem disso, mas ao mesmo tempo, a maioria das pessoas não compreende o papel significativo que a atitude tem nos seus resultados. Na maioria dos esportes, os participantes têm que desenvolver capacidades físicas bem como capacidades mentais sob a forma de estratégias. Se os adversários não tiverem as mesmas capacidades, aquele que for melhor normalmente vence (embora nem sempre). Quando um adversário inferior vence um adversário superior, qual é o fator determinante? Quando dois adversários estão no mesmo nível, qual é o fator que faz a balança pender mais para um lado do que para o outro? Em ambos os casos, a resposta é: atitude.

O que torna o trading tão fascinante e, ao mesmo tempo, tão difícil de aprender é que na realidade não precisamos de muitos conhecimentos; só precisamos de uma atitude ganhadora genuína. Experimentar uns trades ganhadores pode fazer nos sentir vencedores e é essa sensação que sustém a tendência ganhadora. É por isto que é possível um trader principiante obter uma sequência de trades ganhadores, quando muitos dos melhores analistas de mercado dariam tudo por uma sequência ganhadora deles. Os analistas têm os conhecimentos, mas não têm a atitude ganhadora. Operam com base no medo. O trader principiante experimenta a sensação de uma atitude ganhadora porque não tem medo. Mas tal não significa que tenha uma atitude ganhadora; só significa que

ainda não experimentou qualquer dor emocional ou financeira em resultado das suas atividades de trading que o faça ter medo.

Reagir à perda

O nosso trader principiante irá acabar por experimentar uma perda e um erro, mais cedo ou mais tarde, independentemente do quão motivado ele se sinta. Perder e errar são realidades inevitáveis do trading. Uma atitude positiva conjugada com as melhores capacidades analíticas, não podem evitar a experiência de uma perda. Os mercados são muito erráticos e há muitas variáveis a ter em conta para que todos os traders estejam sempre certos.

O que acontece quando o trader principiante finalmente perde? Que efeito terá no seu estado mental despreocupado? As respostas irão depender das suas expectativas ao entrar no trade e do modo como ele interpreta a experiência. E o modo como ele interpreta a experiência está relacionado com as suas convicções e atitudes.

E se ele estiver convicto de que não é possível evitar uma perda, porque perder é uma consequência natural do trading (como, por exemplo, o dono de um restaurante ter de comprar comida?). Além disso, suponhamos que ele aceitou completamente o risco financeiro ou emocional, significando que considerou e justificou tudo o que em outras circunstâncias seriam possibilidades inaceitáveis no comportamento do mercado. Com estas convicções e expectativas, não é provável que ele experimente uma deterioração da sua atitude e avançará simplesmente para o trade seguinte. A propósito, isto é um exemplo de um conjunto ideal de convicções e atitudes de trading.

Agora suponhamos que ele não aceita o risco. E se não esperasse do mercado um comportamento diferente daquele que queria? Da sua perspectiva, se o mercado não fizer o que ele quer, então sentirá dor emocional. As expectativas são as nossas representações mentais do modo como iremos olhar, ouvir, cheirar ou sentir algum momento futuro.

Dependendo de quanta energia está por trás da expectativa, pode doer muito ou pouco não satisfazê-la.

Das duas perspectivas anteriores, qual será mais provável ser assumida pelo nosso trader principiante? A última, é claro. Só os melhores traders adquiriram a perspectiva descrita no primeiro cenário. E, tal como indiquei no capítulo 1, a menos que sejam educados em famílias de trading bem sucedidas ou tenham super traders como mentores (que lhes inculcaram atitudes adequadas sobre risco e perda desde o início das suas carreiras), praticamente todos eles tiveram a experiência comum de perder dinheiro antes de perceberem como precisavam pensar para serem consistentemente bem sucedidos.

É esta mudança de atitude que contribui para o sucesso e não uma compreensão brilhante do mercado, como a maioria dos traders erradamente pensa. Este pressuposto errado prevalece entre a maioria dos traders porque são poucos os que realmente compreendem, no seu nível mais profundo, como esta atitude é crítica na determinação do sucesso.

Após uma perda, o nosso trader principiante entrará num estado de dor emocional. Em resultado disso, perderá o estado mental despreocupado mas, mais importante, irá sentir que o mercado o fez sofrer e lhe retirou o sentimento de vencedor ao tê-lo sujeitado a uma perda.

O nosso trader atribuirá aos mercados a responsabilidade pela sua perda ou por aquilo que não obteve. Repare também como é natural nos sentirmos como ele se sente. Pense quantas vezes nas nossas vidas, especialmente quando crianças, estávamos fazendo alguma coisa de que realmente gostávamos, como brincar com um brinquedo ou com os nossos amigos e alguém com mais poder e autoridade nos obrigou a parar e a fazer algo que não queríamos. Todos nós já perdemos alguma coisa, já nos foi retirado algo que queríamos, já nos foram negadas coisas que queríamos ou acreditávamos merecer, já fomos impedidos de continuar uma atividade em que estávamos no meio ou já fomos interrompidos numa ideia com a qual estávamos entusiasmados.

A questão é que em muitas destas situações, não tivemos que assumir uma responsabilidade pessoal por aquilo que nos aconteceu ou pelo desgosto que sentimos, porque éramos impotentes para reagir. Não escolhemos ser obrigados a sair de um estado de alegria e felicidade para um estado de dor emocional. A decisão estava fora das nossas mãos, era contra a nossa vontade e provavelmente foi tomada de forma abrupta. Muito embora nos possam ter dito que éramos responsáveis por isso, provavelmente não acreditamos nem compreendemos o que isso significava.

O que é um fato indiscutível, é que estávamos se divertindo e alguém ou algo nos afastou desse divertimento e nos causou desgosto. Não foi nossa escolha. A causa da nossa mágoa chegou do exterior; por consequência, seja qual for a força que tenha agido sobre nós naquele momento foi mais poderosa e incontrolável. Aprendemos não só que nos sentirmos bem pode ser instantaneamente substituído por nos sentirmos mal sem que se deva a um erro nosso; também aprendemos o que é traição. Nos sentimos traídos porque muitas dessas situações foram completamente inesperadas ou imprevistas significando que não estávamos preparados para o modo como algumas pessoas das nossas vidas podiam se comportar. Se o comportamento da pessoa nos fez transitar bruscamente para um estado de dor emocional, então muito naturalmente nos sentimos traídos.

Como nota, sinto que é importante dizer que muitas das nossas experiências passadas emocionalmente dolorosas resultaram da ação de pais, professores e amigos bem intencionados, muitos dos quais só estavam fazendo o que acreditavam, na hora, ser o melhor para nós. O melhor exemplo é quando uma criança está brincando com um brinquedo perigoso. Se lhe tirarmos o brinquedo, a criança irá gritar para expressar a dor emocional que sente e, se estivermos a lidar com uma criança muito nova ou imatura, é muito provável que ela não ouça nada do que digamos sobre as razões do por que não se pode brincar com aquele brinquedo.

Mas, ao mesmo tempo, muitas pessoas têm pais imaturos e irracionais ou encontram professores emocionalmente perturbados que, de forma inconsciente ou intencional, infligem os seus problemas pessoais sobre

quem sintam que têm mais poder. O que é ainda pior é que muitas das pessoas que têm essa tendência também são suficientemente maldosas para o fazer de um modo que leva as suas vítimas a acreditarem que foram elas que lhes causaram a sua própria raiva. Em qualquer caso, se as nossas experiências dolorosas são o resultado de um ato de amor ou de um ato intencional, cabe a cada um de nós determinar.

O ponto principal é que quando entramos em modo de trading na idade adulta, não temos consciência de como é natural associar a mudança instantânea da alegria para a tristeza que experimentávamos quando crianças com aquela que experimentamos quando negociamos no mercado. A consequência disso é que se não tivermos aprendido a aceitar os riscos inerentes ao trading e se não soubermos nos prevenir desta associação natural com o passado, acabamos por culpar o mercado pelos nossos resultados em vez de assumirmos a responsabilidade por eles.

Embora a maioria das pessoas que fazem trading considerem-se adultos responsáveis, só os melhores traders terão alcançado o ponto em que aceitam a responsabilidade pelos resultados dos seus trades. Todos os outros, numa medida ou em outra, consideram que estão assumindo responsabilidade, quando na realidade querem que o mercado faça isso por eles. A maioria dos traders quer que o mercado satisfaça as suas expectativas, as suas esperanças, os seus sonhos.

A sociedade pode funcionar desta forma mas os mercados não. Na sociedade, podemos esperar que as pessoas se comportem de forma razoável e responsável. Quando não o fazem e se sofremos por isso, a sociedade disponibiliza soluções para retificar o desequilíbrio e, normalmente, regressamos ao nosso estado de expectativa inicial. O mercado, por seu lado, não assume qualquer responsabilidade em nos retribuir algo. Pode não ser esta a forma como os mercados são divulgados, mas a verdade é que todos os traders que participam nos mercados o fazem para benefício próprio. A única forma de um trader ganhar dinheiro é se algum outro trader perder, seja no imediato, num trade de futuros ou numa oportunidade perdida.

Quando realizamos um trade, antecipamos que vamos ganhar dinheiro. Todos os outros traders no mundo que realizam um trade o fazem pela

mesma razão. Quando olhamos para a nossa relação com o mercado deste ponto de vista, podemos dizer que o nosso objetivo é extrair dinheiro dos mercados mas, da mesma forma e em simultâneo, o único objetivo do mercado é extrair dinheiro de nós.

Se o mercado é constituído por um grupo de pessoas interagindo para extraírem dinheiro umas das outras, então qual é a responsabilidade do mercado em relação ao trader individual? Não tem responsabilidade nenhuma, a não ser seguir as regras estabelecidas pelos reguladores para a atividade. A questão é: se você já culpou o mercado ou se sentiu traído por ele, então não deu a devida importância às consequências do que significa jogar um jogo de soma zero. Qualquer culpa que dirija ao mercado significa que não aceitou a realidade de que o mercado não lhe deve nada, independentemente daquilo que quer ou pensa ou de quanto empenho coloca no seu trading.

No mercado, os valores sociais tradicionais de intercâmbio não entram. Se você não compreender isso e se não descobrir um modo de conciliar as diferenças entre as normas sociais com que cresceu e a forma como o mercado funciona, irá continuar a projetar no mercado as suas esperanças, sonhos e desejos, acreditando que ele irá fazer algo por você. Quando não o faz, sente-se zangado, frustrado, emocionalmente perturbado e traído.

Assumir responsabilidade significa reconhecer e aceitar, na parte mais profunda do seu ser, que você (não o mercado) é completamente responsável pelo seu sucesso ou fracasso como trader. É certo que o objetivo do mercado é separá-lo do seu dinheiro; mas ao longo desse processo, também lhe proporciona um fluxo interminável de oportunidades que lhe permitem tirar dinheiro dele. Quando os preços se movimentam, esse movimento representa as ações coletivas de todos os que nele participam naquele momento. O mercado também gera sinais sobre si mesmo e torna extremamente fácil entrar e sair de trades (dependendo, é claro, do número de pessoas que participam).

Deixe-me colocar uma questão. Você se sente responsável por satisfazer as expectativas, esperanças, sonhos e desejos de outro trader? Claro que não. Até a pergunta parece absurda. No entanto, se alguma vez você

culpar o mercado e se sentir traído, é exatamente isso que estará fazendo. Você estará esperando que as ações coletivas de todos os que participam no mercado façam com que este aja de forma a dar-lhe aquilo que quer. Temos que aprender como obter aquilo que queremos dos mercados. O primeiro grande passo neste processo de aprendizagem é assumir uma responsabilidade completa e absoluta.

Assumir uma responsabilidade completa e absoluta significa acreditar que todos os resultados geram a si mesmos; que os resultados se baseiam nas interpretações que fazemos das informações do mercado, nas decisões e ações que tomamos. Assumir algo que não seja uma responsabilidade completa e absoluta gera dois grandes obstáculos psicológicos que irão bloquear o sucesso. Primeiro, estabelece uma relação antagônica com o mercado que exclui o trader do fluxo de oportunidades. Segundo, induz o erro de acreditar que os problemas de trading e a falta de sucesso podem ser retificados através de uma análise de mercado.

Vamos considerar o primeiro obstáculo. Quando atribuímos ao mercado a responsabilidade por nos deixar ganhar dinheiro ou reduzir perdas, o mercado assume facilmente a qualidade de um adversário ou inimigo. Perder (quando esperamos que o mercado nos deixe ganhar) faz com que tenhamos o mesmo tipo de sentimentos infantis de dor, raiva, ressentimento e impotência que sentimos quando na infância alguém nos tirava alguma coisa, não nos dava ou não nos deixava fazer o que queríamos.

Ninguém gosta de ser contrariado, especialmente se acreditamos que ter o que queremos nos fará mais felizes. Em cada uma destas situações, algo ou alguém exterior não nos deixa concretizar a nossa vontade. Em outras palavras, alguma força externa age contra a força interna dos nossos desejos e expectativas.

Em resultado disso, achamos natural atribuir ao mercado o poder de uma força externa que dá ou tira. Mas ponderemos no fato de o mercado apresentar a sua informação de forma neutra. Isto significa que o mercado não sabe o que nós queremos ou esperamos dele e nem se interessa por tal, a menos, é claro, que façamos uma operação que tenha

um impacto imediato no preço. Cada momento, cada proposta, cada oferta nos dá a oportunidade de agir de determinada maneira. Podemos abrir uma posição e ganhar ou sair perdendo. Isto significa que temos que ser rápidos, focados na informação disponível e exercer o trade em conformidade.

Para o mercado, cada momento é neutro; para o trader, cada momento e alteração de preço tem um significado. Mas onde residem esses significados? Os significados manifestam-se através do que aprendemos e estão registados na nossa mente, não no mercado. O mercado não anexa interpretações à informação que gera sobre si mesmo (embora haja pessoas que as ofereçam a quem estiver disposto a ouvir). Além disso, o mercado não sabe como definimos um sinal de entrada ou de saída. O mercado não sabe se o vemos como um fluxo interminável de oportunidades para entrar e sair de trades, com ganhos e perdas, ou se o vemos como um monstro ganancioso e com vontade de devorar o nosso dinheiro.

Se para você o mercado é um fluxo interminável de oportunidades para entrar e sair sem crítica ou angústia, então estará no melhor estado mental para agir a seu favor e aprender com as suas experiências. Se, por outro lado, o que vê nos sinais de mercado é angústia, então tentará naturalmente evitá-lo bloqueando de forma consciente ou subconsciente essas informações. No processo do bloqueio, irá sistematicamente excluir a si mesmo de quaisquer oportunidades; isto é, do fluxo de oportunidades.

Além disso, irá achar que o mercado está agindo contra você, mas apenas no caso de esperar alguma coisa dele ou acreditar que ele lhe deve algo. Se alguém ou alguma coisa está contra você e lhe causa dor, qual é a sua reação? Sente-se compelido a lutar, mas está lutando exatamente contra quê? O mercado certamente não está lutando contra você. Sim, o mercado quer o seu dinheiro, mas também lhe dá a oportunidade de o ir buscar. Embora possa parecer que você está lutando contra o mercado ou que o mercado está lutando contra você, a realidade é que você está lutando contra as consequências negativas de não aceitar totalmente que o mercado não lhe deve nada e que você precisa aproveitar sozinho as

oportunidades que ele lhe apresenta; 100% sozinho, nem um ponto a menos.

A forma de obter o máximo proveito de uma situação em que lhe oferecem oportunidades ilimitadas de ganhar é entrar no fluxo. O mercado tem mesmo um fluxo. Frequentemente é errático, especialmente nos intervalos de tempo mais curtos, mas exhibe padrões simétricos que se repetem. Obviamente que é uma contradição entrar num fluxo com o qual está contra. Se quer perceber o fluxo do mercado, a sua mente tem que estar relativamente livre de sentimentos de medo, raiva, pesar, traição, desespero e desilusão. Deixará de sentir estas emoções negativas quando assumir uma responsabilidade completa e absoluta.

Anteriormente referi que quando não assumimos responsabilidades, um dos principais obstáculos psicológicos que podem bloquear o nosso sucesso é erradamente tendermos a acreditar que os nossos problemas de trading e falta de consistência podem ser resolvidos através da análise de mercado. Para ilustrar este ponto, regressemos ao nosso trader principiante que partiu de um estado mental de despreocupação até ter vivido a sua primeira perda.

Após ganhar dinheiro tão facilmente e sem esforço, a mudança abrupta para a experiência da dor emocional pode ser chocante, mas não suficientemente chocante para desistir de fazer trading. Além disso, na sua mente, não teve qualquer culpa da situação; “foi o mercado que a causou”. Em vez de desistir, como tem ainda fresca na sua mente a sensação de sucesso a inspirá-lo, irá continuar a exercer trading com um grande sentido de determinação.

Mas agora ele vai ter uma atitude mais esperta. Vai fazer algum esforço e aprender tudo o que pode sobre os mercados. É perfeitamente lógico pensar que se conseguiu ganhar não sabendo nada, conseguirá ganhos ainda maiores quando souber alguma coisa. Mas há aqui um grande problema do qual pouquíssimos traders têm consciência, até muito depois de os estragos estarem feitos. Aprender sobre mercados é bom e não causa em si nenhum problema. O que pode se revelar ruinoso em última análise, é a razão por que se quer aprender sobre o mercado.

Como disse há pouco, a alternância súbita da alegria para a tristeza cria normalmente um choque psicológico fortíssimo. Muito poucas pessoas aprendem a conciliar estas experiências de forma saudável. Há técnicas disponíveis, mas não são amplamente conhecidas. A reação típica da maioria das pessoas, especialmente no tipo de pessoa atraída pelo trading, é a vingança. No pensamento típico de um trader, a única forma de conseguir essa vingança é conquistar o mercado e a única forma de conquistar o mercado é através do seu conhecimento. Em outras palavras, a razão pela qual o trader principiante quer aprender mais sobre o mercado é para o dominar, para provar alguma coisa ao mercado e a si mesmo e, mais importante, para evitar que o mercado volte magoá-lo. Ele não está aprendendo a conhecer o mercado simplesmente como um meio para ganhar consistentemente, mas sim como uma forma de evitar magoar-se no futuro ou provar algo que não tem absolutamente nada a ver com olhar para o mercado de uma perspectiva objetiva. O nosso trader não percebe, mas ao partir do princípio que saber mais sobre o mercado vai fazê-lo parar de sofrer ou ajudar a satisfazer o seu desejo de vingança, ele definiu o seu destino de perdedor.

Efetivamente, o que ele fez é o resultado de um dilema inconciliável. Está aprendendo a reconhecer e a compreender os padrões coletivos de comportamento e isso é bom. Até sabe bem. Está motivado porque considera que está aprendendo sobre o mercado para se tornar um ganhador. Em resultado, procura aprofundar os seus conhecimentos e aprender o máximo sobre linhas de tendência, padrões gráficos, suportes e resistências, candlesticks, perfis de mercado, gráficos de preços e volumes, ondas de Elliot, retração de Fibonacci, osciladores, RSI, estocástico e muitas outras ferramentas técnicas. Curiosamente, muito embora os seus conhecimentos tenham aumentado, ele agora descobre novos problemas ao executar os seus trades: hesita, critica-se, não abre uma posição apesar dos inúmeros sinais claros para o fazer. Tudo é frustrante, até mesmo irritante, porque o que acontece não faz sentido. Ele faz o que deve fazer (o que aprendeu) e descobre que quanto mais aprende, menos capacidades tem. Não pensará ter feito mal aprendendo mais; simplesmente, o fez pelas razões erradas.

Não vai conseguir negociar eficazmente se estiver tentando provar tudo e mais alguma coisa. Se qualquer um de nós tiver que ganhar, se tiver que acertar, se não puder perder ou errar, irá sentir-se pressionado e interpretar os sinais do mercado como angustiantes. Em outras palavras, iremos achar que esses sinais são capazes de nos provocar dor emocional se forem contrários ao que pretendemos.

O dilema é que as nossas mentes estão programadas para evitar a dor física e a dor emocional e aprender sobre os mercados não vai compensar os efeitos negativos que os nossos mecanismos de proteção para evitar a dor emocional exercem sobre o trading. Todos percebem a natureza do gesto de evitar a dor física. Se você puser acidentalmente a mão no ferro quente, a sua mão se afastará automaticamente do calor: trata-se de uma reação instintiva. No entanto, quando se trata de evitar dor emocional e as consequências negativas que esta cria, especialmente para os traders, poucas pessoas compreendem a dinâmica. É essencial para o seu desenvolvimento que compreenda estes efeitos negativos e aprenda a dominar conscientemente como cumprir os seus objetivos.

As nossas mentes têm diversas formas de nos proteger das informações que aprendemos a identificar como causadoras de dor emocional. Por exemplo, a um nível consciente, podemos arranjar desculpas, justificar ou apresentar argumentos para manter uma posição perdedora. Algumas das formas mais típicas de o fazer é telefonar a colegas de trading, ao nosso corretor ou olhar para indicadores que nunca usamos, tudo com o único objetivo de reunir informação que negue a validade da informação indesejada. A um nível subconsciente, as nossas mentes irão automaticamente alterar, distorcer ou excluir especificamente informações do nosso consciente. Em outras palavras, não nos percebemos, a um nível consciente, que os nossos mecanismos de proteção contra a dor emocional estão excluindo ou alterando as informações do mercado.

Imagine que tem uma posição aberta e que regista perdas num momento em que o mercado está fazendo máximas e mínimas contra a sua posição e que se recusa reconhecer que está num trade perdedor porque centra toda a sua atenção nos tics a seu favor. Em média, só um de quatro tics

vão em direção à sua posição; mas não lhe atribui importância porque em cada ocorrência convence-se de que o mercado inverteu a tendência a seu favor. Mas em vez disso, o mercado continua contra você. Em algum ponto, a perda de dinheiro torna-se tão evidente que não pode mais ignorar e sai finalmente do trade.

Normalmente, a primeira reação dos traders quando analisam um exemplo destes, é: «porque é que eu não assumi a minha perda e saí?». Era fácil reconhecer a oportunidade para abrir uma posição na direção oposta quando não estava nada em jogo. Mas nós não conseguimos ver esta oportunidade quando estamos envolvidos no trade, porque naquela hora a informação que o indicava foi definida como negativa, então a bloqueamos e não deixamos que a nossa consciência a percebesse.

Quando o nosso trader hipotético começou a exercer trading pela primeira vez, estava se divertindo, estava num estado de espírito despreocupado, não tinha agendas pessoais nem nada a provar. Enquanto estava ganhando, realizava os seus trades de uma perspectiva de “vamos ver o que acontece”. Quanto mais ganhava, menos considerava a possibilidade de alguma vez perder.

Quando finalmente aconteceu de perder, se percebeu num estado de espírito com o qual não contava. Em vez de assumir que a causa da sua angústia foi a expectativa errada sobre o que o mercado deveria fazer ou não, ele culpou o mercado e decidiu que adquirindo mais conhecimentos poderia evitar que tais experiências se repetissem. Em outras palavras, fez uma mudança drástica no seu ponto de vista, passando de um estado de despreocupação para um estado de prevenção procurando evitar dor emocional e, por consequência, perdas.

O problema é que não se pode prevenir a dor emocional tentando evitar as perdas. O mercado gera padrões de comportamento e os padrões se repetem, mas não sempre. Por isso, novamente, não é possível evitar perder ou errar de vez em quando. O nosso trader não irá perceber estas realidades de trading, porque está sendo impulsionado por duas forças indutoras:

- 1) Quer recuperar desesperadamente a sensação de ganhar e,

2) Está extremamente entusiasmado com todos os conhecimentos de mercado que adquiriu.

O que não percebe é que, apesar do seu entusiasmo, quando ele transitou de um estado de espírito despreocupado para se focar em prevenir e evitar a dor emocional, ele mudou de uma atitude positiva para uma atitude negativa.

Deixou de estar concentrado em ganhar, mas sim em como evitar a dor emocional tentando impedir que o mercado agisse contra ele. Este tipo de perspectiva negativa não é diferente da do jogador de tênis ou de golfe que está tão concentrado em não errar que quanto mais tenta mais comete erros.

No entanto, este modo de pensar é muito mais fácil de reconhecer no esporte porque há uma relação mais perceptível entre o centro de atenção de uma pessoa e os seus resultados. Com o trading, a relação pode ser tênue e mais difícil de reconhecer, em resultado dos sentimentos positivos gerados com a descoberta de novas relações nos dados e comportamentos do mercado.

Como se sente bem, não há razões para suspeitar que algo esteja errado, mas à medida que o seu foco de atenção pende no sentido de evitar a dor emocional, também vai criar, precisamente na mesma proporção, as experiências que tenta evitar. Em outras palavras, quanto mais tem a ganhar e não a perder, menos tolerância terá para qualquer informação que possa indicar que não vai obter o que pretende. Quanto mais informação consegue bloquear, menos irá conseguir perceber uma oportunidade para agir na direção que pretende.

Aprender mais sobre os mercados com o objetivo de evitar a dor emocional irá constituir um problema, porque quanto mais aprende, mais irá esperar dos mercados, fazendo com que tudo se torne ainda mais difícil de suportar quando os mercados não fizerem o que ele espera. Criou, involuntariamente, um ciclo vicioso em que quanto mais aprende, mais debilitado se torna; quanto mais debilitado se torna, mais se sente obrigado a aprender. O ciclo irá continuar até ele desistir de exercer trading por aversão ou por reconhecer que a causa básica dos seus

problemas de trading é o seu ponto de vista, não a sua falta de conhecimentos do mercado.

Ganhadores e perdedores.

Subidas e correções

É preciso algum tempo para que a maioria dos traders desistam ou descubram a verdadeira origem do seu sucesso. Entretanto, alguns traders conseguem compreender o suficiente sobre o trading para entrar naquilo a que normalmente se chama o ciclo de subidas e correções.

Contrariamente ao que algumas pessoas podem deduzir do exemplo do trader principiante, nem todos têm uma atitude estruturalmente negativa e estão, por consequência, destinados a perder dessa forma. Sim, é verdade que alguns traders perdem persistentemente, com frequência, perdem tudo ou desistem do trading porque não conseguem tolerar mais dor emocional. No entanto, também há muitos traders que são estudantes afincados do mercado e têm uma atitude ganhadora suficientemente boa para que quando entram no trading, apesar das muitas dificuldades, acabam por aprender como fazer dinheiro: ainda não aprenderam a contrariar os efeitos negativos da euforia ou a compensar a hipótese de autossabotagem.

A euforia e a autossabotagem são duas forças psicológicas poderosas que terão um efeito extremamente negativo nos seus resultados. Mas não são forças com que tenha que se preocupar até começar a ganhar, ou começar a ganhar de forma consistente, e isto é um grande problema. Quando se está ganhando, é menor a probabilidade de se preocupar com alguma coisa que possa tornar-se um problema potencial e, muito menos, com algo que seja tão bom como a euforia. Uma das principais características da euforia é que cria uma sensação de confiança suprema em que a hipótese de alguma coisa correr mal é praticamente inconcebível. Inversamente, os erros que resultam de autossabotagem têm a sua raiz

em inúmeros conflitos que os traders desenvolvem sobre merecer o dinheiro ou merecer ganhar.

É quando se ganha que ficamos mais suscetíveis de cometer um erro, de executar um trade além das possibilidades, assumir uma posição grande demais, de violar as próprias regras ou de agir como se não fossem necessários limites ao nosso próprio comportamento. Podemos mesmo ir ao extremo de pensar que somos o mercado! No entanto, o mercado raramente concorda conosco e quando discordar, sairemos magoados. A perda e a dor emocional são normalmente significativas. Experimentamos um período de subida, seguido de uma inevitável correção.

Se eu classificasse os traders com base no tipo de resultados que eles obtêm, eu iria dividi-los em três amplas categorias. O grupo menor, provavelmente menos de 10% dos traders ativos, é o dos ganhadores consistentes. Eles têm uma curva de resultados crescendo regularmente conhecendo perdas relativamente pequenas de tempos a tempos. As perdas que experimentam são o tipo de perdas normais em que qualquer metodologia ou sistema de trading incorre. Não só aprenderam a fazer dinheiro, como já não estão vulneráveis às forças psicológicas que causam os ciclos de subidas e correções.

O grupo seguinte, que é composto por 30 a 40% dos traders ativos, são perdedores persistentes. As suas curvas de resultados são imagens espelhadas das curvas dos ganhadores consistentes, mas na direção oposta (muitos trades perdedores com um ganhador ocasional). Independentemente de há quanto tempo exercem trading, há ainda algo que não aprenderam. Ou têm ilusões sobre a natureza do trading ou são viciados de tal forma, que é quase impossível serem ganhadores.

O maior grupo, os restantes 40 a 50% de traders ativos, são os que estão no ciclo de subidas e correções. Aprenderam a fazer dinheiro, mas não aprenderam que há um conjunto de aptidões de trading que têm que ser dominadas de forma a manterem consigo o dinheiro que fazem. Em resultado, as suas curvas de resultados parecem percursos de montanha-russa, com uma subida regular e simpática seguida de uma queda

abrupta, depois outra subida seguida de outra queda abrupta. O ciclo da montanha russa continua sem parar.

Trabalhei com muitos traders experientes que criaram sequências ganhadoras incríveis, por vezes passando meses sem que tivessem um único dia de perdas; ter 15 ou 20 trades ganhadores consecutivos não é incomum para eles. Mas para os que estão no ciclo de subida e correções, estas tendências terminam do mesmo modo (com enormes perdas em resultado da euforia ou da autossabotagem).

Se as perdas são o resultado da euforia, na realidade não interessa a forma como a tendência se formou (algumas vitórias consecutivas, uma curva de resultados com crescimento regular ou um único grande trade). Cada um parece ter um limiar diferente para quando o excesso de confiança ou euforia se apodera do processo de pensamento. No entanto, no momento em que a euforia se apodera, o trader já está com grandes problemas.

Num estado de excesso de confiança ou euforia, ele não consegue sentir o risco porque a euforia faz acreditar que nada pode correr mal. Se nada pode correr mal, não há necessidade de regras ou limites que governem o comportamento. Assim, assumir uma posição maior do que o habitual não só é atraente, como é irresistível.

No entanto, logo que assume essa posição maior, coloca-se em perigo. Quanto maior for a posição, maior o impacto financeiro que pequenas flutuações no preço terão nos seus resultados. Se combinar o impacto maior do que o normal de um tic na sua posição com uma convicção determinada de que o mercado irá fazer exatamente aquilo que espera, temos uma situação em que um tic na direção oposta o faz imediatamente entrar num estado gélido e paralizante.

Quando finalmente fecha posição, fica confuso, desiludido e com o sentimento de traição perguntando como uma coisa destas pode ter acontecido. De fato, foi traído, mas pelas suas próprias emoções. No entanto, se não conhecer ou não compreender a dinâmica básica que acabei de descrever, não terá outra escolha a não ser culpar o mercado. Se acreditar que o mercado lhe causou essa perda, então irá sentir-se

compelido a aprender mais sobre o mercado de forma a proteger-se. Quanto mais aprender, mais confiante irá naturalmente se sentir em relação à sua capacidade de ganhar. À medida que a sua confiança cresce, é mais provável que em algum momento ultrapasse a euforia e comece o ciclo outra vez.

As perdas que resultam da autossabotagem podem ser igualmente nocivas, mas regra geral são de natureza mais sutil. Cometer erros como entrar em uma compra em vez de uma venda ou vice-versa ou deixar que a sua atenção se desvie na hora mais inoportuna são exemplos típicos de como os traders garantem maus dias para si mesmos.

Porque é que alguém não iria querer ganhar? Na realidade, não é uma questão de querer, porque todos os traders querem ganhar. Mas ganhar gera alguns conflitos. Às vezes estes conflitos são tão poderosos que descobrimos que o nosso comportamento está em conflito direto com aquilo que queremos. Estes conflitos podem resultar de uma educação religiosa, ética do trabalho ou certo tipos de traumas de infância.

Se estes conflitos existirem, significa que o seu ambiente mental não está completamente alinhado com os seus objetivos. Em outras palavras, nem tudo dentro de você defende o mesmo resultado. Assim, não consegue atribuir a si mesmo a capacidade de ganhar muito dinheiro através do trading, apenas porque o mercado o disponibiliza.

Um broker de futuros de uma das maiores sociedades de corretagem dizia aos seus clientes quando os visitava que todos os traders de commodities são doentes terminais e era seu dever mantê-los felizes até eles desaparecerem. Ele disse isto na brincadeira, mas há muito de verdade nesta frase. Obviamente, se perdermos mais dinheiro do que ganharmos, não podemos sobreviver. O que é menos óbvio, e um dos mistérios do sucesso, é que se ganharmos, podemos nos tornar igualmente doentes terminais; ou seja, se ganharmos e não aprendemos a criar um equilíbrio saudável entre confiança e prudência, ou não aprendemos a reconhecer e a compensar o nosso potencial para a autodestruição, mais cedo ou mais tarde, vamos perder.

Se está entre os que se movimentam no ciclo de subidas e correções, pense nisto: se pudesse refazer cada posição perdedora que foi resultado de um erro ou imprudência sua, quanto dinheiro teria agora? Com base nestes resultados recalculados, como seria agora sua curva de resultados? Tenho a certeza que muitos traders se colocariam na categoria de ganhadores consistentes. Agora pense como reagiu às suas perdas quando elas ocorreram. Assumiu total responsabilidade por elas? Tentou perceber como podia alterar a sua perspectiva, atitude ou comportamento? Ou olhou para o mercado e perguntou-se sobre o que devia aprender sobre ele para evitar a repetição dessa perda? É óbvio que o mercado não tem nada a ver com a sua imprudência, nem tem nada a ver com os erros que cometeu em resultado dos seus conflitos internos acerca de se merecer ou não o dinheiro.

Provavelmente uma das ideias mais difíceis de assimilar pelos traders é o fato de que o mercado não cria a sua atitude ou estado mental; ele simplesmente age como um espelho que reflete o que está dentro de você. Se você estiver confiante, não é porque o mercado o faz sentir assim; é porque as suas convicções e atitudes estão ordenadas de uma forma que lhe permite avançar para um trade, assumir responsabilidade pelo resultado e extrair a informação disponibilizada. Você mantém o seu estado mental confiante simplesmente porque está constantemente aprendendo. Inversamente, se estiver irado e com medo, é porque em alguma medida acredita que o mercado cria os seus resultados e não o contrário.

Em última análise, a pior consequência de não assumir responsabilidade é entrar num ciclo de sofrimento e insatisfação. Pense nisto por um momento. Se você não for responsável pelos seus resultados, pode considerar que não tem nada a aprender e pode ficar exatamente como está. Não irá crescer e não irá mudar. Em resultado disso, irá interpretar os acontecimentos exatamente do mesmo modo e, por consequência, reagir a eles da mesma forma e obter os mesmos resultados insatisfatórios.

Ou pode também considerar que a solução para os seus problemas é obter mais conhecimentos sobre o mercado. É sempre bom aprender, mas

neste caso, se não assumir responsabilidade pelas suas atitudes, então está aprendendo algo valioso pelas razões erradas, razões que irão fazer com que use aquilo que aprende de forma desadequada. Inconscientemente, irá usar os seus conhecimentos para evitar a responsabilidade de assumir riscos. Ao longo deste processo, acaba por criar precisamente o que está tentando evitar, mantendo-se num ciclo de sofrimento e insatisfação.

No entanto, há um benefício tangível que ganha ao culpar o mercado por não ter obtido o que pretendia. Pode proteger-se temporariamente da sua própria autocrítica implacável. Digo temporariamente porque, quando transfere a responsabilidade, exclui-se de tudo o que precisava aprender com aquela experiência. Lembre-se da nossa definição de uma atitude ganhadora: uma expectativa positiva dos seus esforços, com uma aceitação de que os resultados que obtém, sejam eles quais forem, são um reflexo do seu nível de desenvolvimento e daquilo que precisa aprender a fazer melhor.

Se transferir a culpa com o objetivo de travar a dor que resulta de bater em si mesmo, tudo o que fez foi colocar um curativo infectado sobre a ferida. Pode pensar que resolveu o problema, mas o problema vai ressurgir mais tarde, mais grave do que antes. Será assim simplesmente porque não aprendeu nada que o fizesse desenvolver as interpretações que resulta numa experiência mais satisfatória.

Já pensou porque é que fazer uma operação que se revela financeiramente menos vantajosa do que o esperado é frequentemente mais difícil do que assumir uma perda? Quando perdemos, há muitas maneiras de transferir a culpa para o mercado e de não aceitarmos a responsabilidade. Mas quando fazemos uma operação financeiramente menos vantajosa do que o esperado, não podemos culpar o mercado. O mercado não fez nada a não ser dar exatamente aquilo que queríamos, mas por uma razão qualquer, não fomos capazes de aproveitar essa oportunidade. Em outras palavras, não há forma de arranjar uma explicação racional para a dor emocional.

Um trader não é responsável pelo que o mercado faz ou deixa de fazer, mas é responsável por todo o resto que resulta das suas atividades de

trading. É responsável por aquilo que aprende, bem como por tudo o que não aprendeu ainda e que está à espera de ser descoberto por ele. O caminho mais eficaz para descobrir o que precisa para ter sucesso é desenvolver uma atitude ganhadora, um ponto de vista estruturalmente criativo. Não só uma atitude ganhadora o prepara para aquilo que precisa aprender, como também produz o tipo de atitude mental que é mais conducente à descoberta do que ainda ninguém descobriu ou experimentou.

Desenvolver uma atitude ganhadora é a chave para o seu sucesso. O problema de muitos traders é que eles pensam que já a possuem, quando na verdade não a têm ou esperam que o mercado desenvolva a atitude por eles dando-lhes posições ganhadoras. O trader é responsável por desenvolver a sua própria atitude ganhadora. O mercado não o fará por você e, quero ser o mais enfático possível, nenhuma quantidade de análise de mercado irá substituir o desenvolvimento de uma atitude ganhadora se não a tiver. Compreender os mercados irá dar-lhe o que precisa para executar alguns trades ganhadores, mas isso não fará de você um ganhador consistente se não tiver uma atitude ganhadora.

Certamente você pode argumentar que alguns traders experimentam perdas porque não compreendem o suficiente sobre os mercados e, por consequência, optam pelas posições erradas. Por mais razoável que isto possa parecer, a experiência me diz que os traders com atitudes perdedoras escolhem as posições erradas, independentemente do que sabem sobre os mercados. Em qualquer caso, o resultado é o mesmo: eles perdem. Por outro lado, os traders com atitudes ganhadoras que não sabem praticamente nada sobre os mercados podem entrar com posições ganhadoras; e se souberem muito sobre os mercados, podem ainda optar por mais posições ganhadoras.

Se você quer passar de uma atitude receosa para uma atitude confiante perante os mercados, se quer mudar os seus resultados passando de uma curva errática para uma curva crescente, o primeiro passo é assumir a responsabilidade e parar de esperar que o mercado lhe dê ou faça alguma coisa por você. Se a partir deste momento decidir fazer tudo sozinho, o mercado já não será seu adversário. Se parar de lutar contra o mercado,

o que na realidade significa que para de lutar contra si mesmo, ficará espantado com a rapidez com que consegue reconhecer exatamente o que precisa aprender e a rapidez com que o fará. Assumir responsabilidade é o pilar de uma atitude ganhadora.

Capítulo 4

Consistência:
um estado mental

Espero que depois de ter lido os primeiros três capítulos, não pense que já aprendeu como pensa um trader de sucesso. Como já sublinhei diversas vezes, o que distingue os melhores traders de todos os outros não é o que fazem ou quando o fazem, mas como pensam sobre o que fazem e como estão pensando quando o fazem.

Se o seu objetivo é exercer trading como um profissional e ser um ganhador consistente, então tem que partir do princípio de que as soluções estão dentro de você e não no mercado. A persistência é um estado mental que reúne certas estratégias de pensamento fundamentais únicas para o trading.

Experimentar alguns trades ganhadores pode convencê-lo que o trading é fácil. Recorde-se das suas próprias experiências; lembre-se daqueles trades que trouxeram um fluxo de dinheiro para a sua conta quando tudo o que fez foi tomar uma simples decisão de comprar ou vender. Agora combine a sensação positiva de ganhar dinheiro sem esforço e é quase impossível não concluir que fazer dinheiro como trader é fácil.

Mas se é assim tão fácil, então porque razão é uma atividade tão difícil de dominar? Porque é que tantos traders lutam contra uma contradição óbvia: Se os traders sabem de experiência que fazer trading é fácil e não exige esforço, então como é possível não conseguirem que tudo o que aprenderam sobre os mercados funcione a seu favor? Em outras palavras, como se explica o fosso entre o que sabem sobre trading e os seus resultados efetivos ao longo do tempo?

Pensar sobre trading

As respostas que procuramos estão todas na forma como vemos e pensamos a atividade de trading. A ironia é que o trading pode ser tão divertido e fácil como provavelmente já terá experimentado uma ou outra vez; mas experimentar estas qualidades de forma consistente depende da sua perspectiva, das suas convicções, das suas ações ou da sua atitude mental. Escolha o termo com que se sente mais à vontade,

todos se referem à mesma coisa. Atitude ganhadora e consistência são estados mentais tal como o são a felicidade, a boa disposição e a satisfação.

O estado mental é um subproduto das convicções e das atitudes. Podemos tentar ser consistentes sem ter as convicções e as atitudes adequadas, mas os resultados não serão diferentes do que tentar divertir-se quando não está feliz. Quando não está feliz, é muito difícil mudar subitamente a disposição para se divertir.

É claro que as circunstâncias podem mudar e fazê-lo sentir uma alegria súbita. Mas nesse caso o seu estado de espírito é o resultado de uma mudança de condições externas, não o resultado de uma mudança de atitude interna. Se apenas depender de condições e circunstâncias externas para ser feliz e se divertir, então é extremamente improvável que sinta alegria de forma consistente.

No entanto, é possível aumentar a possibilidade de se divertir desenvolvendo atitudes do tipo divertido e, mais especificamente, tentando neutralizar as convicções e as atitudes que o impedem de ser feliz. Criar um sucesso consistente como trader funciona da mesma maneira. Não podemos esperar que seja o mercado a nos dar um sucesso consistente que nos faça felizes. As pessoas que são verdadeiramente felizes não têm que fazer nada para serem felizes. São simplesmente pessoas felizes.

Os traders que são consistentemente bem sucedidos são assim naturalmente. Não precisam tentar ser consistentes; já são consistentes. Isto pode parecer uma distinção abstrata, mas é vital que compreenda a diferença. Não se tenta ser consistente, porque precisamente o fato de tentar vai neutralizar a sua intenção ao excluí-lo mentalmente do fluxo de oportunidades, tornando menos provável que ganhe e mais provável que perca.

Os melhores trades que alguma vez realizou foram fáceis e não exigiram esforço. Não foi preciso tentar que fossem fáceis; eles foram fáceis. Não houve luta. Você viu exatamente o que precisava ver e agiu com base naquilo que viu. Naquele momento, você fez parte do fluxo de

oportunidades. Quando se está no fluxo, não tem que tentar, porque tudo o que sabe sobre o mercado fica à sua disposição. Nada está sendo bloqueado ou escondido do seu conhecimento e as suas ações fluem naturalmente; parecem não exigir esforço nem luta ou resistência.

Tentar fazer alguma coisa, indica que há algum grau de resistência ou luta, pois se não houvesse bastaria agir; não seria preciso tentar. Também indica que está tentando obter do mercado aquilo que quer. Embora pareça natural pensar assim, é um ponto de vista repleto de dificuldades. Os melhores traders mantêm-se no fluxo porque não obtêm nada do mercado; simplesmente tornam-se receptivos para aproveitarem o que o mercado está oferecendo a eles num determinado momento. Há uma diferença enorme entre estas duas perspectivas.

No capítulo 3, ilustrei como as nossas mentes estão programadas para evitar a dor física e emocional. Se estamos no trading com a perspectiva de obter dos mercados aquilo que queremos ou aquilo que esperamos, o que acontece quando o mercado não satisfaz as nossas expectativas? Os nossos mecanismos mentais de defesa tornam-se ativos para compensar a diferença entre o que queremos e o que não obtemos, para que não sintamos dor emocional. As nossas mentes estão concebidas para bloquear automaticamente as informações que nos desagradam ou para descobrir uma forma de as encobrir, para nos proteger do desconforto emocional que naturalmente sentimos quando não obtemos aquilo que queremos. Subconscientemente, selecionamos a informação que está em consonância com aquilo que esperamos, para que possamos manter um estado de espírito tranquilo.

No entanto, nesse processo de manter um estado de espírito sem dor emocional, nos excluímos do fluxo de oportunidades e entramos no âmbito do podia ter, do devia ter, do teria... Tudo o que podíamos ter, devíamos ter ou teríamos permanece oculto nesse momento, para se tornar evidente de forma emocionalmente dolorosa depois da oportunidade ter passado.

Para ser consistente você tem que aprender a olhar o trading de uma forma em que não esteja vulnerável aos processos mentais conscientes ou subconscientes que façam com que encubra, bloqueie ou selecione a

informação que não o fará feliz, não lhe dará o que quer ou que desencadeie os mecanismos de proteção para evitar a dor emocional.

A ameaça de dor emocional gera medo e o medo está na origem de 95% dos erros. Evidentemente, não se pode ser consistente nem experimentar o fluxo se estiver constantemente cometendo erros, e cometerá erros desde que receie não obter ou não acontecer aquilo que deseja. Além disso, tudo o que tentar fazer como trader será uma luta e irá parecer que está lutando contra o mercado ou que o mercado se virou contra você. Mas a realidade é que tudo está acontecendo dentro da sua mente. O mercado não percebe nada disso; você sim. Se há uma luta, é você que está lutando contra a sua própria resistência, conflitos e medos internos.

Deve estar se perguntando: mas como é que eu encaro o trading de forma a não ter medo e, conseqüentemente, a não estar vulnerável aos processos mentais que me fazem selecionar a informação? A resposta é: aprenda a aceitar o risco.

Compreender verdadeiramente o risco

Além das questões que envolvem a responsabilidade que discutimos no capítulo 3, não há nada sobre o trading que seja mais elementar para o sucesso e também mais mal compreendido do que a ideia de aceitar o risco. Como mencionei no primeiro capítulo, a maioria dos traders parte erradamente do princípio de que como já estão envolvidos numa atividade estruturalmente arriscada, estão também a aceitar o risco de fechar posições. Este pressuposto não podia estar mais longe da verdade.

Aceitar o risco significa aceitar as consequências dos trades sem desconforto emocional ou medo. Isto significa que temos que aprender a pensar sobre o trading e a sua relação com os mercados de forma que a possibilidade de estar errado, perder dinheiro, deixar passar uma oportunidade ou fazer uma operação financeiramente menos vantajosa do que o esperado, não faça com que os mecanismos mentais de defesa entrem em ação e nos excluam do fluxo de oportunidades. Não faz nada

bem correr o risco de abrir uma posição se tivermos medo das consequências, porque os medos irão agir sobre a nossa percepção da informação e sobre o nosso comportamento nos empurrando precisamente para a experiência da qual temos medo e tentamos evitar.

Estou lhe oferecendo uma estratégia de pensamento específica, composta por um conjunto de convicções que o irão manter concentrado no momento e no fluxo. Com esta perspectiva, não irá tentar obter nada do mercado ou evitar nada. Pelo contrário, irá deixar o mercado desenrolar-se e ficará receptivo para aproveitar quaisquer situações que defina como oportunidades.

Quando você se dispõe a aceitar uma oportunidade, você não impõe limites ou cria expectativas ao comportamento do mercado. Fica satisfeito em deixar o mercado seguir o seu rumo. Age sobre as oportunidades que o mercado cria procurando a sua melhor performance, mas o seu estado mental não depende do comportamento do mercado e nem é por ele afetado.

Se você conseguir aprender a criar um estado mental que não é afetado pelo comportamento do mercado, a luta deixará de existir. Quando a luta interna acaba, tudo se torna fácil. Nessa hora, pode aproveitar ao máximo todas as suas capacidades analíticas ou outras, para finalmente realizar o seu potencial como trader.

Este é o desafio! Como aceitar os riscos de trading sem desconforto emocional e medo, quando no momento em que percebe o risco, sente simultaneamente desconforto e medo? Em outras palavras, como é que se mantém confiante e tranquilo quando tem absoluta certeza que é possível estar errado, perder dinheiro, deixar passar uma oportunidade ou fazer um negócio financeiramente menos vantajoso do que o esperado? Como vê, o medo e o desconforto são completamente justificados e racionais. No momento de interagir com o mercado pode confrontar-se com ambos.

No entanto, embora isto seja verdade para cada trader, o que não é verdade ou percebido de igual forma por cada trader é o que significa estar errado, perder, deixar passar uma oportunidade ou fazer um

negócio menos vantajoso do que o esperado. Nem todos partilhamos das mesmas convicções e atitudes e, por consequência, não partilhamos das mesmas sensibilidades emocionais. Isto pode parecer óbvio, mas posso te assegurar que não é. Quando se tem medo, o desconforto emocional que sentimos nesse momento é tão real e evidente que é natural considerar que todos partilham da nossa realidade.

Eis um exemplo: Trabalhei recentemente com um trader, que morria de medo de cobras. Segundo ele, sempre tivera medo de cobras, nunca conseguiu lembrar de um dia que não tivesse. Agora está casado e tem uma filha de três anos. Uma noite, enquanto a sua mulher estava fora da cidade, a sua filha e ele foram convidados para jantar na casa de um amigo. O meu cliente não sabia que o filho do seu amigo tinha uma cobra de estimação.

Quando o filho do amigo trouxe a cobra para todos verem, o meu cliente ficou apavorado e afastou-se para o outro lado da sala. A sua filha, por outro lado, estava completamente fascinada com a cobra e não a largava.

Quando me contou esta história, disse que não só estava chocado com o confronto inesperado com a cobra, mas que estava chocado com a reação da filha. A criança não teve medo embora ele tivesse partido do princípio que ela teria. Expliquei-lhe que o seu medo era tão intenso e a sua ligação à sua filha era tão grande que para ele era inconcebível que a sua filha não partilhasse automaticamente da sua realidade sobre cobras. Mas depois chamei-o a atenção para o fato de não haver na realidade nenhuma forma de ela ter podido partilhar a sua experiência, a menos que ele lhe tivesse ensinado especificamente a ter medo de cobras ou que ela tivesse tido a sua própria experiência assustadora. De outro modo, sem nada em contrário no seu sistema mental, a reação mais provável ao seu primeiro encontro com uma cobra viva seria o fascínio puro e completo pelo animal.

Tal como o meu cliente achou que a sua filha iria ter medo de cobras, a maioria dos traders considera que os melhores traders, tal como eles próprios, também têm medo de errar, de perder, de deixar passar uma oportunidade e de fazer uma operação menos vantajosa do que o esperado. Eles consideram que os melhores traders neutralizam de

alguma forma os seus medos com uma dose incomum de coragem, nervos de aço e autocontrole.

Como em muitas outras coisas sobre o trading, o que parece fazer sentido não é o que acontece. Certamente qualquer uma ou todas estas características podem estar presentes em qualquer trader de topo. Mas o que não é verdade é que estas características desempenhem um papel no seu desempenho superior. Precisar de coragem, nervos de aço ou autocontrole iria implicar um conflito interno em que uma força está sendo usada para contrariar os efeitos de outra. Qualquer nível de luta, tentativa ou medo associados ao trading irá excluí-lo do momento e do fluxo e, por consequência, diminuir os seus resultados.

É aqui que os traders profissionais realmente se distinguem dos outros. Quando aceitamos o risco como os profissionais, não vamos achar ameaçador nada do que o mercado possa fazer. Se nada é ameaçador, não há nada a temer. Se não tivermos medo, não precisamos de coragem. Se não estivermos em stress, para que precisamos de nervos de aço? E se não temos medo de nos precipitarmos, então não temos necessidade de autocontrole. Ao considerar as implicações disto, lembre-se de uma coisa: muito poucas pessoas que entram no trading começam com as convicções e atitudes adequadas sobre responsabilidade e risco. Há alguns que o fazem, mas é raro. Todos os outros passam pelo mesmo ciclo que descrevi no exemplo do trader principiante: começamos des preocupados, depois nos tornamos assustados e os nossos medos reduzem continuamente o nosso potencial.

Os traders que quebram o ciclo e conhecem o sucesso são os que aprendem a aceitar a responsabilidade e o risco. Muitos dos que quebram o ciclo com sucesso não fazem esta mudança de pensamento até conhecerem grandes perdas que acabam por ter o efeito positivo de apagar as suas ilusões sobre a natureza do trading.

Para o seu desenvolvimento, o “como” da transformação deles não é importante, porque na maioria dos casos acontece inadvertidamente.

Em outras palavras, eles não estavam completamente conscientes das mudanças que estavam ocorrendo no seu ambiente mental até terem

experimentado os efeitos positivos que a sua nova perspectiva trouxe sobre as formas como interagem com o mercado. É por isto que muito poucos traders de topo conseguem realmente explicar o que contribui para o seu sucesso, exceto falando através de axiomas como reduza as suas perdas e vá com o fluxo. O que é importante é que compreenda que é perfeitamente possível pensar como os profissionais e exercer trading sem medo, embora a sua experiência direta como trader defenda algo diferente.

Alinhar o ambiente mental

Foquemos agora a nossa atenção no modo como pode alinhar o seu ambiente mental de forma a aceitar o risco e funcionar como um trader profissional. Grande parte do que escrevi até agora teve o objetivo de o preparar para o verdadeiro trabalho. Vou ensinar-lhe uma estratégia de pensamento que tem, como centro, uma forte crença em probabilidades e oportunidades. Com esta nova estratégia de pensamento, irá aprender como criar uma nova relação com o mercado capaz de dissociar o trading do erro e repelir a ameaça eventual dos seus sinais. Quando a ameaça de dor emocional estiver afastada, o medo irá igualmente desaparecer, bem como os erros cometidos em resultado dele. Ficará com a mente livre para identificar as oportunidades e agir de acordo com elas,

Será preciso algum trabalho para chegar a este estado mental despreocupado e sem medo, apesar de ficar exasperado várias vezes, mas não vai ser tão difícil como pode pensar. De fato, quando acabar de ler este livro, ficará estupefato com a verdadeira simplicidade das soluções para os seus problemas.

Em muitos aspetos, um estado mental ou uma perspectiva é como um código de um programa de software. Pode ter várias linhas de código escritas corretamente, mas basta um caractere fora do lugar numa única linha e todo o programa deixa de funcionar. Consoante a finalidade do software e o local onde está a falha em relação a todo o resto, esse caractere no lugar errado pode arruinar o desempenho de um sistema perfeito. Como vê, a solução é simples: corrigir o caractere errado e tudo

volta a funcionar bem. No entanto, descobrir o erro e saber onde ele está, pode exigir uma perícia considerável.

Quando se trata da mentalidade de trading ideal, todos nos encontramos a uma distância psicológica semelhante. Em outras palavras, praticamente todo mundo começa com um código de software defeituoso. Uso termos como “clicks” ou graus para indicar distância psicológica, embora estes termos não sugeriam uma distância específica. Assim, por exemplo, muitos traders irão descobrir que só estão, digamos, à distância de um click da atitude mental ideal. Esse click pode representar um ou dois pressupostos errados sobre a natureza do trading. À medida que pensa sobre algumas das ideias apresentadas neste livro, a sua perspectiva pode mudar. Para usar a analogia do código de software, essa mudança seria equivalente a descobrir a linha defeituosa no seu sistema mental e substituí-la por algo que funcione corretamente.

Normalmente, este tipo de mudança mental interna é descrita como uma experiência do tipo “Ahhh...” ou o momento em que se faz luz. Todo mundo já teve este tipo de experiência e há algumas características comuns associadas a ela. Normalmente nos sentimos iluminados, como se o mundo tivesse mudado de repente; podemos dizer algo como «Porque é que não me disse isto antes?» ou «Estava mesmo na minha frente o tempo todo», ou «É tão simples; como é que não vi?». Outro fenômeno interessante da experiência “ahhh” é que por vezes, por instantes, sentimos que essa nova característica sempre fez parte da nossa identidade; apenas estava escondida. Depois, torna-se difícil acreditar como pudemos viver sem ela.

Em suma, pode já ter alguma consciência do que precisa saber para ser um trader com sucesso consistente. Mas ter consciência de alguma coisa, não a torna automaticamente uma parte funcional de você. A consciência não é necessariamente uma convicção. Não pode partir do princípio de que aprender algo novo ou concordar com um conceito é o mesmo que acreditar nela profundamente e agir com base nisso.

Pense no exemplo do meu cliente que tem medo de cobras. É certo que ele está consciente que nem todas as cobras são perigosas e que seria fácil aprender a distinguir entre as que são perigosas e as que não são.

Mas será que aprender a distingui-las iria de repente fazer com que deixasse de ter medo de cobras não perigosas? Podemos considerar que a sua consciência iria mudar para um nível tal do seu ambiente mental em que pode então passar a interagir com cobras sem medo? Não, não podemos partir deste pressuposto. A sua consciência de que algumas cobras não são perigosas e o seu medo de cobras podem coexistir lado a lado no seu ambiente mental, como uma oposição uma da outra. Podíamos confrontá-lo com uma cobra e prontamente ele podia reconhecer que sabe que a cobra não lhe fará mal; mas, ao mesmo tempo, consideraria extremamente difícil tocar na cobra, mesmo que quisesse.

Significa que ele está condenado a ter medo de cobras para o resto da sua vida? Só se quiser. É mesmo uma questão de vontade. É certamente possível neutralizar o seu medo, mas tem que lutar por isso e lutar por alguma coisa significa ter motivação suficiente. Muitos de nós temos medos irracionais e simplesmente escolhemos viver com eles porque não queremos ter o trabalho de superá-los.

Neste exemplo, a contradição é óbvia. No entanto, nos meus muitos anos de trabalho com traders, descobri diversas contradições e conflitos comuns que envolvem questões de risco e responsabilidade, em que manter duas ou mais convicções em conflito pode facilmente anular as nossas intenções positivas, independentemente do quão motivado estejamos para o sucesso. O problema é que nenhuma destas contradições é óbvia, pelo menos à primeira vista.

Mas as convicções contraditórias não são o único problema. Então como estarei disposto a correr riscos que os traders normalmente consideram convictamente fazer parte do seu nível funcional quando, de fato, a dinâmica e a forma como veem o mercado indica que estão fazendo todo o possível para evitar o risco?

As convicções contraditórias e a consciência não funcional representam um código de software mental defeituoso; um código que destrói a nossa capacidade de concentração e de atingir objetivos; um código que faz parecer que temos simultaneamente um pé no acelerador e o outro no freio; um código que dá à aprendizagem de como exercer trading uma

qualidade misteriosa, primeiro desafiadora e divertida, depois desesperante.

Quando estava na universidade, em finais da década de 1960, um dos meus filmes preferidos era “O Presidiário”, com Paul Newman. Era na época um filme muito popular. Luke pertencia a um grupo de prisioneiros, na Georgia. Depois de ter fugido da prisão e de ter sido pego pela segunda vez, o diretor da prisão e os guardas empenharam-se em não se deixarem enganar por Luke pela terceira vez. Assim, enquanto o obrigavam a trabalhar sem descanso e lhe batiam intermitentemente, perguntavam-lhe: «Já estás no teu perfeito juízo, Luke?» Finalmente, após um sofrimento considerável, Luke acabou por dizer que já estava no seu perfeito juízo. Disseram-lhe que se não estivesse, e tentasse fugir novamente, podia ter a certeza que o iriam matar. É claro que Luke tentou fugir outra vez e, fiéis à sua palavra, os guardas o mataram.

Tal como Luke, muitos traders, tenham consciência disso ou não, tentam fazer as coisas à sua maneira, batendo no mercado; em resultado, são assassinados do ponto de vista financeiro e emocional. Há formas mais fáceis e infinitamente mais satisfatórias de obter aquilo que se quer do mercado, mas primeiro é preciso querer estar no seu perfeito juízo.

Capítulo 5

A dinâmica da
percepção.

Um dos principais objetivos deste livro é ensinar a eliminar a ameaça de sofrer emocionalmente com as informações do mercado. O mercado não gera boas ou más informações. Da perspectiva do mercado, tudo é simplesmente informação. Pode parecer que o mercado é responsável pelos seus sentimentos num dado momento, mas não é assim. É a sua própria estrutura mental que determina o modo como interpreta a informação, como se sente e, em resultado disso, se está ou não no estado mental mais conducente a entrar espontaneamente no fluxo e aproveitar o que o mercado tem para oferecer.

Os profissionais não encaram como emocionalmente doloroso nada relativo aos mercados; por consequência, para eles, não existe ameaça. Se não há ameaça, não há nada de que se defenderem. Em resultado, não há razão para os seus mecanismos de defesa conscientes ou subconscientes entrarem em ação. É por isso que os profissionais conseguem ver e fazer coisas que surpreendem todos os outros. Eles estão no fluxo porque veem uma interminável corrente de oportunidades e quando não estão no fluxo, os melhores dos melhores conseguem reconhecer esse fato e depois compensá-lo, reduzindo as suas posições, retirando-se ou não realizando qualquer trade.

Se o seu objetivo é conseguir fazer trading como os profissionais, então tem que conseguir olhar o mercado de uma perspectiva objetiva, sem distorção. Tem que conseguir agir sem resistência ou hesitação, mas com a dose adequada de moderação e prudência para contrariar os efeitos negativos do excesso de confiança ou euforia. No fundo, o seu objetivo é atingir um estado mental único, uma mentalidade de trader.

Quando tiver conseguido chegar a este estado, todo o resto relacionado com o seu sucesso como trader irá ficar mais transparente.

Para o ajudar a alcançar esse objetivo, apresento uma forma para redefinir a sua relação com as informações do mercado de modo a deixar de as considerar como ameaçadoras. Com redefinir quero dizer mudar a perspectiva e operar com base numa estrutura mental que o manteria centrado nas oportunidades disponíveis em vez de concentrado no sofrimento emocional que lhe possam causar.

Fazer o debug do seu software mental

Em outras palavras, queremos eliminar os erros de programação do nosso software mental para ficarmos no nosso perfeito juízo. Fazer isto eficazmente requer compreender a natureza da energia mental e da forma como podemos usar essa energia para alterar a perspectiva que gera uma resposta emocional negativa e indesejada aos sinais que vêm do mercado. Há muito para aprender e vai ficar surpreendido como pequenas mudanças podem fazer uma enorme diferença nos resultados de trading.

O processo de trading começa com a percepção de uma oportunidade. Sem a percepção de uma oportunidade, não há razão para abrir uma posição. Assim, penso que para começarmos a nossa análise da energia mental, temos que decompor primeiro o processo de percepção. Qual é a dinâmica relacionada à percepção? Que fatores determinam o modo como percebemos a informação ou o que sentimos em relação ao que chega até nós? Como se relaciona a percepção com aquilo que experimentamos num determinado momento?

Provavelmente a forma mais fácil de compreender a dinâmica da percepção e responder a estas questões é pensar em tudo (e quero mesmo dizer tudo) o que existe neste planeta e à sua volta, como um conjunto de forças (forças que geram informação sobre as propriedades, características e traços que as tornam únicas).

Tudo o que existe fora dos nossos corpos (todas as plantas e formas de vida); todos os fenômenos planetários, como as condições meteorológicas, sismos e erupções vulcânicas; toda a matéria ativa e inerte e todos os fenômenos incorpóreos como a luz, as ondas sonoras, as micro-ondas e a radiação, geram informação sobre a natureza da sua existência. Essa informação tem o potencial de funcionar como uma força sobre um dos nossos cinco sentidos físicos.

Antes de avançarmos, note que utilizo o verbo gerar de uma forma abrangente, sugerindo que tudo tem capacidade para se expressar ativamente, incluindo os objetos inanimados. Para ilustrar porque o faço, olhemos para algo tão simples como uma rocha. Posso usar o verbo ativo expressar porque os átomos e as moléculas que constituem a rocha estão em constante movimento. Assim, embora a rocha não pareça ativa a não ser no sentido mais abstrato, tem características e propriedades que irão funcionar como forças sobre os nossos sentidos, fazendo com que experimentemos e distingamos a natureza da sua existência. Por exemplo, uma rocha tem textura e essa textura funciona como uma força sobre o nosso sentido do tato se percorrermos com os nossos dedos a sua superfície. Uma rocha tem forma e cor, que funcionam como uma força sobre a nossa visão; a rocha ocupa espaço que nenhum outro objeto pode ocupar, de forma que a vemos em vez de um espaço vazio ou algum outro objeto. Uma rocha também pode ter um odor que funciona como uma força sobre o nosso sentido do olfato ou ter sabor, embora eu não tenha lambido nenhuma rocha recentemente para o saber.

Quando nos deparamos com algo no ambiente à nossa volta que expressa as suas propriedades e características, ocorre um intercâmbio de energia. A energia do exterior, seja de que forma for, é transformada pelo nosso sistema nervoso em impulsos elétricos e depois é armazenada no nosso ambiente mental interior. Especificamente, tudo o que vemos, ouvimos, saboreamos, cheiramos ou sentimos através dos nossos sentidos é transformado em impulsos elétricos de energia e armazenado no nosso ambiente mental como uma memória sobre a natureza e do modo como as coisas nela existem.

Penso que tudo isto é evidente para a maioria das pessoas, mas há neste contexto algumas implicações profundas menos evidentes e que normalmente tomamos como certas. Primeiro de tudo, há uma relação causa/efeito existente entre nós e tudo o que existe no ambiente externo. Em resultado disso, os nossos encontros com forças externas criam aquilo a que vou chamar estruturas de energia dentro das nossas mentes. As memórias, as características e, em última análise, as convicções que adquirimos ao longo das nossas vidas existem no nosso ambiente mental sob a forma de energia estruturada. Energia estruturada é um conceito

abstrato. Pode estar se perguntando: «Como é que a energia adquire um aspeto ou forma?». Antes de responder a esta questão, é preciso tratar em primeiro lugar de uma questão ainda mais elementar. Como é que sabemos que as memórias, as características e as convicções existem sob a forma de energia?

Não sei se foi cientificamente provado ou simplesmente aceito pela comunidade científica, mas pense: de que outra forma poderia ser? Eis o que sabemos ao certo: qualquer coisa composta por átomos e moléculas ocupa espaço e, por consequência, pode ser observada. Se as memórias, as características e as convicções existissem sob alguma forma física, deveríamos poder observá-las. Até onde eu sei, estas observações não foram feitas. A comunidade científica dissecou o tecido cerebral (tanto vivo como morto), o analisou ao nível do átomo individual, mapeou várias regiões do cérebro e suas funções, mas ninguém até agora observou uma memória, uma característica ou uma convicção na sua forma natural. Com na sua forma natural quero dizer que, embora um cientista possa observar as células individuais do cérebro que contêm certas memórias, ele não consegue obter uma manifestação dessas memórias. Só as consegue experimentar se a pessoa a quem as memórias pertencem estiver viva e as expressar de algum modo.

Se as memórias, as características e as convicções não existirem como matéria física, então não há mesmo nenhuma forma alternativa de elas existirem a não ser sob a forma de energia. Se isto é assim, pode então esta energia assumir uma forma específica? Pode ser estruturada de um modo que reflita as forças externas que deram origem à sua existência? Certamente que sim! Há alguma coisa no ambiente que seja análoga ao fato de a energia ter forma ou uma estrutura específica? Sim! Deixe-me dar-lhe vários exemplos.

Os pensamentos são energia. Como pensamos numa língua, os nossos pensamentos são estruturados pelas limitações e regras que regem o idioma em que pensamos. Quando expressamos esses pensamentos em voz alta, criamos ondas sonoras, que são uma forma de energia. As ondas sonoras criadas pela interação das cordas vocais com a língua são estruturadas pelo conteúdo da mensagem. As microondas são energia.

Muitas chamadas telefônicas são transmitidas por micro-ondas, o que significa que a energia das micro-ondas tem que ser estruturada de alguma forma que reflita a mensagem que está a transportar. O raio laser é energia e se já viu algum espetáculo de raios laser, o que viu é pura energia assumindo uma forma que reflete os desejos criativos dos artistas.

Tudo isto são bons exemplos de como a energia pode adquirir uma aparência, forma ou estrutura. É claro que há muitos outros, mas tenho mais um exemplo para ilustrar esta questão de forma mais clara. Ao nível mais elementar, o que são os sonhos? Não estou perguntando o que significam os sonhos ou qual a sua finalidade, mas sim, quais as suas propriedades? Se partirmos do princípio de que os sonhos ocorrem dentro dos limites do nosso cérebro, então não podem ser compostos por átomos nem moléculas, porque não haveria espaço suficiente para tudo o que existe e ocorre dentro dos nossos sonhos. As experiências dos sonhos parecem ter as mesmas propriedades e dimensões do que percebemos quando estamos acordados e fazemos uso dos nossos cinco sentidos. A única forma de isto ser possível é os sonhos serem uma forma de energia estruturada, podendo esta assumir qualquer tamanho ou dimensão, não ocupando, no entanto, espaço na realidade.

Provavelmente já se deu conta, mas há aqui algo verdadeiramente profundo. Se as memórias, as características e as convicções que adquirimos em resultado do nosso ambiente externo representam aquilo que aprendemos sobre esse ambiente e o modo como funciona; e se essas memórias, características e convicções existem no nosso ambiente mental como energia; e se a energia não ocupa espaço algum, então podemos dizer que temos uma capacidade de aprendizagem ilimitada.

Vamos considerar o desenvolvimento da consciência humana e tudo aquilo que aprendemos, bem como o que o desenvolvimento das nossas necessidades individuais exige que saibamos em comparação com o que exigia há apenas 100 anos atrás. Tudo indica que temos uma capacidade de aprendizagem ilimitada. A diferença entre aquilo que sabemos agora e aquilo que podemos fazer em resultado desse conhecimento iria causar

espanto na mente de qualquer pessoa que tivesse vivido há 100 anos atrás.

Percepção e aprendizagem

Temos que ter cuidado para não confundirmos capacidade de armazenagem com capacidade de aprendizagem. Aprender e saber o que pode ser aprendido, não é determinado pela capacidade de armazenagem. Se assim fosse, o que nos impediria de saber tudo? E se soubéssemos tudo, o que nos impediria de apreender tudo acerca de todas as coisas que se manifestam num determinado momento à nossa volta? O que nos impede agora?

Estas questões são essenciais para explicar porque temos que compreender que os componentes mentais como as memórias, as características e as convicções existem como energia. Tudo o que é energia tem potencial para funcionar como uma força que se manifesta e é exatamente isso que fazem as nossas memórias, as características e as convicções. Elas funcionam como uma força interior que age sobre os nossos sentidos, expressando a sua forma e conteúdo. E, ao fazê-lo, influenciam na forma como nós percebemos a informação num determinado momento, tornando invisível muita da informação recebida do ambiente e as respectivas possibilidades de ação.

Estou dizendo que num determinado momento o ambiente gera uma enorme quantidade de informação sobre as suas propriedades e características. Alguma dessa informação está para além do alcance psicológico dos nossos sentidos. Por exemplo, os nossos olhos não conseguem ver todos os comprimentos de onda de luz, nem os nossos ouvidos conseguem ouvir todas as frequências de som que o ambiente produz, pelo que há certamente uma variedade de informação que está para além das capacidades perceptuais dos nossos sentidos.

E o resto da informação gerada pelo ambiente? Será que vemos, ouvimos, saboreamos, cheiramos ou sentimos todas as possíveis

combinações e variantes ao alcance dos nossos sentidos? Claro que não! A energia que está dentro de nós limita e bloqueia categoricamente o nosso conhecimento de muita dessa informação aplicando os mesmos mecanismos sensoriais ao meio ambiente.

Se parar um momento e pensar sobre isto, concluirá que parte do que escrevo é evidente. Por exemplo, há muitas formas de o ambiente externo se expressar que nós não percebemos, simplesmente porque ainda não ouvimos falar delas. Isto é fácil ilustrar. Lembre-se da primeira vez que olhou para um gráfico de preços e volume. O que viu? Exatamente, o que percebeu? Se você nunca tinha visto um anteriormente, tenho a certeza que, assim como todas as outras pessoas, viu um aglomerado de linhas que para você não significavam nada. Mas se for como a maioria dos traders, quando olha hoje para um gráfico de preços verá o resultado do comportamento de todos os traders que participaram num dado momento naqueles trades particulares.

De início, o gráfico representava informação indiferenciada. A informação indiferenciada normalmente cria um estado de confusão e provavelmente foi isso que sentiu quando viu pela primeira vez um gráfico desses. No entanto, gradualmente aprendeu a distinguir naquela informação, tendências, consolidações, linhas de suporte e de resistências, sinais de entrada e de saída, relações entre volume e preço, só para referir alguns. Aprendeu que cada uma destas variáveis do comportamento do mercado representava uma oportunidade para satisfazer algumas necessidades, objetivos ou desejos pessoais. Cada distinção tinha agora um sentido e algum grau relativo de significado ou importância relacionado consigo.

Agora quero que use a sua imaginação e finja que eu acabei de colocar na sua frente o primeiro gráfico de preços que viu. Haveria uma diferença entre aquilo que vê agora e aquilo que viu naquele tempo? É claro. Em vez de um aglomerado de linhas indiferenciadas, iria ver tudo o que aprendeu sobre aquelas linhas, desde aquele momento e o presente. Em outras palavras, iria ver todas as interpretações que aprendeu a fazer, bem como todas as oportunidades que essas interpretações representam.

Mas tudo o que consegue ver quando olha para o gráfico agora já existia naquele tempo e, além disso, podia ser entendido. Qual é então a diferença? A energia estruturada que está dentro de você agora (os conhecimentos que adquiriu) funciona como uma força sobre os seus olhos, que faz com que consiga distinguir a informação, fazendo interpretações. Todas as oportunidades que agora vê já estavam lá antes, mas como a energia não estava presente da primeira vez que olhou para o gráfico, tais oportunidades eram invisíveis para você. Além disso, a menos que tenha aprendido tudo o que era possível aprender, as relações possíveis de estabelecer entre as variáveis naquele gráfico que ainda não aprendeu, permanecem para você, invisíveis.

A maior parte de nós não tem ideia da medida em que estamos continuamente cercados de oportunidades invisíveis implícitas na informação a que estamos expostos. Na maioria das vezes, nunca chegamos a tomar conhecimento dessas oportunidades e, em resultado disso, elas permanecem invisíveis. A menos que tenhamos uma atitude de total abertura de espírito, não iremos perceber algo sobre o qual ainda não ouvimos falar. Para aprendermos alguma coisa temos que poder experimentá-la antes de alguma forma. Assim, estamos perante um circuito fechado que nos impede de aprender. Em todos nós existem circuitos fechados de percepção, porque decorrem naturalmente da forma como a energia mental se expressa nos nossos sentidos.

Todos nós já ouvimos a expressão: “As pessoas veem aquilo que querem ver”. Eu diria de um modo um pouco diferente: “As pessoas veem aquilo que aprenderam a ver e todo o resto é invisível até aprenderem a contrariar a energia que bloqueia a sua consciência do que está por aprender e descobrir”.

Para ilustrar esta ideia e torná-la mais clara, vou dar-lhe outro exemplo que demonstra como a energia mental pode afetar o modo como percebemos e sentimos o ambiente de tal forma que na realidade pode inverter a relação causa/efeito. Vejamos o exemplo do primeiro encontro de uma criança muito jovem com um cachorro.

Como é uma primeira experiência, o ambiente mental da criança tem o passado limpo, por assim dizer, em relação a cães. Ela não terá quaisquer

memórias e certamente quaisquer informações acerca da natureza de um cachorro. Por consequência, até o momento do seu primeiro encontro, da perspectiva da criança, os cães não existiam. É claro que, da perspectiva do ambiente, os cães existem e têm potencial para agir como uma força sobre os sentidos da criança e criar uma experiência. Ou seja, os cães, expressando a sua natureza podem agir como uma causa para produzir um efeito dentro do ambiente mental da criança.

Que tipo de efeito os cães são capazes de produzir? Bem, os cães têm uma variedade de formas de expressão. Com variedade de formas de expressão quero dizer que os cães podem comportar-se de diferentes modos em relação aos humanos. Podem ser amigáveis, carinhosos, protetores e pode ser divertido brincar com eles; ou podem ser hostis, maus e perigosos, só para mencionar alguns dos muitos comportamentos de que os cães são capazes.

Todas estas características podem ser observadas, experimentadas e aprendidas. Quando uma criança vê um cachorro pela primeira vez, não há absolutamente nada no seu ambiente mental que lhe diga com o que está lidando. Informações ambientais estranhas, desconhecidas e não classificadas podem gerar curiosidade se desejamos descobrir mais sobre o que estamos vivendo ou podem gerar um estado de confusão, que facilmente podem se transformar em medo se não conseguirmos arrumar a informação numa estrutura ou contexto compreensivo e com significado.

No nosso exemplo, o sentido de curiosidade da criança entra em ação e ela precipita-se para o cachorro para aumentar a sua experiência sensorial. Repare como as crianças são compelidas a lançarem-se para uma situação sobre a qual nada sabem. No entanto, neste exemplo, as forças ambientais próximas não reagem favoravelmente aos avanços da criança. O cachorro no qual a criança está interessada, ou é estruturalmente mau ou não está de bom humor, e acaba mordendo-a. O ataque é tão severo que o cachorro teve que ser separado à força da criança.

Este tipo de experiência infeliz não é certamente comum, mas também não é assim tão raro. Eu a escolhi por duas razões: primeiro, a maioria

das pessoas podem se identificar com esta experiência de algum modo, seja pela sua própria experiência direta ou através da experiência de alguém conhecido. Segundo, quando analisamos a dinâmica elementar desta experiência do ponto de vista da energia, vamos aprender:

- 1) Como as nossas mentes estão concebidas para pensar;
- 2) Como processam a informação;
- 3) Como estes processos afetam o que experimentamos, e
- 4) qual a nossa capacidade para reconhecer novas possibilidades.

Sei que podem parecer muitos conceitos num único exemplo, mas os princípios envolvidos aplicam-se à dinâmica relacionada a toda aprendizagem.

Como resultado de ficar traumatizada a nível físico e emocional, a criança do nosso exemplo tem agora uma memória e uma característica definida sobre o modo como os cães podem se expressar. Se a capacidade da criança se lembrar das suas experiências for normal, vai armazenar este acidente de forma que representa todos os sentidos sobre os quais a experiência teve impacto: por exemplo, o ataque pode ser armazenado sob a forma de imagens mentais baseada no que viu e sob a forma de sons mentais que representam aquilo que ouviu, etc. As memórias que representam os outros três sentidos funcionarão do mesmo modo.

No entanto, o tipo de dados sensoriais na sua memória não é tão importante quanto o tipo de energia que os dados sensoriais representam. Nós temos basicamente dois tipos de energia mental: energia com carga positiva, a que chamamos amor, confiança, felicidade, alegria, satisfação, excitação e entusiasmo, para referir algumas das formas agradáveis como nós podemos sentir; e energia com carga negativa, que representa medo, terror, insatisfação, traição, arrependimento, raiva, confusão, ansiedade, stress e frustração, representando tudo aquilo a que normalmente se chama dor emocional.

Como a primeira experiência da criança com o cachorro foi intensamente dolorosa, podemos considerar que independentemente dos sentidos que

tenham sido afetados, todas as suas memórias desta experiência terão energia negativa, dolorosa e desagradável. Mas que efeito esta energia mental com carga negativa terá na sua percepção e comportamento se e quando se deparar com outro cachorro? A resposta é tão óbvia que pode até parecer ridículo perguntar, mas as implicações relacionadas não são tão óbvias, por isso seja paciente. Claramente, no momento em que entra em contato com outro cachorro, a criança irá sentir medo.

Repare que usei a palavra outro para descrever o próximo cachorro com que terá contato. O que quero salientar é que qualquer cachorro pode fazer a criança sentir medo, não só aquele que na realidade a atacou. Não fará qualquer diferença se o próximo cachorro com que entre em contato seja o cachorro mais simpático do mundo, cuja natureza se expressa somente por brincadeira. A criança terá medo da mesma forma e, além disso, o seu medo pode rapidamente transformar-se em pânico, especialmente se o segundo cachorro (vendo uma criança e querendo brincar) tentar aproximar-se dela.

Cada um de nós num determinado momento já testemunhou uma situação em que alguém sentiu medo, quando da nossa perspectiva não havia a menor razão para isso. Embora possamos não ter dito, provavelmente pensamos para nós mesmos que esta pessoa estava sendo irracional. Se tentássemos explicar por que não havia necessidade de ter medo, provavelmente descobriríamos que as nossas palavras teriam pouco impacto, se é que teriam algum.

Podíamos facilmente pensar acerca da criança do nosso exemplo que está sendo irracional, porque é claro, do nosso ponto de vista, existem outras possibilidades para além daquela em que a sua mente se focou. Mas será o medo dela menos racional do que, digamos, o seu medo (ou hesitação) em realizar o próximo trade, quando perdeu dinheiro no seu último? Usando a mesma lógica, um trader de topo diria que o seu medo é irracional porque a oportunidade deste momento presente não tem absolutamente nada a ver com o seu último trade. Cada trade é simplesmente uma oportunidade única com um resultado incerto e estatisticamente independente de todos os outros trades. Se considerar

que não é assim, então posso perceber por que está com medo; mas posso assegurar-lhe que os seus medos são completamente infundados.

Percepção e risco

Como vimos, a percepção do risco por parte de uma pessoa pode ser percebida por outra como pensamento irracional. O risco é relativo, mas para quem o vive num dado momento, é absoluto e inquestionável. Quando a criança se deparou com o cachorro pela primeira vez, estava cheia de entusiasmo e curiosidade. De que forma a sua mente pensou e processou a informação que colocou automaticamente a criança num estado de medo da próxima vez que encontrasse um cachorro, no dia a seguir, daí a meses ou anos mais tarde? Se olharmos para o medo como um mecanismo natural que nos alerta para as condições ameaçadoras então, no seu modo de funcionar, o que fez dizer a mente à criança que devia sentir medo da próxima vez que encontrasse um cachorro? O que aconteceu com o sentido de curiosidade natural da criança? Há certamente mais para aprender sobre a natureza dos cães do que aquilo que esta experiência lhe ensinou, especialmente considerando o fato de que as nossas mentes têm uma capacidade de aprendizagem ilimitada. E porque é que seria praticamente impossível dissuadir a criança de ter medo?

O poder da associação

Por mais complexas que estas questões possam parecer à primeira vista, pode-se responder à maioria delas com bastante facilidade. Tenho a certeza de que já sabe a resposta: as nossas mentes têm uma característica estrutural inerente que nos faz associar e ligar algo que exista no ambiente externo que seja semelhante em qualidade, características, propriedades ou traços a algo que já exista no nosso ambiente mental interno sob a forma de uma memória. Em outras palavras, no exemplo

da criança com medo de cães, o segundo cachorro ou qualquer outro cachorro que ela encontre mais tarde, não tem que ser o mesmo que a atacou para que ela sinta dor emocional. Basta haver uma semelhança suficiente para que a sua mente estabeleça imediatamente uma ligação entre os dois.

Esta tendência natural para as nossas mentes estabelecerem associações é uma função mental subconsciente que ocorre automaticamente. Não é algo sobre o qual tenhamos que pensar ou tomar uma decisão. Uma função mental subconsciente é semelhante a uma função física involuntária, como um batimento cardíaco. Tal como não temos que pensar conscientemente para fazer os nossos corações baterem, não temos que pensar para relacionar experiências e o que sentimos sobre elas. Decorre simplesmente da forma natural do modo como as nossas mentes processam informação e, tal como um batimento cardíaco, é uma função que tem um efeito profundo sobre o modo como vivemos as nossas vidas.

Gostaria que tentasse visualizar o fluxo de energia bidirecional que inverte a relação causa/efeito que dificulta (se não impossibilita) que a criança perceba outras possibilidades de ação do cachorro para além da que já está na sua mente. Para o ajudar, vou decompor este processo nas suas partes mais elementares e analisar cuidadosamente o que se passa em cada um dos passos. Pode parecer um pouco abstrato, mas a compreensão deste processo é muito importante para libertar o seu potencial no sentido de se tornar um trader de sucesso consistente.

Primeiro, vamos aos fatos. Há energia estruturada externa à criança e energia estruturada no interior da criança. A energia exterior tem uma carga positiva na forma de cachorro amigável que quer se manifestar brincando. A energia interna da criança é uma memória com carga negativa sob a forma de imagens e sons mentais que representam a primeira experiência com um cachorro.

Tanto a energia interna como a externa têm potencial para se manifestarem através dos sentidos da criança e, em resultado disso, criar dois tipos de situações diferentes para ela experimentar. A energia externa tem potencial para funcionar como uma força que a criança

considere agradável: este cachorro em particular expressa características comportamentais de ser brincalhão, amigável e até amoroso. Mas recorde-se que estas são as características que a criança ainda não experimentou num cachorro, pelo que, do seu ponto de vista, não existem. Tal como no exemplo do gráfico de preços que apresentei anteriormente, a criança não conseguirá perceber aquilo que ainda não aprendeu, a menos que esteja num estado de espírito receptivo à aprendizagem.

A energia interna também tem potencial e está só à espera, por assim dizer, para se manifestar. Mas funcionará sobre os olhos e os ouvidos da criança de uma forma que a faz sentir-se ameaçada. Isto, por sua vez, irá criar uma experiência de dor emocional, medo e talvez mesmo terror.

Apresentado desta forma, pode parecer que a criança pode escolher entre experimentar diversão ou experimentar medo, mas não é esse o caso. Destas duas hipóteses, irá sem dúvida experimentar dor emocional e medo, em vez de diversão. Isto é verdade por diversas razões.

Primeiro, como já indiquei, as nossas mentes estão programadas para associarem e ligarem automática e instantaneamente informações que tenham características, propriedades e traços semelhantes. O que está no exterior da criança em forma de um cachorro tem um aspeto e emite sons parecidos com o que está na sua mente. No entanto, o grau de semelhança necessário para que a sua mente ligue os dois é uma variável desconhecida, significando que desconheço o mecanismo mental que determina qual o grau de semelhança que é necessário para que as nossas mentes associem e liguem dois ou mais conjuntos de informação. Como as mentes de todas as pessoas funcionam de modo similar, eu iria considerar que há uma amplitude de tolerância para a semelhança ou para a diferença, e cada um de nós tem uma capacidade única em alguma parte dentro dessa amplitude.

Eis o que sabemos: quando o próximo cachorro comunicar com os olhos ou os ouvidos da criança, se houver uma semelhança suficiente entre o seu aspeto ou os sons que emite e o cachorro que está integrado na sua memória, então a sua mente irá automaticamente relacionar os dois. Esta ligação, por sua vez, fará com que a energia com carga negativa na sua

memória seja liberada por todo o seu corpo, fazendo com que seja dominada por um sentimento muito desconfortável de mau presságio ou medo. O grau de desconforto ou dor emocional que a criança experimenta será equivalente ao grau de trauma que sofreu em resultado do seu primeiro encontro com um cachorro.

O que acontece em seguida é aquilo a que os psicólogos chamam de ‘projeção’. Vou me referir a isto simplesmente como uma outra associação instantânea que faz com que a realidade da situação do ponto de vista da criança pareça ser uma verdade absoluta e inquestionável. O corpo da criança está agora cheio de energia com carga negativa. Ao mesmo tempo, está em contato sensitivo com o cachorro. Em seguida, a sua mente associa a informação sensitiva que chega através dos seus olhos ou ouvidos com a energia da dor emocional que sente dentro de si mesmo, o que faz parecer que a origem do seu medo é o cachorro que está vendo ou ouvindo naquele momento.

Os psicólogos chamam a esta dinâmica de ‘projeção’ porque, num certo sentido, a criança está projetando no cachorro a dor emocional que sente nesse momento. Aquela energia dolorosa é depois refletida novamente para si, pelo que percebe um cachorro agressivo e perigoso. Este processo torna o segundo cachorro idêntico em caráter, propriedades e traços ao primeiro que está no seu banco de memórias, muito embora a informação que o segundo cachorro gera sobre o seu comportamento não seja idêntica, nem sequer semelhante ao comportamento do cachorro que na realidade atacou a criança.

Como os dois cães, o que está na mente da criança e o que está fora, provocam exatamente o mesmo, é extremamente improvável que a criança consiga distinguir no comportamento do segundo cachorro algo que lhe sugira que este é de alguma forma diferente do que está na sua mente. Assim, em vez de olhar para este novo encontro como uma oportunidade para experimentar algo de novo sobre a natureza dos cães, ela percebe um cachorro agressivo e perigoso.

De fato, neste processo, o que poderia indicar à criança que a sua experiência com o cachorro não é a verdade absoluta e inquestionável?

Certamente a dor emocional e o medo que experimentou, são a sua verdade absoluta.

E da nossa perspectiva? Não. No entanto, do ponto de vista da criança, como poderiam ser outra coisa senão a verdade absoluta? Que alternativas teve? Primeiro, não pôde vislumbrar alternativas sobre as quais nada aprendeu. E é extremamente difícil aprender algo novo se estivermos com medo, porque, como já sabemos, o medo é uma forma de energia muito debilitadora. O medo faz a gente retroceder, ficar na defensiva, fugir e estreita a nossa atenção (tudo isto dificulta muito, se é que não impossibilita, abrir a nossa mente para aprender).

Segundo, como já indiquei, do ponto de vista da criança, o cachorro é a origem da sua dor emocional e, num certo sentido, isto é verdade. O segundo cachorro a fez se ligar à dor emocional que já existia na sua mente, mas não foi a sua verdadeira origem. Este era um cachorro que tinha uma carga positiva que foi ligado à energia da criança com carga negativa através de um processo mental automático e involuntário, que funciona a velocidades muito rápidas (um processo instantâneo do qual não temos consciência). Assim, para a criança, porque não haveria de ter medo se o que percebe sobre o cachorro é a verdade absoluta?

Assim, não faz a mínima diferença o modo como o cachorro se comporte ou o que alguém possa dizer em sua defesa, porque a criança irá sempre interpretar a informação que o cachorro gera de si mesmo de um ponto de vista negativo. A criança não tem a mais leve noção de que a sua experiência de dor emocional, medo e terror é totalmente autogerada.

Ora, se é possível a criança autogerar a sua própria dor emocional e medo e, ao mesmo tempo, estar firmemente convencida de que a sua experiência negativa vem do ambiente, será também possível os traders autogerarem as suas experiências de medo e dor emocional quando interagem com sinais do mercado e estarem perfeitamente convencidos de que são completamente justificados pelas circunstâncias? A dinâmica psicológica básica funciona exatamente da mesma maneira.

Um dos objetivos básicos como trader é detectar as oportunidades disponíveis, não as ameaças. Para aprender a concentrar-se nas

oportunidades, tem que saber e compreender muito claramente a origem da ameaça. Não o mercado. O mercado gera sinais neutros sobre o seu potencial para se mover. Ao mesmo tempo, oferece a você (observador) um fluxo interminável de oportunidades para agir. Se o que percebe num dado momento lhe faz sentir medo, coloque esta questão a si mesmo: “Será a informação estruturalmente ameaçadora ou estou experimentando o efeito do meu próprio estado de espírito refletido de novo em mim (como no exemplo acima)?”

Sei que esta é uma ideia difícil, por isso vou dar outro exemplo para ilustrar. Imaginemos um cenário em que perdeu dinheiro nos seus dois ou três últimos trades. Está observando o mercado, e as suas variáveis indicam que existe uma oportunidade. Em vez de executar imediatamente o trade, você hesita. O trade parece arriscado, tão arriscado, de fato, que questiona se existe realmente um sinal para entrar. Em resultado disso, reúne informação para fundamentar por que é que este trade provavelmente não irá funcionar. Esta é informação que normalmente não utiliza ou à qual nunca iria prestar atenção; provavelmente, nem é informação que faça parte da sua metodologia de trading.

Entretanto, o mercado se movimenta. Infelizmente, está se afastando do seu ponto de entrada original, o ponto em que teria entrado se não tivesse hesitado. Agora está em conflito, porque ainda quer entrar; a consciência de deixar passar um trade ganhador é difícil. Ao mesmo tempo, à medida que o mercado se afasta do seu ponto de entrada, aumenta o risco de entrar. A luta dentro da sua mente se intensifica. Você não quer perder uma oportunidade, mas também não quer hesitar. No final, você não faz nada, porque o conflito o paralisou. Você justifica o seu estado de imobilização dizendo a si mesmo que é muito arriscado entrar precipitadamente, enquanto agonizava ao ver os tics que conduziam o mercado na direção do que para você teria sido um bom trade.

Se este cenário lhe parece familiar, quero que se pergunte, no momento em que hesitou: Estava lendo os sinais do mercado ou estava refém dos seus pensamentos que, por sua vez, estavam sendo refletidos de volta para você, numa espécie de ricochete? O mercado lhe deu um sinal. Mas

não percebeu esse sinal objetiva ou positivamente. Não o viu como uma oportunidade de ganhar dinheiro, mas era exatamente isso o que o mercado estava lhe dizendo.

Pense agora nesta hipótese: mudamos para um cenário alternativo em que ganhou dinheiro nos seus dois ou três últimos trades em vez de perder. Teria interpretado os sinais do mercado da mesma maneira? Teria percebido mais facilmente como uma oportunidade para ganhar, do que fez no primeiro cenário? Se tivesse acabado de sair de três trades ganhadores, teria hesitado em realizar aquele trade? É muito improvável! De fato, se for como a maioria dos traders, provavelmente até estaria aumentando sua exposição mais do que o normal.

Em ambas as situações, o mercado gerou o mesmo sinal. Mas o seu estado de espírito era negativo e baseado no medo do primeiro cenário e isso fez com que se focasse na possibilidade de fracasso o que por sua vez o fez hesitar. No segundo cenário, não percebeu qualquer risco. Pode mesmo ter pensado que o mercado estava tornando um sonho em realidade. Isso, por sua vez, poderia facilitar ou implicar um compromisso financeiro excessivo.

Se conseguir aceitar o fato de que o mercado não gera sinais com carga positiva ou negativa enquanto característica inerente à forma como se manifesta, então a única forma de a informação assumir carga positiva ou negativa é dentro sua mente e depende da forma como a informação é processada. Em outras palavras, o mercado não faz com que o trader se foque no fracasso ou no sucesso, na infelicidade ou no prazer. O que faz a informação assumir uma qualidade positiva ou negativa é o mesmo processo mental subconsciente que faz com que a criança olhe para o segundo cachorro como agressivo e perigoso, quando tudo o que o cachorro está oferecendo é brincadeira e amizade.

As nossas mentes associam constantemente a informação que nos chega do exterior com aquilo que já sabemos, fazendo com que pareça que as circunstâncias externas e a nossa memória, características ou convicções a que estas circunstâncias estão associadas sejam exatamente as mesmas. Em resultado disso, no primeiro cenário, com os dois ou três trades perdedores anteriores, o sinal de oportunidade que o mercado lhe

transmitiu pareceu-lhe excessivamente arriscado. A sua mente associou o momento presente automática e inconscientemente com as suas experiências de trading mais recentes. Esta associação causa-lhe medo de perder, criando um estado de espírito temeroso e fazendo com que perceba a informação que recebe naquele momento de um ponto de vista negativo. Parece que o mercado está emitindo um sinal ameaçador pelo que, claro, a sua hesitação se justifica.

No segundo cenário, o mesmo processo faz com que perceba a situação de um ponto de vista excessivamente positivo porque teve três trades ganhadores seguidos. A associação entre o momento presente e o júbilo dos últimos três trades cria um estado de espírito eufórico, fazendo com que pareça que o mercado está lhe oferecendo uma oportunidade sem risco. É claro que isto explica a tentação de se comprometer em excesso.

No capítulo 1, referi que muitos dos padrões mentais que fazem com que os traders percam dinheiro e cometam erros são tão evidentes e estão tão profundamente enraizados que dificilmente perceberíamos que a razão pela qual não somos consistentemente bem sucedidos é a forma como pensamos. Compreender, ganhar consciência, estar alerta e aprender como contornar a propensão natural da mente para fazer associações é um grande passo para conseguir essa consistência.

Desenvolver e manter um estado mental que interprete o fluxo de oportunidades do mercado como ausente de risco de excesso confiança, irá exigir o controle consciente do processo de associação mental.

Capítulo 6

A perspectiva do mercado

De um modo geral, a percepção do risco por parte de um trader depende do resultado dos seus dois ou três trades mais recentes, embora os traders mais experientes não sofram o efeito (deprimente ou eufórico) dos seus resultados mais recentes. Assim, a sua percepção do risco de uma situação qualquer de trading não é afetada por esta variável pessoal e psicológica. Há aqui uma distância psicológica enorme que pode levá-lo a acreditar que os melhores traders têm qualidades estruturais nas suas mentes que contribuem para esta distância, mas posso assegurar-lhe que isso não é verdade.

Todos os traders com quem trabalhei ao longo dos últimos 18 anos tiveram que aprender a treinar a sua mente para se focarem no fluxo de oportunidades do momento presente. Este é um problema universal e tem a ver com a forma como as nossas mentes estão programadas e com a nossa educação (significando que este problema é geral). Há outros fatores que se relacionam com a autoestima que também podem funcionar como obstáculo ao nosso sucesso consistente, mas o que vamos agora discutir é o elemento mais importante e elementar do seu sucesso como trader.

O princípio da incerteza

Se existe alguma espécie de segredo sobre a natureza do trading, aqui está: para ser verdadeiramente hábil, um trader tem que:

- 1) Negociar sem medo ou com excesso de confiança;
- 2) Perceber o que o mercado está oferecendo, da sua perspectiva;
- 3) Manter-se totalmente focado no fluxo de oportunidades do momento presente e,
- 4) entrar espontaneamente num estado mental que lhe transmita a convicção inabalável de obter um resultado incerto embora com vantagem para você.

Os melhores traders evoluíram até ao ponto em que acreditam, indubitavelmente, e sem conflito, que tudo pode acontecer. Eles não desconfiam apenas que tudo pode acontecer ou falam dessa ideia sem convicção. A sua convicção na incerteza é tão poderosa que na realidade impede as suas mentes de associarem a situação e as circunstâncias do momento presente com os resultados dos seus trades mais recentes.

Ao impedirem esta associação, conseguem manter as suas mentes livres de expectativas irrealistas ou rígidas sobre o modo como o mercado irá se comportar. Em vez de gerar o tipo de expectativas irrealistas que resultam na maior parte das vezes em dor emocional e financeira, aprenderam a ficar receptivos aproveitando todas as oportunidades que o mercado lhes oferece num determinado momento.

Ficar receptivo é um estado em que aceitamos que os sinais que recebemos representam apenas uma parte da realidade. As nossas mentes não percebem automaticamente todas as oportunidades que se apresentam num dado momento. (A explicação da criança e do cachorro do capítulo 5 é um exemplo perfeito do modo como as nossas versões pessoais da verdade se refletem novamente em nós).

Esta situação está sempre acontecendo no trading. Não conseguimos perceber a hipótese de o mercado se mover numa direção oposta à nossa posição se, por exemplo, estivermos operando com base no medo de estarmos errados. O medo de admitir que estamos errados faz com que atribuamos uma importância excessiva à informação que nos diz que estamos certos.

Isto acontece mesmo havendo mais sinais que indicam que o mercado definiu de fato uma tendência na direção oposta à nossa posição. Um mercado tendente é uma característica de comportamento do mercado, mas esta distinção pode facilmente tornar-se invisível se estivermos a operar com base no medo. A tendência e a oportunidade para abrir uma posição na direção certa só se tornam evidentes depois de sairmos da posição.

Além disso, há oportunidades que são invisíveis para nós porque não aprendemos a distingui-las. Lembre-se da nossa discussão no capítulo 5

sobre o primeiro gráfico de preços para a qual olhou. Aquilo que ainda não aprendemos é para nós invisível e permanece invisível até as nossas mentes estarem abertas a um intercâmbio de energia.

Esta receptividade para receber os sinais do mercado, tem em consideração o conhecido e o desconhecido: por exemplo, construímos uma estrutura mental que nos permite reconhecer um conjunto de variáveis no comportamento do mercado que nos transmitem sinais de compra ou de venda. Esta é uma vantagem que temos e algo que conhecemos. No entanto, o que não sabemos é exatamente como é que o padrão que as nossas variáveis identificaram vão se desenvolver.

Esta vantagem coloca as possibilidades de sucesso a nosso favor; mas, ao mesmo tempo, nos leva a aceitar que não sabemos o resultado de uma posição qualquer em particular. Ao nos tornarmos receptivos, a gente se predispõe conscientemente a descobrir o que irá acontecer a seguir, em vez de estarmos enclausurados no processo mental que faz com que pensemos que já sabemos. Adotar este ponto de vista deixa a nossa mente livre da resistência interna que nos impede de perceber as oportunidades que o mercado disponibiliza. A mente fica aberta para um intercâmbio de energia. Não só aprendemos algo sobre o mercado que antes não sabíamos, como também criamos as condições mais propícias para entrarmos no estado mental adequado.

A essência desse estado mental adequado é a mente e o mercado estarem em sincronia. Em resultado disso, sentimos o que o mercado está prestes a fazer como se não houvesse separação entre nós e a consciência coletiva de todos os outros traders. Esta é uma zona mental onde fazemos mais do que ler a mente coletiva; ficamos em perfeita harmonia com ela.

Se isto lhe parece um pouco estranho, pergunte-se como é que um bando de pássaros ou um cardume de peixes muda de direção ao mesmo tempo. Tem que haver uma forma de eles estarem ligados uns aos outros. Se for possível as pessoas ligarem-se da mesma maneira, então haverá horas em que a informação daqueles a quem estamos ligados irá fluir até à nossa consciência. Os traders que já conseguiram chegar à consciência coletiva do mercado conseguem antecipar uma mudança de direção tal como um pássaro num bando ou um peixe num cardume, em que mudam

de direção no exato momento em que todos os também mudam. No entanto, criar as condições mentais propícias para experimentar este sincronismo aparentemente mágico entre o trader e o mercado não é tarefa fácil. Há dois obstáculos mentais a ultrapassar. O primeiro é o ponto central deste capítulo: aprender a manter a sua mente focada no fluxo de oportunidades do momento presente. Para experimentar o sincronismo, a sua mente tem que estar aberta à verdade do mercado, isto é, do ponto de vista do mercado.

O segundo obstáculo tem a ver com a divisão do trabalho entre as duas metades do nosso cérebro. O lado esquerdo é especializado no pensamento racional; o conhecimento que adquirimos. O lado direito é especializado no pensamento criativo; é capaz de gerar uma inspiração, uma intuição, um pressentimento ou uma sensação que normalmente não pode ser explicada a um nível racional. Não pode ser explicada porque se a informação for realmente de natureza criativa, então é algo que não iríamos saber a um nível racional. Por definição, a criatividade dá origem a algo que previamente não existia. Há um conflito estrutural entre estes dois modos de pensamento, conflito no qual a parte racional e lógica quase sempre ganha, a menos que demos passos específicos para treinar a nossa mente a aceitar a informação criativa e a confiar nela. Sem esse treino iremos considerar muito difícil agir com base nos nossos pressentimentos, impulsos intuitivos, inspirações ou sensações de saber.

Agir de forma adequada sobre algo requer convicção e clareza de intenções, o que mantém as nossas mentes e sentidos focados no objetivo. Se a origem das nossas ações for de natureza criativa e a parte racional da nossa mente não tiver sido devidamente treinada para confiar nela, em algum momento, o nosso lado racional irá inundar a nossa consciência com pensamentos contraditórios e bloqueadores. É claro que todos estes pensamentos serão legítimos e razoáveis por natureza, porque virão daquilo que já conhecemos a um nível racional, mas terão o efeito de nos afastar do estado mental adequado. Há poucas coisas na vida mais frustrantes do que reconhecer as possibilidades patentes num pressentimento, intuição ou numa ideia inspirada e não aproveitar esse potencial porque nos convencemos para não o fazer.

Compreendo que tudo isto seja muito abstrato para implementar numa base prática. Por isso, vou explicar, passo a passo, o que significa estar completamente focado no fluxo de oportunidades do momento presente. O meu objetivo é que quando tiver lido este capítulo e o capítulo 7, compreenda claramente por que o seu sucesso como trader não pode ser alcançado até que tenha desenvolvido uma convicção absoluta e inabalável na incerteza.

O primeiro passo para fazer com que a sua mente e o mercado estejam em perfeita sincronia é compreender e aceitar completamente as realidades psicológicas do trading. É neste passo que começa a maioria das frustrações, desilusões e mistérios associados ao trading. Muito poucas pessoas que decidem fazer trading jamais reservam algum tempo ou despendem esforços para pensarem sobre o que significa ser um trader. A maioria das pessoas que entram no trading pensam que ser um trader é sinónimo de ser um bom analista de mercado.

Como referi, isto não pode estar mais longe da verdade. Uma boa análise de mercado pode certamente contribuir para o sucesso ao desempenhar um papel de apoio, mas não merece a atenção e a importância que a maioria dos traders erradamente lhe atribui. Por trás dos padrões comportamentais do mercado nos quais é tão fácil fixarmos, existem algumas características psicológicas muito próprias. É a natureza destas características psicológicas que determina como alguém precisa ser para operar eficazmente no ambiente de mercado.

Operar eficazmente num ambiente que tem características diferentes daquilo a que estamos habituados exige que façamos alguns ajustes ou mudanças na forma como normalmente pensamos. Por exemplo, se estiver prestes a viajar para um destino exótico com certos objetivos ou metas para atingir, a primeira coisa que faz será familiarizar-se com as tradições e os costumes locais. Ao fazê-lo, aprende as formas e as áreas em que terá que se adaptar para se integrar com sucesso naquele ambiente.

Os traders ignoram frequentemente o fato de poderem ter que se adaptar para se tornarem traders de sucesso. Há duas razões para isto. A primeira é que não é necessária qualquer aptidão para abrir uma posição

ganhadora. Para a maioria dos traders normalmente são precisos anos de sofrimento para conseguirem perceber ou finalmente admitir para si mesmos que para ganhar de forma consistente é preciso mais do que a capacidade de escolher um trade ganhador ocasional.

A segunda razão é que não é preciso deslocar-se para fazer trading. Tudo o que precisa é ter acesso à internet. Nem sequer precisamos de nos levantar da cama de manhã. Mesmo os traders das salas de mercados podem exercer ou interagir com o mercado a partir dos seus ambientes pessoais. Desta forma, aparentemente, o trading não exige qualquer tipo de adaptação na forma de pensar.

Até certa medida, já conheceu muitas das características psicológicas acerca da natureza do trading. Mas ter conhecimento ou compreender um princípio, ponto de vista ou ideia não é necessariamente a mesma coisa que aceitar ou convencer-se deles. Quando algo é aceito, deixa de estar em conflito com o nosso ambiente mental. Quando acreditamos em alguma coisa, agimos na convicção de que algo está naturalmente associado a quem somos, sem resistir ou fazer esforço adicional. Ao existir um conflito no nosso ambiente mental, existe em igual medida uma falta de aceitação.

Por consequência, não é difícil compreender porque é que tão poucas pessoas têm sucesso como traders. As pessoas simplesmente não fazem o trabalho mental necessário para pacificar os muitos conflitos que existem entre aquilo que já aprenderam e o que acreditam e o modo como esses conhecimentos contradizem e funcionam como resistência à implementação dos vários princípios necessários para o sucesso de um trader. Entrar num estado mental sem restrições que seja ideal para o trading e tirar proveito daí, requer que esses conflitos estejam completamente resolvidos.

A característica mais elementar do mercado: Capacidade de se comportar numa combinação quase infinita de formas

O mercado pode fazer praticamente tudo em qualquer momento. Isto parece óbvio, especialmente para alguém que tenha conhecido um mercado com grande volatilidade num dado momento. O problema é que todos nós temos tendência para tomar esta característica como um dado adquirido, e daí cometermos repetidamente os erros de trading mais básicos. O fato é que se os traders realmente acreditassem que tudo podia acontecer em qualquer momento, haveria consideravelmente menos perdedores e mais ganhadores consistentes.

Como é que sabemos que praticamente tudo pode acontecer? É fácil. Tudo o que temos que fazer é dissecar o mercado nas suas componentes mais básicas e perceber como estas operam. A componente mais básica de qualquer mercado são os seus traders. Os traders individuais funcionam como uma força que pressiona os preços, fazendo-os movimentarem-se para cima ou para baixo, mediante as suas ofertas.

Porque é que os traders fazem um preço subir, se oferecerem montantes mais altos, ou descer se oferecem montantes mais baixos? Para responder a esta questão temos que estabelecer as razões por que as pessoas fazem trading. Há muitas razões e objetivos por trás da motivação para fazer trading num determinado momento. No entanto, para efeitos desta explicação, não temos que conhecer todas as razões fundamentais que impelem um trader individual a agir porque em última análise todas irão reduzir-se a uma razão elementar: ganhar dinheiro. Sabemos isto porque só há duas coisas que um trader pode fazer (comprar e vender) e só há dois resultados possíveis para cada trade (ganhar ou perder).

Por consequência, podemos afirmar que independentemente das razões por que alguém faz trading, a principal é que todos estão à procura do mesmo resultado: ganhos. E só há duas formas de criar esses ganhos: comprando na baixa e vendendo na alta ou vendendo na alta e comprando na baixa. Se partirmos do princípio de que todas as pessoas querem ganhar dinheiro, só há uma razão para qualquer trader fazer um preço aumentar oferecendo um preço mais alto: porque acredita que consegue vender o ativo que está comprando a um preço mais alto no futuro. O mesmo é verdade para o trader que está disposto a vender um ativo a um preço inferior à última cotação e oferece um preço abaixo do mercado garantindo a venda. Ele faz isso porque acredita que pode voltar a comprar num momento futuro a um preço ainda mais baixo.

Se olharmos para o comportamento do mercado como dependente do movimento dos preços e se o movimento dos preços depender dos traders e das suas ofertas, então podemos dizer que todos os movimentos de preços (comportamento do mercado) estão associados às expectativas que os traders têm em relação ao futuro. Para ser mais específico, todos os movimentos de preços dependem daquilo que os traders individualmente acreditam sobre o que está caro e o que está barato num dado momento.

A dinâmica relacionada ao comportamento do mercado é bastante simples. Só existem três forças principais em qualquer mercado: os traders que acreditam que o preço está baixo, os traders que acreditam que o preço está alto e os traders que estão observando à espera de decidirem se o preço está alto ou baixo. Tecnicamente, o terceiro grupo constitui uma força potencial. As razões que sustentam a convicção de um trader de que algo está caro ou barato são normalmente irrelevantes, porque a maioria das pessoas que fazem trading age de uma maneira indisciplinada, desorganizada, fortuita e aleatória. Assim, as suas razões não contribuem em nada para alguém ter um melhor entendimento sobre o que se está a passar num dado momento.

Mas compreender o que se passa não é difícil, se você se lembrar de que todos os movimentos de preços, ou a falta deles, decorrem do equilíbrio ou desequilíbrio entre duas forças principais: os compradores e os

vendedores. Se houver equilíbrio entre os dois grupos, os preços irão estagnar, pois cada lado irá absorver a força das ações do outro lado. Se houver um desequilíbrio, os preços irão movimentar-se na direção da força maior, ou dos traders que tiverem convicções mais fortes quanto à direção que o preço vai tomar.

Gostaria agora que pensasse se tem alguma coisa que pode impedir que tudo possa acontecer num dado momento no mercado, a não ser os limites impostos pelos próprios supervisores. Não há nada que impeça o preço de uma ação subir ou descer tanto quanto a vontade de um qualquer trader no mundo, agindo ele, claro, nesse sentido. Assim, a amplitude do comportamento do mercado só é limitada pelas convicções mais extremas, para cima ou para baixo, de qualquer interveniente no mercado. Penso que as implicações são evidentes: é possível haver uma ampla diversidade de movimentos no mercado, num determinando momento, tornando praticamente tudo possível.

Quando olhamos para o mercado deste ponto de vista, entendemos porque é que um trader que expressa a sua convicção sobre o futuro, se torna uma variável de mercado. A um nível individual, isto significa que só é preciso outro trader, em qualquer lugar do mundo, para contrariar o efeito positivo ou negativo da sua posição. Dito de outra maneira, só é preciso um trader para anular o que outro trader acreditava estar caro ou barato. É só isso, só um!

Eis um exemplo: há alguns anos, um trader me pediu ajuda. Era um excelente analista de mercado; de fato, um dos melhores que conheci. Mas após alguns anos de maus resultados em que perdeu todo o seu dinheiro e o de outras pessoas, estava finalmente prestes a admitir que, como trader, deixava muito a desejar. Depois de falar um pouco com ele, detectei que alguns obstáculos psicológicos graves o impediam de ter sucesso. Um dos obstáculos mais preocupantes era que ele achava que sabia tudo mostrando-se extremamente arrogante, o que o impossibilitava de atingir o grau de flexibilidade mental exigido para fazer trading eficazmente. Não importa o quão bom analista era. Quando ele veio até mim, estava tão desesperado por dinheiro e ajuda que estava disposto a tudo.

A primeira sugestão que lhe dei foi que arranjasse um emprego em vez de procurar outro investidor para o financiar, o que acabaria por se tornar outra tentativa fracassada de fazer trading. Poderia assim receber um rendimento regular enquanto superava os seus problemas ao mesmo tempo que prestava um bom serviço a alguém. Ele seguiu o meu conselho e encontrou rapidamente emprego como analista técnico numa importante sociedade de corretagem.

O seu presidente era um trader com quase 40 anos de experiência nas pits, onde negociava cereais. Não sabia muito de análise técnica, porque nunca precisou dela para fazer dinheiro na bolsa. Já não operava porque considerava a transição do trading para uma tela algo difícil e, de certo modo, misteriosa. Assim, pediu à estrela da análise técnica recentemente contratada, para se sentar ao seu lado durante uma sessão de bolsa e para lhe ensinar trading técnico. O novo funcionário tinha assim a oportunidade de exhibir as suas capacidades a um trader experiente e de sucesso.

Um dia, o analista analisava num gráfico as linhas de tendência e tinha projetado grandes pontos de suporte e resistência. O mercado estava negociando entre estes dois pontos. Ao explicar ao seu presidente o significado destes pontos, o analista afirmou nuns termos bastante enfáticos, quase absolutos, que se a cotação subir até à resistência, irá parar e inverter; e se descer até o suporte, irá igualmente parar e inverter. Depois explicou que se a cotação descesse até ao nível de preços que projetara como suporte, então, segundo os seus cálculos, esse seria o mínimo do dia.

Enquanto permaneciam assistindo à evolução do mercado, as cotações começaram a desenhar uma tendência de descida lenta para o preço que o analista disse que seria o suporte, ou o mínimo do dia. Quando finalmente lá chegou, o presidente olhou para o analista e disse: «É aqui que a cotação deve parar de descer e começar a subir, certo?». O analista respondeu: «Com certeza! Este é o mínimo do dia». «Isso é conversa!», replicou o presidente. «Olha aqui». Pegou no telefone, ligou para um dos funcionários e disse: «Vendam dois milhões de alqueires». Passados 30 segundos, o mercado da soja desceu dez centavos por alqueire. O

presidente virou-se e olhou para a expressão de choque no rosto do analista. Calmamente, perguntou: «Então, onde é que disse que o mercado iria parar? Se eu consigo fazer isto, qualquer pessoa consegue».

O ponto fundamental é que da nossa perspectiva individual enquanto observadores do mercado, tudo pode acontecer e basta um único trader para o fazer. Esta é a realidade dura e fria do trading que só os melhores traders interiorizam e aceitam sem qualquer conflito interno. Como é que sei isto? Porque só os melhores traders predefinem sustentadamente os seus riscos antes de abrirem uma posição. Só os melhores traders limitam as suas perdas sem reserva ou hesitação quando o mercado lhes diz que o trade não está funcionando. E só os melhores traders têm um regime organizado e sistemático de gestão do dinheiro para encaixar ganhos quando o mercado segue a seu favor.

Não predefinir o risco, não limitar as perdas ou não encaixar ganhos são três dos erros de trading mais comuns, que normalmente saem caros. Só os melhores traders eliminaram estes erros do seu trading. Em algum ponto das suas carreiras, aprenderam a acreditar indubitavelmente que tudo pode acontecer e a ter sempre em conta o inesperado.

Lembre-se que só há duas forças que fazem os preços de um ativo moverem-se: os traders que acreditam que esse ativo vai valorizar e os traders que acreditam que esse ativo vai desvalorizar. Num dado momento, vamos descobrir quem tem a convicção mais forte, ao comparar o mercado nesse momento com um momento anterior. Se houver um padrão reconhecível, esse padrão pode repetir-se, nos dando um sinal da direção para onde se dirige o mercado. Isto é algo que sabemos.

Mas também há muito que não sabemos e que nunca iremos saber a menos que tenhamos aprendido a ler mentes. Por exemplo, sabemos quantos traders estão apenas observando ou prestes a entrar? Sabemos quantos deles querem comprar e quantos querem vender ou quantas ações querem comprar ou vender? Então, e os que já abriram as suas posições ao longo do dia? Quantos deles vão mudar de opinião e fechá-las? Quanto tempo ficarão fora do mercado? E quando regressarem ao mercado, qual será o sentido das suas posições?

Estas são variáveis constantes, intermináveis, desconhecidas, escondidas, que estão permanentemente presentes em todos os mercados, sempre! Os melhores traders não se escondem destas variáveis fingindo que não existem nem tentam analisá-las intelectualmente ou arranjar uma explicação racional através da análise técnica. Muito pelo contrário, os melhores traders contam com estas variáveis, incluindo-as como elementos essenciais no seu processo de tomada de decisão. Para o trader comum, apenas o oposto é verdade. Está no trading com a perspectiva de que o que não consegue ver, ouvir ou sentir não existe. Que outra explicação poderia justificar o seu comportamento? Se acreditasse mesmo na existência de todas estas variáveis escondidas com potencial para pressionarem os preços num dado sentido, então também teria de acreditar que cada posição tem um resultado incerto. E se cada posição tem de fato um resultado incerto, então como é que poderia justificar ou convencer a si mesmo a não predefinir o seu risco, a não reduzir as suas perdas ou não ter uma forma sistemática de encaixar ganhos? Dadas as circunstâncias, não aderir a estes três princípios fundamentais é o equivalente a cometer suicídio financeiro e emocional.

Como a maioria dos traders não adere a estes princípios, devemos considerar que a sua principal motivação para fazer trading é destruir a si mesmo? É certamente possível, mas penso que a porcentagem de traders que querem de forma consciente livrar-se do seu dinheiro ou magoar a si mesmos é extremamente reduzida. Então, se o suicídio financeiro não é a razão predominante, o que pode impedir alguém de fazer algo que faz todo o sentido? A resposta é muito simples: o trader comum não predefine o seu risco, não reduz as suas perdas e nem realiza ganhos sistematicamente, porque o trader comum não acredita que tal seja necessário. A única razão por que acredita que não é necessário é que acha que já sabe o que vai acontecer a seguir, com base naquilo que observa estar acontecendo agora. Se já sabe, então não há realmente qualquer razão para aderir a estes princípios. Acreditar, partir do princípio ou pensar que sabe será a causa de praticamente todos os erros de trading que pode cometer (com exceção daqueles que são o resultado de não acreditar que merece o dinheiro).

As nossas convicções quanto ao que é verdadeiro e real são forças internas muito poderosas. Controlam todos os aspetos da forma como interagimos com os mercados, desde as nossas percepções, interpretações, decisões, ações, expectativas e pressentimentos sobre os resultados. É extremamente difícil agir no sentido oposto daquilo que acreditamos. Em alguns casos, pode mesmo ser impossível.

O trader comum não compreende que precisa de um mecanismo interno, sob a forma de convicções poderosas, que o obriguem a perceber o mercado em toda a sua dimensão com grandes graus de lucidez e o obriguem a agir adequadamente, dadas as condições psicológicas e a natureza do movimento dos preços. A convicção mais eficaz e funcional que pode adquirir quanto ao trading é que tudo pode acontecer. Para além do fato de ser a verdade, irá funcionar como um fundamento sólido para a construção de todas as outras convicções e atitudes que precisa para ser um trader bem sucedido.

Sem essa convicção, a sua mente irá automaticamente fazê-lo hesitar, bloquear ou arranjar uma explicação racional para qualquer sinal que indique que o mercado vai evoluir no sentido contrário ao que pretende. Pelo contrário, se acreditar que tudo é possível, então não há nada para a sua mente rejeitar. Como tudo inclui tudo mesmo, a sua convicção irá funcionar como uma força que expande a sua percepção do mercado e vai permitir-lhe perceber-se dos sinais que podem ter estado invisíveis para ele em outras circunstâncias. No fundo, ficará receptivo, (abrindo a sua mente) para perceber mais possibilidades existentes no mercado.

Mais importante, ao criar a convicção de que tudo pode acontecer, estará treinando a sua mente para pensar em termos de probabilidades. Este é, de longe, o princípio mais importante e o mais difícil de apreender e integrar nos sistemas mentais.

C a p í t u l o 7

A essência do trader:
pensar em termos de
probabilidades

O que significa exatamente pensar em termos de probabilidades e porque isso é tão importante para o sucesso consistente de um trader? Se reparar bem na última frase, verificará que eu fiz os ganhos consistentes depender de probabilidades. Parece uma contradição: como é que alguém pode obter resultados consistentes de um acontecimento com um desfecho incerto? Para responder a esta questão, tudo o que temos que fazer é olhar para a indústria do jogo.

As empresas ligadas ao jogo, gastam somas grandes de dinheiro, na casa das centenas de milhões, se não dos milhares de milhões de euros, em hotéis sofisticados para atrair clientes para os seus casinos. Se já esteve em Las Vegas ou em Macau sabe exatamente do que estou falando. As empresas de jogo são exatamente como as outras empresas, na medida em que têm que justificar a um conselho de administração e, em última análise, aos seus acionistas, como distribuem os seus recursos. Como é que acha que justificam gastar tanto dinheiro em hotéis luxuosos e casinos, cuja função principal é gerar lucros de um acontecimento que tem um desfecho puramente aleatório?

Paradoxo: Desfecho aleatório, resultados consistentes

Ora aqui está um paradoxo interessante. Os casinos geram lucros consistentemente dia após dia e ano após ano, promovendo um acontecimento que tem um desfecho puramente aleatório. Simultaneamente, a maioria dos traders acredita que o comportamento do mercado não conduz a desfechos aleatórios, embora não consigam gerar lucros consistentes com tanta facilidade. Não deveria um desfecho não aleatório produzir resultados consistentes e um desfecho aleatório produzir resultados não consistentes?

Aquilo que os proprietários dos casinos, os jogadores experientes e os melhores traders percebem é que os acontecimentos que têm desfechos

aleatórios podem produzir resultados consistentes, se as probabilidades jogarem a seu favor e a sua dimensão for suficientemente grande. O trader menos experiente não consegue perceber isto, ao contrário dos melhores traders que encaram o trading como uma loteria, semelhante à forma como os casinos e os jogadores profissionais encaram o jogo.

Olhemos, por exemplo, para o blackjack. No blackjack, os casinos têm aproximadamente uma vantagem de 4,5% sobre o jogador, com base nas regras do jogo aceitos pelos jogadores. Isto significa que, no universo de todos os jogadores, o casino irá gerar lucros líquidos de quatro centavos e meio por cada euro apostado no jogo. Esta média de quatro centavos e meio tem em conta todos os jogadores, os que perderam muito e todos os outros. Ao fim de um dia, uma semana, um mês ou um ano, o casino arrecada sempre para si aproximadamente 4,5% do valor total jogado.

Estes 4,5% podem não parecer muito. Mas suponhamos que este jogo movimentava um total de 100 milhões de euros em todas as mesas de blackjack ao longo de um ano. O casino terá um lucro de 4,5 milhões.

O que os proprietários dos casinos e os jogadores profissionais compreendem sobre a natureza das probabilidades é que cada rodada individual é estatisticamente independente de todas as outras. Isto significa que cada rodada individual é um acontecimento único, em que o desfecho é aleatório em relação à última e à próxima rodada. Se pensarmos em cada rodada individualmente, haverá uma distribuição aleatória e imprevisível entre as rodadas vencedoras e as perdedoras. Mas numa base coletiva, acontece o contrário. Com um número de rodadas suficientemente grande, irão emergir padrões que produzem um desfecho consistente, previsível e estatisticamente viável.

O que torna tão difícil pensar em termos de probabilidades, é a existência de dois níveis de pensamento sobrepostos que parecem se contradizer. Vamos chamar o primeiro nível de ‘micro’. A este nível, temos que acreditar na incerteza e na imprevisibilidade do desfecho de cada rodada individual. Conhecemos a verdade desta incerteza porque há sempre um número de variáveis desconhecidas que afetam a regularidade do baralho de cartas usado para cada nova rodada. Por exemplo, não podemos saber antecipadamente como os outros

participantes vão decidir jogar, uma vez que podem aceitar ou recusar cartas adicionais. Quaisquer variáveis que influenciam a regularidade do baralho e que não sejam controladas ou conhecidas antecipadamente irão tornar o desfecho de qualquer rodada particular incerto e aleatório (estatisticamente independente).

O segundo nível é o ‘macro’. Neste nível, temos que acreditar que o desfecho após uma série de rodadas é relativamente certo e previsível. O grau de certeza baseia-se nas variáveis fixas ou constantes que são conhecidas antecipadamente e especificamente concebidas para beneficiar um lado ou outro. As variáveis constantes a que me refiro são as regras do jogo. Assim, muito embora não seja possível saber antecipadamente a sequência de vitórias e derrotas, podemos estar relativamente certos de que, se forem jogadas rodadas suficientes, o lado para quem tenda a vantagem vai acabar com mais vitórias do que derrotas. O grau de certeza depende do modelo inicial patente nas regras do jogo.

É a capacidade de acreditar na imprevisibilidade do jogo ao nível micro e simultaneamente acreditar na previsibilidade do jogo ao nível macro que tornam o casino e o jogador profissional eficazes e bem sucedidos naquilo que fazem. A sua convicção quanto à singularidade de cada rodada impede-os de se envolverem no esforço inútil de tentar prever o desfecho de cada rodada individual. Aprendem e aceitam completamente o fato de que não sabem o que vai acontecer a seguir. Mais importante, não precisam de o saber para ganhar dinheiro consistentemente.

Como não têm que saber o que vai acontecer a seguir, não atribuem qualquer significado especial a cada rodada individual, a cada volta da roleta ou a cada lançamento de dados. Em outras palavras, não ficam expectantes com o que vai acontecer, nem pressionam os seus egos para terem de estar certos. Como resultado, é mais fácil concentrarem-se em manter as probabilidades a seu favor e jogar sem erros, o que por sua vez os torna menos suscetíveis de cometerem erros que podem sair caros. Descontraem porque apenas se empenham em deixarem as suas probabilidades esgotarem-se, sabendo que se os modelos forem bons e a dimensão grande o suficiente, então irão sair vencedores no final.

Os melhores traders usam a mesma estratégia de pensamento. Não só isto funciona em seu benefício, mas a dinâmica elementar que suporta a necessidade de tal estratégia é exatamente a mesma no trading e no jogo. Uma simples comparação entre as duas irá demonstrá-lo muito claramente.

Primeiro, o trader, o jogador e o casino estão todos a lidar com variáveis conhecidas e desconhecidas que influenciam o desfecho de cada posição ou jogo. No jogo, as variáveis conhecidas são as regras do jogo. No trading, as variáveis conhecidas (da perspectiva de cada trader individual) são os resultados da sua análise de mercado.

A análise de mercado encontra padrões comportamentais nas ações coletivas de todos os que participam num determinado mercado. Sabemos que as pessoas irão agir do mesmo modo em condições e circunstâncias semelhantes, repetidamente, produzindo padrões de comportamento observáveis e mensuráveis. Similarmente, grupos de pessoas interagindo uns com os outros, dia após dia, semana após semana, também produzem padrões comportamentais que se repetem.

Estes padrões comportamentais coletivos podem ser descobertos e subsequentemente identificados usando ferramentas analíticas como as linhas de tendência ou os osciladores, por exemplo, que estão disponíveis para qualquer trader. Cada ferramenta analítica recorre a um conjunto de critérios para definir os limites de cada padrão comportamental identificado. O conjunto de critérios e os limites identificados são as variáveis de mercado conhecidas pelo trader. Estão para o trader individual como as regras do jogo estão para o casino e para o jogador. Quero com isto dizer que as ferramentas analíticas do trader são as variáveis conhecidas que determinam as probabilidades de sucesso de qualquer trade específico, do mesmo modo que as regras do jogo determinam as probabilidades de sucesso a favor do casino.

Segundo, sabemos que no jogo algumas variáveis desconhecidas influenciam o desfecho de cada jogo. No blackjack, desconhece-se a ordem do baralho e o modo como os jogadores escolhem jogar na sua vez. No craps, é o modo como os dados são lançados. E na roleta, é a força aplicada para fazer girar a roda. Todas estas variáveis

desconhecidas influenciam o desfecho de cada acontecimento individual, de tal forma que faz com que cada acontecimento seja estatisticamente independente de qualquer outro, criando assim uma distribuição aleatória entre vitórias e derrotas.

O trading também envolve um conjunto de variáveis desconhecidas que influenciam o desfecho de qualquer padrão comportamental específico que um trader pode identificar como a sua oportunidade de entrar. No trading, as variáveis desconhecidas são todos os outros traders que podem entrar no mercado para realizar ou fechar uma posição. Cada posição contribui para a evolução do mercado num dado momento, o que significa que cada trader, agindo com base no que pensa estar caro ou barato, contribui para o padrão de comportamento coletivo que é exibido naquele momento.

Se for possível identificar um padrão e se as variáveis usadas para definir aquele padrão corresponderem à definição de um sinal positivo para um trader em particular, então podemos dizer que o mercado está oferecendo ao trader uma oportunidade para comprar em baixa ou vender em alta. Suponhamos que o trader agarra a oportunidade e realiza o trade. Que fatores irão determinar se o mercado evolui na sua direção ou contra ele? A resposta é: o comportamento dos outros traders!

No momento em que abre uma posição e enquanto se mantiver nela, outros traders estarão participando naquele mercado. Estarão agindo igualmente com base no que acreditam estar caro ou barato. Num dado momento, uma porcentagem dos outros traders estará confirmando o sinal que o nosso trader identificou e outra porcentagem de traders estará fazendo o oposto. Não há forma de se saber antecipadamente como todos os outros traders irão se comportar e como o seu comportamento irá influenciar o nosso trade, pelo que o seu desfecho é incerto. O fato é que o desfecho de qualquer trade é sempre influenciado pelo comportamento subsequente de outros traders ativos no mercado, tornando incerto o desfecho de todos os trades.

Como todos os trades têm um desfecho incerto então, tal como no jogo, cada posição tem que ser estatisticamente independente do trade seguinte, do último trade ou de quaisquer trades no futuro, embora o

trader possa usar o mesmo conjunto de variáveis conhecidas para identificar a sua oportunidade. Além disso, se o desfecho de cada trade for estatisticamente independente de todos os outros, também tem que haver uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas numa determinada sequência ou num conjunto de trades, embora as probabilidades de sucesso para cada trade possam jogar a favor do trader.

Terceiro, os proprietários dos casinos não tentam prever ou saber antecipadamente o desfecho de cada acontecimento. Para além de que seria extremamente difícil dadas as variáveis desconhecidas em cada jogo, tal não é necessário para criar resultados consistentes. Os donos dos casinos sabem que tudo o que têm que fazer é manter as probabilidades a seu favor e garantirem um número suficientemente grande de jogadores para que as suas probabilidades se concretizem.

O trading no momento

Os traders que aprenderam a pensar em termos de probabilidades abordam os mercados praticamente da mesma maneira. No nível micro, acreditam que cada trade e oportunidade são únicos. O que sabem sobre a natureza do trading é que num dado momento, o mercado pode gerar um gráfico exatamente igual ao que gerou em algum momento anterior e as medidas geométricas e os cálculos matemáticos usados para determinar cada oportunidade podem ser exatamente os mesmos; mas a consistência do mercado num momento e no momento seguinte nunca é a mesma.

Para que qualquer padrão específico seja neste momento exatamente o mesmo que foi em algum momento anterior seria preciso que todos os traders que participaram naquele momento anterior estivessem presentes. Mais ainda, cada um deles teria também que interagir com os outros exatamente da mesma forma durante o período de tempo suficiente para produzir exatamente o mesmo desfecho no padrão observado. As probabilidades de tal acontecer são nulas.

É extremamente importante que compreenda este fenômeno porque as implicações psicológicas não podiam ser mais importantes. Podemos usar todas as ferramentas para analisar o comportamento do mercado e encontrar os padrões que representam as melhores oportunidades e, de um ponto de vista analítico, estes padrões podem parecer precisamente os mesmos de todos os pontos de vista, tanto a nível matemático como gráfica. Mas se a constituição do grupo de traders que constituem o padrão presente diferir nem que seja numa só pessoa, então o desfecho do padrão presente será diferente do padrão passado. (O exemplo do analista e do presidente ilustra esta ideia muito bem). Só é preciso um trader, com uma convicção diferente sobre o futuro para mudar o desfecho de qualquer padrão de mercado específico e contrariar o sinal que aquele padrão eventualmente apresenta.

A característica mais elementar do comportamento do mercado é que cada situação de mercado do momento presente, cada padrão de comportamento do momento presente e cada oportunidade do momento presente é sempre uma ocorrência única com o seu próprio desfecho, independente de todos os outros. A singularidade implica que tudo pode acontecer, seja o que conhecemos (esperamos ou antecipamos), ou o que não conhecemos (ou não podemos saber, a menos que tivéssemos aptidões perceptivas extraordinárias). Um fluxo constante de variáveis conhecidas e desconhecidas cria um ambiente probabilístico em que não sabemos ao certo o que irá acontecer a seguir.

Esta última frase pode parecer lógica, mesmo evidente, mas há aqui um problema enorme que é tudo menos lógico ou evidente. Estar consciente da incerteza e compreender a natureza das probabilidades não é o mesmo que possuir a aptidão para trabalhar eficazmente do ponto de vista probabilístico. Pode ser difícil pensar em termos de probabilidades, porque as nossas mentes não processam naturalmente a informação desta maneira. Muito pelo contrário, as nossas mentes nos fazem perceber aquilo que conhecemos, mas aquilo que conhecemos é parte do nosso passado, enquanto no mercado cada momento é novo e único, embora possa haver semelhanças com algo que tenha ocorrido no passado.

Isto significa que, a menos que treinemos as nossas mentes para perceber a singularidade de cada momento, essa singularidade será automaticamente filtrada fora da nossa percepção. Apenas percebemos o que conhecemos e perdemos assim toda a informação que ficou bloqueada pelos nossos medos. A questão principal é que há algum grau de sofisticação no pensamento em termos de probabilidades, o que pode exigir a algumas pessoas um esforço considerável para o integrar nos seus sistemas mentais sob a forma de estratégia de pensamento funcional. A maioria dos traders não compreende isto; em resultado, consideram erradamente que estão pensando em termos de probabilidades, apenas porque têm algum grau de compreensão dos conceitos.

Trabalhei com centenas de traders que consideravam que estavam pensando em termos de probabilidades, mas não estavam. Eis um exemplo de um trader com quem trabalhei, a quem irei chamar de Bob. O Bob gere aproximadamente 50 milhões de euros em investimentos. Ele está neste negócio há cerca de 30 anos. Veio a um dos meus workshops porque nunca conseguiu gerar mais de 12 a 18% de retorno anual sobre as contas que geria. É uma boa rentabilidade, mas o Bob estava extremamente insatisfeito porque as suas análises sugeriam que ele devia conseguir um retorno anual de 150 a 200%.

Eu descreveria o Bob como bem informado acerca da natureza das probabilidades. Em outras palavras, ele compreendia os conceitos, mas não trabalhava de uma perspectiva probabilística. Pouco depois de ter ido ao workshop, ele me ligou para pedir alguns conselhos. Eis um artigo que escrevi imediatamente após a nossa conversa telefônica.

28-9-95: O Bob me ligou com um problema. Ele abriu uma posição no mercado e definiu um stop. O mercado fez cerca de um terço do caminho na direção do seu stop e depois inverteu até ao seu ponto de entrada, onde ele decidiu abandonar a posição. Quase imediatamente após ter saído, o mercado movimentou-se 500 pontos na direção inicial mas, claro, já estava fora do mercado. Ele não percebeu o que se passou.

Primeiro, perguntei-lhe qual era o seu risco. Ele não percebeu a pergunta. Partiu do princípio de que tinha aceitado o risco, pois deu uma ordem de

stop. Respondi que só por ter dado uma ordem de stop, não significava que tivesse aceitado o risco do trade. Há muitas coisas que podem estar em risco: perder dinheiro, errar, não ser perfeito, etc. dependendo da motivação de cada pessoa para o trading. Salientei que as convicções de uma pessoa são sempre reveladas pelas suas ações. Podemos partir do princípio que ele estava convicto de que para ser um trader disciplinado teria de definir o risco e definir um stop. E assim fez. Mas é possível definir um stop e ao mesmo tempo não acreditar que alguma vez o vai executar ou que o mercado se movimente na sua direção.

Pelo modo como descreveu a situação, pareceu que tinha sido exatamente isto que tinha lhe acontecido: quando realizou o trade, não acreditava que o seu stop ia ser atingido nem que o mercado iria na sua direção. De fato, estava tão inflexível quanto a isto, que quando o mercado regressou ao seu ponto de entrada ele fechou a posição para punir o mercado com uma atitude de «vou te mostrar quem manda».

Depois de eu ter chamado a atenção dele para isto, ele disse que esta foi exatamente a atitude que teve quando fechou a posição. Disse que tinha estado à espera deste trade durante semanas e quando o mercado finalmente o permitiu, ele pensou que iria imediatamente inverter. Respondi, lembrando-o que devia olhar para esta experiência como reveladora do caminho para algo que ele tem que aprender. Um pré-requisito para pensar em termos de probabilidades é aceitar o risco, porque se assim não for, não iremos enfrentar a hipótese de não o aceitar, se e quando ele se concretizar.

Quando tiver treinado a sua mente para pensar em probabilidades, significa que aceitou completamente todas as hipóteses (sem resistência ou conflito interno) e que se esforça para ter em conta as forças desconhecidas. Pensar deste modo é praticamente impossível a menos que tenha feito o trabalho mental necessário para deixar de pensar na necessidade de saber o que vai acontecer a seguir ou na necessidade de acertar em cada trade. De fato, o grau com que pensa que sabe (parte do princípio que sabe ou, de alguma maneira, acredita que sabe o que vai acontecer a seguir) é equivalente ao seu grau de fracasso como trader.

Os traders que aprenderam a pensar em termos de probabilidades estão confiantes no seu sucesso, porque empenham-se em agarrar cada trade que corresponda à oportunidade que identificam. Não selecionam cuidadosamente as oportunidades, pois partem do princípio, ou acreditam, que vão funcionar; nem evitam as oportunidades que, seja por que razão for, partem do princípio ou acreditam que não irão funcionar. Se o fizessem, estariam contrariando a sua convicção de que a situação do momento presente é sempre única, criando uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas. Aprenderam, arduamente, que não sabem antecipadamente quais as oportunidades que irão funcionar e quais as que não irão. Deixam então de tentar prever desfechos e descobrem que ao agarrar todas as oportunidades, estão aumentando o volume dos seus trades o que, por sua vez, aumenta a probabilidade de terem um desfecho favorável, tal como nos casinos.

Por outro lado, porque pensa que os traders que não são bem sucedidos são obcecados com a análise de mercado? Eles anseiam pela sensação de certeza e segurança que a análise parece lhes dar. Embora poucos o admitam, a verdade é que o trader comum quer acertar em todos os trades. Tenta desesperadamente criar certezas onde ela simplesmente não existe. A ironia é que se ele aceitasse completamente o fato de que a certeza não existe, iria criar a certeza pela qual anseia: iria ter a certeza de que a certeza não existe.

Quando se aceita a incerteza de cada posição e a singularidade de cada momento, termina a nossa frustração com o trading. Além disso, deixamos de estar vulneráveis aos erros que reduzem a nossa capacidade de sermos consistentes e destroem a nossa autoconfiança. Por exemplo, não definir o risco antes de abrir uma posição é de longe o mais comum de todos os erros de trading. Considerando o fato de que tudo pode acontecer, não faria sentido determinar como o mercado tem que estar, antes de executar um trade, para saber se a sua oportunidade está funcionando ou não? Assim, porque é que o trader comum não decide fazê-lo ou fazê-lo sempre?

Já dei a resposta no capítulo anterior, mas há mais a dizer sobre isto e também há uma lógica complicada envolvida. No entanto, a resposta é

simples. O trader comum não predefine o risco ao abrir uma posição porque acredita não ser necessário. E acha que não é necessário porque acredita que sabe o que vai acontecer a seguir. E a razão por que acredita que sabe o que vai acontecer a seguir é porque não abre uma posição até estar convencido que está certo. No ponto em que estiver convencido que o trade será ganhador, já não é necessário definir o risco (porque se ele está certo, deixa de haver risco).

Os traders comuns fazem o exercício de se convencerem que estão certos antes de abrirem uma posição, porque a alternativa (estar errado) é, simplesmente, inaceitável. Lembre-se que as nossas mentes estão programadas para associar. Em resultado disso, estar errado em qualquer trade específico pode estar associado a qualquer outra experiência na vida de um trader em que tenha errado. A implicação é que qualquer trade pode facilmente lançá-lo para a angústia acumulada de todas as vezes em que ele já esteve errado ao longo da sua vida. Dada a enorme acumulação de energia negativa por resolver que existe na maioria das pessoas envolvendo o significado de estar errado, é fácil perceber porque é que cada trade pode literalmente adquirir um significado de uma situação de vida ou morte.

Assim, para o trader comum, determinar como o mercado tem que parecer ou soar para lhe dizer que um trade não está funcionando iria criar um dilema irreconciliável. Por um lado, ele quer desesperadamente ganhar e a única forma de ganhar é participando, mas a única forma de participar é se tiver a certeza que o trade vai ser bom.

Por outro lado, se ele definir o risco, está reunindo deliberadamente argumentos que vão negar algo de que já tinha se convencido. Ele estará contrariando o processo de tomada de decisão que implementou para se convencer que o trade irá funcionar. Se você se expusesse a informações contraditórias, tal iria gerar dúvidas sobre a viabilidade do trade. Se você se permitir duvidar, é muito improvável que entre. Se não abrir uma posição e ela se revelar ganhadora, ficará numa extrema agonia. Para algumas pessoas, nada magoa mais do que uma oportunidade perdida devido a insegurança. Para o trader comum, a única saída deste dilema

psicológico é ignorar o risco e continuar convencido de que o trade é bom.

Se esta situação lhe parece familiar, pense nisto: quando estiver se convencendo de que está certo, estará dizendo a si mesmo: «eu sei quem está neste mercado e quem está prestes a entrar. Sei o que pensam. Além disso, conheço a capacidade de cada um para agir e, com esta informação, sou capaz de determinar como as ações de cada uma destas pessoas irão afetar o movimento dos preços coletivamente daqui a um segundo, um minuto, uma hora, um dia ou uma semana». Olhando desta perspectiva para o processo de se convencer que está certo, parece um pouco absurdo, não é?

Para os traders que aprenderam a pensar em termos de probabilidades, não há dilema. Predefinir o risco não levanta problemas a estes traders porque não fazem trading de uma perspectiva do certo ou errado. Aprenderam que o trading não tem nada a ver com estar certo ou errado. Em resultado, não sentem os riscos do trading da mesma maneira que os traders comuns.

Qualquer um dos melhores traders (os que pensam em termos de probabilidades) pode ter tanta energia negativa em torno do significado de estar errado quanto o trader comum. Mas desde que definam legitimamente o trading como um jogo de probabilidades, as suas reações emocionais ao resultado de qualquer trade são equivalentes ao modo como o trader comum iria se sentir ao atirar ao ar uma moeda, pedir cara e sair coroa. Para a maioria das pessoas, errar na previsão de sair cara ou coroa não lhes despertará a dor emocional acumulada por todas as vezes nas suas vidas em que estiveram erradas.

Porquê? A maioria das pessoas sabe que o resultado de atirar uma moeda ao ar é puramente aleatório. Se acreditarmos que o resultado é aleatório, então esperamos naturalmente um resultado aleatório. A aleatoriedade implica pelo menos algum grau de incerteza. Assim, quando acreditamos num resultado aleatório, há uma aceitação implícita de que não sabemos qual vai ser o resultado. Quando aceitamos antes de um acontecimento que não sabemos como ele irá se desenrolar, essa aceitação tem o efeito de manter as nossas expectativas neutras e sem restrições.

Agora estamos nos concentrando no âmago daquilo que aflige o trader comum. Qualquer expectativa sobre o comportamento do mercado que seja específica, bem definida ou rígida, em vez de ser neutra e sem restrições, é irrealista e potencialmente nociva. Se cada momento no mercado é único e tudo é possível, então qualquer expectativa que não reflita estas características livres de restrições é irrealista.

Gerir as expectativas

Os danos provocados pelas expectativas irrealistas derivam da forma como afetam a nossa percepção da informação. As expectativas são projeções mentais daquilo que, em algum momento no futuro, vamos ver, ouvir, saborear ou tocar e provêm daquilo que conhecemos. Não podemos esperar algo que não conhecemos ou de que não temos consciência. Aquilo que conhecemos é equivalente àquilo que aprendemos a pensar acerca das formas como o ambiente externo pode se expressar; é a nossa versão pessoal da verdade. Quando esperamos que algo aconteça, estamos projetando para o futuro aquilo que pensamos ser verdade. Estamos à espera que o ambiente externo daqui a um minuto, uma hora, um dia, uma semana ou um mês se manifeste da forma como o representamos nas nossas mentes.

Temos que ser cuidadosos quanto ao que projetamos para o futuro, porque nada é capaz de criar maior infelicidade e sofrimento emocional do que uma expectativa não correspondida. Quando os acontecimentos se dão exatamente como esperamos, como nos sentimos? A resposta é geralmente: muito bem, o que inclui, entre outras, a sensação de felicidade, alegria, satisfação e bem-estar, a menos, é claro, que se concretize algo terrível por que tenhamos esperado. Inversamente, como nos sentimos quando as nossas expectativas não se concretizam? A resposta universal é dor emocional. Todos experimentamos algum grau de ira, ressentimento, desespero, pesar, desilusão, insatisfação ou traição quando o ambiente não se revela exatamente como esperávamos, a

menos, é claro, que sejamos surpreendidos por algo que se revela melhor do que imaginamos.

É aqui que nos deparamos com problemas. Como as nossas expectativas provêm daquilo que conhecemos, esperamos, naturalmente, que o que pensamos conhecer esteja certo. Assim, já não estamos num estado mental neutro ou aberto e não é difícil compreender porquê. Se achamos que vamos nos sentir tranquilos se o mercado se comportar como esperávamos, ou sentir ameaçados se fizer o contrário, então não estamos num estado mental neutro ou aberto. Muito pelo contrário, o poder da convicção que alimenta a expectativa fará com que a gente perceba os sinais do mercado de forma a confirmar aquilo que esperamos (naturalmente gostamos de nos sentir bem); e os nossos mecanismos de proteção para evitar a dor emocional irão nos proteger dos sinais de mercado que não confirmam aquilo que esperamos (para evitar que a gente se sinta mal).

Tal como já indiquei, as nossas mentes estão concebidas para nos ajudar a proteger da dor, tanto física como emocional. Estes mecanismos de proteção para evitar a dor emocional existem tanto ao nível consciente como subconsciente. Por exemplo, se um objeto vem na direção da nossa cabeça, reagimos instintivamente para sair do caminho. Baixar a cabeça não exige um processo consciente de tomada de decisão. Por outro lado, se virmos o objeto e tivermos tempo para pensar, podemos decidir apanhar o objeto, afastá-lo com a mão ou baixar a cabeça. Estes são exemplos de como nos protegemos conscientemente da dor física.

A maneira como nos protegemos da dor emocional ou mental funciona da mesma forma, exceto que estamos agora nos protegendo de informação. Por exemplo, o mercado gera sinais que vai se movimentar numa direção específica. Se houver uma diferença entre aquilo que queremos ou esperamos e aquilo que o mercado se prepara para fazer, então os nossos mecanismos de proteção para evitar a dor emocional entram em ação para compensar as diferenças. Tal como com a dor física, estes mecanismos operam tanto ao nível consciente como subconsciente. Para nos protegermos de informação potencialmente causadora de dor emocional ao nível consciente, racionalizamos, justificamos, arranjamos

desculpas, reunimos informação para a neutralizar, ficamos irados ou simplesmente mentimos para nós mesmos.

Ao nível subconsciente, o processo para evitar a dor emocional é muito mais sutil e misterioso. A este nível, a mente pode bloquear momentaneamente a nossa capacidade de vislumbrar alternativas. Ora, nessa batalha, os nossos mecanismos de proteção conseguem limitar a visão de alternativas (como se não existissem). Para ilustrar este fenômeno, recorro a um exemplo já referido: estamos num trade em que o mercado se movimenta contra nós. De fato, o mercado criou uma tendência na direção oposta àquilo que esperamos. Normalmente, não teríamos problema em identificar ou perceber este padrão se não fosse o fato de o mercado estar se movimentando contra nós. Neste caso, o padrão torna-se irrelevante, invisível, porque é difícil para nós, reconhecê-lo.

Para evitar a dor emocional, estreitamos o nosso foco e nos concentramos na informação que nos protege dela, independentemente do quão insignificante ou limitada seja. Entretanto, a informação que indica claramente a presença de uma tendência e a oportunidade de operar na sua direção torna-se invisível. A tendência não desaparece na realidade, mas a nossa capacidade de percebê-la, sim. Os nossos mecanismos para evitar a dor emocional bloqueiam a nossa capacidade de definir e interpretar o que o mercado está fazendo.

A tendência irá então permanecer invisível até o mercado inverter a nosso favor ou até sermos forçados a sair porque a pressão de perder dinheiro se torna insuportável. Só quando estivermos fora do mercado ou fora de perigo é que a tendência se torna evidente para nós, bem como todas as oportunidades de fazer dinheiro. Este é um bom exemplo de uma percepção tardia. Tudo o que em outras circunstâncias seria perceptível, torna-se perfeitamente claro para nós após o acontecimento, quando já não há nada de que as nossas mentes tenham de se proteger.

Todos conseguimos desencadear mecanismos de proteção para evitar a dor emocional, porque estes decorrem naturalmente do funcionamento das nossas mentes. Pode haver horas em que estejamos nos protegendo de situações que trazem à superfície feridas emocionais ou traumas

firmemente implantados que não estamos preparados para enfrentar ou para os quais não temos as aptidões ou recursos adequados para lidar. Nestes casos, os nossos mecanismos naturais estão nos prestando um bom serviço. Pois frequentemente, os nossos mecanismos de defesa só nos protegem da informação que indica que as nossas expectativas não correspondem ao que o ambiente pode nos dar. É aqui que os nossos mecanismos de proteção para evitar a dor emocional nos prestam um mau serviço, especialmente enquanto traders.

Para compreender esta ideia, pergunte-se sobre quais são os sinais de mercado que para você representam uma ameaça. Serão ameaçadores porque o mercado expressa informação com carga negativa enquanto característica inerente à sua existência? Assim, a um nível mais elementar, aparentemente o que o mercado lhe dá a perceber são tics para cima e tics para baixo ou barras ascendentes e barras descendentes. Estes tics para cima e para baixo formam padrões que representam modelos. Por acaso alguns destes tics ou padrões formados pelo mercado estão carregados com carga negativa? De novo, pode parecer que sim, mas da perspectiva do mercado a informação é neutra. Cada tic para cima, tic para baixo ou padrão é apenas informação que nos indica a posição do mercado. Se alguma desta informação tivesse uma carga negativa como uma característica inerente à sua existência, não iriam todas as outras pessoas que estão expostas a ela experimentar dor emocional?

Por exemplo, se você e eu sofrêssemos uma pancada de um objeto sólido na cabeça, provavelmente não haveria muita diferença no modo como iríamos nos sentir. Sentiríamos ambos dor física. Qualquer região dos nossos corpos que entre em contato com um objeto sólido arremessado com força suficiente fará com que sintamos dor física. Partilhamos a experiência porque os nossos corpos são constituídos basicamente da mesma forma. A dor física é uma reação fisiológica ao impacto violento com um objeto. A informação sob a forma de palavras ou gestos pelo ambiente externo, ou os altos e baixos do mercado, pode ser tão dolorosa como ser atingido por um objeto sólido; mas há uma enorme e importante diferença entre informação e objetos. A informação não é tangível. A informação não é constituída por átomos e moléculas. Para experimentar

os efeitos potencialmente negativos ou positivos da informação, é preciso interpretá-los.

As interpretações que fazemos dependem das nossas estruturas mentais individuais. A estrutura mental de cada um de nós é única por duas razões fundamentais. Em primeiro lugar, todos nós nascemos com diferentes características de comportamento e personalidade que nos fazem ter necessidades diferentes uns dos outros. A forma e a medida como respondemos positiva ou negativamente a essas necessidades, cria experiências únicas para cada um de nós. Em segundo lugar, todos estamos expostos a uma variedade de forças ambientais. Algumas dessas forças podem ser semelhantes de indivíduo para indivíduo, mas nenhuma são exatamente iguais.

Se considerarmos o número de combinações possíveis de características de personalidade geneticamente codificadas com que podemos nascer, relativamente à quase infinita variedade de forças ambientais com que podemos encarar ao longo das nossas vidas, tudo contribuindo para a formação da nossa estrutura mental, é fácil perceber por que não existe uma estrutura mental comum a todos. Diferentemente dos nossos corpos, que têm uma estrutura molecular comum que sente dor física, não há nenhuma atitude mental que nos assegure que iremos partilhar do mesmo modo os efeitos negativos ou positivos da informação que recebemos do exterior.

Por exemplo; alguém está te xingando com a intenção de o agredir emocionalmente. Da perspectiva do ambiente, esta é informação com carga negativa. Mas você sente os efeitos negativos pretendidos? Não necessariamente! Só se você interpretar a informação como negativa é que vai se sentir como tal. E se esta pessoa estiver te xingando numa língua que não entende, ou se estiver usando palavras cujo significado não conhece? Sentiria a agressão pretendida? Não até conseguir compreender as palavras de forma depreciativa. Alguma pessoa que expresse amor genuíno está projetando sinais com carga positiva. Digamos que a intenção por trás da expressão destes sentimentos positivos é transmitir afeto, ternura e amizade. Mas há alguma garantia de que a pessoa a quem a informação com carga positiva é dirigida irá

interpretá-la e sentir como tal? Não, não há. Alguém com uma baixa autoestima ou alguém que tenha sido magoada nas suas relações, irá erradamente confundir uma expressão de amor genuíno com outra coisa qualquer, interpretando mal essa informação. No caso de uma pessoa com uma baixa autoestima, se acreditar que não merece ser amada daquela forma, irá achar difícil, se não impossível, considerar como genuíno ou real o que está sendo oferecido a ela. Alguém com sentimentos de mágoa ou desilusão acumulados, pode facilmente convencer-se de que uma expressão de amor genuína é extremamente rara, se não mesmo impossível e, provavelmente, interpretará a situação como alguém querendo alguma coisa ou uma tentativa de se aproveitar dela.

Tenho a certeza de que não preciso continuar com mais exemplos. O que pretendo dizer é que cada um irá definir, interpretar e, conseqüentemente, sentir a informação que recebe da sua própria maneira. Não há um padrão da forma de sentir o que o ambiente está oferecendo (seja informação positiva, neutra ou negativa) simplesmente porque não há nenhuma estrutura mental padronizada para perceber informação.

Vamos considerar que, como traders, a todo o momento o mercado nos oferece algo para perceber. Num sentido, podemos dizer que o mercado está se comunicando conosco. Se partirmos da premissa de que o mercado não gera informação com carga negativa como característica inerente à sua existência, podemos então colocar a seguinte questão: «O que faz com que a informação assuma uma qualidade negativa?». Em outras palavras, de onde vem exatamente a ameaça?

Se não vem do mercado, então tem que vir da forma como definimos e interpretamos os seus sinais. O modo de definir e interpretar a informação está associado àquilo que achamos que sabemos ou daquilo que acreditamos ser verdade. Se aquilo que sabemos ou em que acreditamos for de fato verdade (e não iríamos acreditar se não fosse) então quando nos projetamos para algum momento futuro sob a forma de expectativa, esperamos naturalmente estar certos.

Quando esperamos estar certos, qualquer informação que contraria a nossa versão da verdade torna-se automaticamente uma fonte de ameaça. Qualquer informação que tenha o potencial de ser ameaçadora também tem o potencial para ser bloqueada, distorcida ou a sua importância diminuída pelos nossos mecanismos de proteção para evitar a dor emocional. É esta característica particular na forma como as nossas mentes funcionam que podem realmente nos prestar um mau serviço. Como traders, não podemos nos dar ao luxo de deixar os nossos mecanismos nos afastar do que o mercado nos comunica acerca das suas oportunidades para entrar, sair, aumentar ou reduzir uma posição, só porque segue um caminho que não queremos ou não esperamos. Por exemplo: quando observamos um mercado sem ter a intenção de entrar, alguma subida ou descida faz com que a gente se sinta irado, desapontado, frustrado, desiludido ou traído? Não! A razão é que não está nada em jogo. Estamos simplesmente observando a informação que nos diz onde está o mercado naquele momento. Se os altos e baixos que observamos formarem algum tipo de padrão comportamental que identificamos, não o reconhecemos imediatamente? Sim, pela mesma razão: não está nada em jogo.

Não está nada em jogo porque não há expectativa. Você não projetou no futuro o que acredita, considera ou pensa saber sobre aquele mercado num determinado momento no futuro. Em resultado, não há nada para acertar ou errar, pelo que a informação não tem capacidade para ser ameaçadora ou ganhar carga negativa. Sem expectativa específica, você não coloca limites ao comportamento do mercado. Sem barreiras mentais, estará disposto a perceber tudo o que aprendeu sobre a natureza e as formas como o mercado se movimenta. Seus mecanismos de proteção não irão se ativar para evitar a dor emocional (excluindo ou distorcendo informações para o proteger), pois não haverá necessidade para tal.

Nos meus workshops, peço sempre aos participantes para resolverem o seguinte paradoxo fundamental do trading: de que forma um trader tem que aprender a ser simultaneamente rígido e flexível? A resposta é: temos que ser rígidos nas nossas regras e flexíveis nas nossas expectativas. Temos que ser rígidos nas nossas regras para adquirirmos

uma sensação de autoconfiança que nos proteja num ambiente com poucos limites, se é que tem alguns. E temos que ser flexíveis nas nossas expectativas para podermos perceber, com o maior grau possível de lucidez e objetividade, os sinais do mercado. Neste ponto, provavelmente nem é preciso dizer que o trader comum faz exatamente o oposto: é flexível nas regras e rígido nas expectativas. Curiosamente, quanto mais rígida é a expectativa, mais ele tem que adaptar, violar ou quebrar as suas regras para servir a sua relutância em desistir daquilo que quer a favor daquilo que o mercado está oferecendo.

Eliminar o risco emocional

Para eliminar o risco emocional do trading, é preciso neutralizar as expectativas quanto ao comportamento do mercado num dado momento ou numa determinada situação. Para o fazer, você tem que estar disposto a pensar a partir da perspectiva do mercado. Lembre-se que o mercado se comunica com base em probabilidades. Do ponto de vista coletivo, a sua estratégia pode parecer perfeita; mas ao nível individual, cada trader que tem potencial para agir como uma força sobre o movimento de preços pode contrariar o resultado positivo da sua estratégia.

Para pensar em termos de probabilidades, temos que criar uma atitude mental coerente com os princípios fundamentais de um ambiente probabilístico. Uma atitude mental probabilística no contexto do trading consiste em cinco verdades fundamentais:

- 1) Tudo pode acontecer;
- 2) Para ganhar dinheiro não precisamos saber o que vai acontecer a seguir;
- 3) Há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas, num determinado conjunto de variáveis que definem uma oportunidade;
- 4) Uma oportunidade não é mais do que uma probabilidade maior da ocorrência de um acontecimento do que outro;

5) Cada momento no mercado é único.

Lembre-se que a sua vulnerabilidade para sentir dor emocional vem da forma como você define e interpreta os sinais do mercado. Quando adota estas cinco verdades, as suas expectativas irão estar sempre em sincronia com as realidades psicológicas do mercado. Com as expectativas adequadas, irá eliminar a sua disponibilidade para definir e interpretar os sinais do mercado como ameaçadores e com isso neutralizar eficazmente o risco emocional do trading.

A ideia é desenvolver um estado mental despreocupado que aceite completamente o fato de que há sempre forças desconhecidas operando no mercado. Quando tornamos estas verdades partes funcionais do nosso sistema de convicções, a parte racional da nossa mente irá defender estas verdades do mesmo modo que defende qualquer outra convicção que tenhamos sobre a natureza do trading. Isto significa que, pelo menos a um nível racional, a nossa mente irá defender-se automaticamente da ideia ou do pressuposto de que sabe o que vai acontecer a seguir. É uma contradição acreditar que cada trade é um acontecimento único com um resultado incerto e aleatório em relação a qualquer outro trade feito no passado e ao mesmo tempo acreditar que tem a certeza de que sabe o que vai acontecer a seguir e esperar acertar.

Se você realmente acredita num resultado incerto, então também espera que tudo possa acontecer. Dito de outra forma, no momento em que deixa a sua mente agarrar-se à noção de que sabe, deixa de considerar as variáveis desconhecidas. A sua mente não o deixará agir, vendo outras alternativas. Se acredita que sabe, o momento deixa de ser único. Se o momento não for único, tudo passa a ser conhecido; ou seja, deixa de haver algo a descobrir. No entanto, no momento em que deixar de se preocupar com o que não sabe ou não pode saber sobre o mercado, em vez de perceber o que o mercado está oferecendo, ficará vulnerável a todos os erros típicos de trading.

Por exemplo, se você acredita num resultado incerto, alguma vez iria considerar a hipótese de abrir uma posição sem definir o risco previamente? Iria alguma vez hesitar em reduzir uma perda? E então os

erros de trading, como agir precipitadamente? Como poderia antecipar um sinal que o mercado ainda não deu, se não estivesse convencido que iria deixar passar a oportunidade? Porque é que iria deixar uma posição ganhadora tornar-se perdedora, ou não ter uma forma sistemática de encaixar ganhos, se não estivesse convencido que o mercado flui indefinidamente na sua direção? Porque é que iria hesitar em abrir uma posição, a menos que estivesse convencido de que iria perder quando o mercado estava no seu ponto original de entrada? Porque é que iria quebrar as suas regras operando uma quantia muito elevada em relação ao seu capital ou tolerância emocional para suportar uma perda, se não estivesse absolutamente certo de que tinha algo assegurado?

Finalmente, se realmente acredita numa distribuição aleatória entre ganhos e perdas, em algum momento você se sentiria traído pelo mercado? Se lançasse uma moeda ao ar e acertasse no que iria sair, você não iria necessariamente esperar acertar no lançamento seguinte simplesmente porque acertou no último e vice versa. Como acredita numa distribuição aleatória entre a sequência de caras e coroas, as suas expectativas estariam perfeitamente alinhadas com a realidade da situação. Iria certamente gostar de acertar e se acertasse seria ótimo, mas se estivesse errado não iria se sentir traído pelo lançamento da moeda, porque sabe e aceita que há variáveis desconhecidas em jogo que afetam o resultado. Desconhecidas significa algo que o nosso processo de pensamento racional não consegue identificar antes do lançamento da moeda, exceto aceitar completamente algo que não conhece. Em resultado, há poucas probabilidades, se é que há alguma, de sentir o tipo de dor emocional que surge quando nos sentimos traídos.

Como traders, quando estamos à espera de um resultado aleatório, ficaremos sempre um pouco surpreendidos com algo que o mercado faz, mesmo que tal corresponda exatamente à concretização da oportunidade que identificamos e acabemos com um trade ganhador. No entanto, esperar um resultado aleatório não significa que não possamos usar totalmente as nossas aptidões de raciocínio e analíticas para projetar um resultado, ou que não possamos tentar adivinhar o que vai acontecer, ou ter um pressentimento sobre algo. Podemos! Além disso, podemos até acertar num caso ou no outro. Simplesmente não podemos esperar estar

certos. E se estivermos certos, não podemos esperar que algo que tenha funcionado da última vez, funcione novamente da próxima vez, embora a situação possa parecer exatamente a mesma.

Qualquer coisa que a gente perceba agora no mercado nunca irá ser exatamente igual a uma experiência anterior. Mas isto não significa que a sua mente (como uma característica natural do modo como funciona) não tente tornar as duas idênticas. Haverá semelhanças entre o momento presente e algo que sabemos do passado, mas essas semelhanças só nos dão algo com que trabalhar virando as probabilidades de sucesso a nosso favor. Se abordarmos o trading como se não soubermos o que irá acontecer a seguir, iremos contornar a inclinação natural da nossa mente para tornar o momento presente idêntico a alguma experiência anterior. Não podemos deixar alguma experiência anterior (seja negativa ou positiva) ditar o nosso estado de espírito. Se o fizermos, será muito difícil, se não impossível, perceber os sinais do mercado a partir do ponto de vista dele.

Quando abro uma posição, tudo o que espero é que aconteça algo. Independentemente da qualidade do meu sistema, não espero nada mais do que um movimento do mercado. No entanto, há algumas coisas que dou por certas. Sei que, com base no comportamento passado do mercado, as probabilidades de se movimentar na direção da minha posição são boas ou aceitáveis, pelo menos em relação ao que estou disposto a gastar para descobrir.

Também sei, antes de abrir uma posição, o quanto estou disposto a deixar o mercado movimentar-se contra a minha posição. Há sempre um ponto em que as probabilidades de sucesso são mínimas em relação ao potencial de ganho. Nesse ponto, não vale a pena gastar mais dinheiro para descobrir se o trade irá funcionar. Se o mercado chega a esse ponto sei, sem qualquer dúvida, hesitação ou conflito interno que irei fechar a posição. A perda não cria nenhum dano emocional, porque não interpreto a experiência negativamente. Para mim, as perdas são simplesmente o custo de fazer negócios ou o montante de dinheiro que preciso gastar para atingir os trades ganhadores. Se, por outro lado, o trade se revelar ganhador, na maioria dos casos tenho a certeza em que ponto irei realizar

os meus ganhos (se não tiver a certeza, certamente tenho uma ideia bastante concreta).

Os melhores traders vivem no momento presente porque não há stress. Não há stress porque não está nada em risco a não ser o montante de dinheiro que estão dispostos a gastar num trade. Não se esforçam por estarem certos ou por estarem errados; nem para provar nada. Se e quando o mercado lhes disser que as suas convicções não estão funcionando ou que é hora de encaixar ganhos, as suas mentes não fazem nada para contrariar essa informação. Aceitam completamente o que o mercado está lhes dizendo e esperam pela oportunidade seguinte.

Capítulo 8

Trabalhar com suas convicções

Agora a tarefa que tem pela frente é integrar no seu ambiente mental as cinco verdades fundamentais apresentadas no capítulo 7 a um nível funcional. Para o ajudar, iremos olhar detalhadamente para a natureza, propriedades e características das convicções. No entanto, antes de o fazermos irei rever e organizar os principais conceitos apresentados até agora num sistema mais claro e prático. Aquilo que aprender neste capítulo e nos dois seguintes irá formar as bases para a compreensão de tudo o que precisa fazer para atingir os seus objetivos como trader.

Definir o problema

Ao seu nível mais elementar, o mercado não é mais do que uma série de tics para cima e para baixo que formam modelos de comportamento. A análise técnica define estes modelos como padrões. Um determinado padrão é uma indicação de que existe uma maior probabilidade de o mercado se movimentar numa direção do que em outra. No entanto, existe um paradoxo importante porque um padrão implica consistência ou, pelo menos, um resultado consistente. Mas a realidade é que cada padrão é um acontecimento único. Podem parecer indicar exatamente o mesmo em dois acontecimentos distintos, mas as semelhanças são somente aparentes. A força elementar por trás de cada padrão são os traders, e os traders que contribuem para a formação de um padrão são sempre diferentes dos traders que contribuem para o seguinte, pelo que o desfecho de cada padrão é aleatório. As nossas mentes têm uma característica estrutural (o mecanismo de associação) que pode fazer com que seja difícil lidar com este paradoxo.

Estes modelos, ou os padrões que representam, fluem em todos os períodos de tempo, fazendo do mercado um fluxo interminável de oportunidades para entrar, sair, encaixar ganhos, reduzir perdas, aumentar ou reduzir posições. Em outras palavras, da perspectiva do mercado, cada momento oferece a cada trader, a oportunidade de fazer algo em seu benefício.

O que nos impede então de perceber cada momento presente como uma oportunidade para fazermos algo; para agirmos adequadamente ou para não agirmos? Os nossos medos! Qual é a origem dos nossos medos? Sabemos que não é o mercado, porque da perspectiva do mercado, os padrões que criam (as subidas e as descidas) não têm carga positiva nem negativa. Em resultado disso, as subidas e as descidas não têm capacidade para nos colocar num determinado estado de espírito (negativo ou positivo), perder a nossa objetividade, cometer erros ou nos excluirmos do fluxo de oportunidades.

Se não é o mercado que nos faz entrar num estado de espírito com carga negativa, então o que é? A forma como definimos e interpretamos os sinais que percebemos. Então o que determina o que percebemos e o modo como definimos e interpretamos essa informação? Aquilo que acreditamos ou supomos ser verdade. As nossas convicções funcionando em conjunto com os mecanismos de associação e com os mecanismos de proteção para evitar a dor emocional, funcionam como uma força sobre os nossos cinco sentidos, fazendo com que percebamos, definamos e interpretemos os sinais de mercado de tal forma que estejam em consonância com aquilo que esperamos. Aquilo que esperamos corresponde àquilo que acreditamos ou pressupomos ser verdade. As expectativas são convicções projetadas para um momento futuro.

Cada momento é único da perspectiva do mercado; mas se os sinais gerados pelo mercado forem semelhantes em qualidade e propriedades a algo que já está nas nossas mentes, os dois conjuntos de informações (interno e externo) ligam-se automaticamente. Quando esta ligação ocorre, desperta um determinado estado de espírito (confiança, euforia, medo, terror, desilusão, pesar, traição, etc.) que corresponde a convicções, pressupostos ou memórias às quais a informação externa já estava associada. Isto faz parecer que o que percebemos no exterior é exatamente o mesmo que já estava implantado dentro de nós.

É o nosso estado de espírito que faz com que o que percebemos do exterior (no mercado) pareça verdadeiro e indiscutível. O nosso estado de espírito tem sempre a verdade absoluta. Se eu me sentir confiante, então estou confiante. Se me sentir com medo, então fico com medo. Não

podemos lutar contra a energia que flui para a nossa mente e corpo num determinado momento. E porque eu sei indiscutivelmente como me sinto, posso dizer que também sei a verdade do que estou percebendo fora de mim nesse momento. O problema é que o modo como nos sentimos é sempre para nós a verdade absoluta, embora as situações que despertaram o nosso estado de espírito possam ser verdadeiras ou não relativamente ao mercado num determinado momento.

Vamos recordar o exemplo da criança e do cachorro. A criança sabia, sendo para ela um fato indiscutível, que qualquer cachorro que encontrasse depois do primeiro seria perigoso, devido à forma como se sentia depois deste ter entrado no seu território de consciência. O segundo cachorro não lhe causou medo; a sua memória com carga negativa funcionando em conjunto com o seu mecanismo de associação e o seu mecanismo de proteção para evitar a dor emocional é que lhe causaram o medo. A criança experimentou a sua própria versão da verdade, que não correspondia às possibilidades que existiam no ambiente. A sua convicção acerca da natureza dos cães era limitada relativamente às possíveis características manifestadas pelos cães. Mas o estado mental que experimentava cada vez que encontrava um cachorro a fazia acreditar que sabia exatamente o que esperar deles.

Este mesmo processo nos faz acreditar que sabemos exatamente o que esperar do mercado, quando a realidade é que há sempre forças desconhecidas operando a todo o momento. O problema é que, no instante em que pensamos que sabemos o que esperar, deixamos simultaneamente de ter em consideração todas as forças desconhecidas e as várias hipóteses criadas por essas forças. As forças desconhecidas são outros traders abrindo e fechando posições, com base nas suas convicções sobre o futuro. Em outras palavras, na realidade não podemos saber exatamente o que esperar do mercado, até conseguirmos ler as mentes de todos os traders que têm potencial para agir como uma força sobre o movimento de preços, o que não é uma hipótese muito provável.

Como traders, não podemos nos dar ao luxo de cair na ilusão do: “eu sei o que esperar do mercado”. Podemos saber exatamente qual o potencial de uma oportunidade ou apenas como nos parece e podemos saber

exatamente o quanto precisamos arriscar para descobrir se essa oportunidade se confirma ou não. Podemos saber que temos um plano específico para encaixar ganhos se um trade funcionar. Mas é tudo! Se deixarmos que o que pensamos saber se transfira para a nossa interpretação do comportamento do mercado, arranjaríamos problemas. Nesse caso, tudo o que é preciso para colocar uma carga negativa no nosso estado mental, é: “eu sei o que esperar do mercado apoiado nas convicções, nas memórias ou nas atitudes que nos fazem interpretar as subidas e as descidas ou quaisquer outras informações do mercado como tudo, menos como uma oportunidade para fazer algo em nosso benefício.

Definir os termos

Quais são os objetivos?

Em última análise, ganhar dinheiro é o objetivo de todo mundo. Mas se o trading fosse somente uma questão de ganhar dinheiro, não seria necessário ler este livro. Abrir uma posição ganhadora ou até uma série delas não requer grande habilidade. Por outro lado, criar resultados consistentes e ser capaz de manter os ganhos, isso sim, requer aptidões. Ganhar dinheiro de forma consistente é um subproduto de adquirir e dominar certas aptidões mentais. O grau com que compreende isto é o mesmo que o fará deixar de se focar no dinheiro e passar a se focar no modo como consegue utilizar o trading como ferramenta para dominar estas aptidões.

Quais são as aptidões?

A consistência é o resultado de um estado mental objetivo e despreocupado, em que se está preparado para perceber e agir com base no que o mercado está oferecendo (seja o que for) num dado momento presente específico.

O que é um estado mental despreocupado?

Despreocupado significa confiante, mas não eufórico. Quando você está num estado mental despreocupado, não sente medo, hesitação ou impulso para fazer nada, porque eliminou eficazmente o potencial para definir e interpretar os sinais do mercado como ameaçadores. Para eliminar a sensação de ameaça você terá que aceitar completamente o risco. Quando tiver aceitado o risco, estará tranquilo com qualquer resultado. Para estar tranquilo com qualquer resultado, você terá que conciliar algum conflito existente no seu ambiente mental com as cinco verdades fundamentais sobre o mercado. Além disso, tem também que integrar estas verdades no seu sistema mental como verdades elementares.

O que é a objetividade?

A objetividade é um estado mental em que você conscientemente aprende sobre a natureza dos movimentos do mercado. Em outras palavras, nada está sendo filtrado ou alterado pelos seus mecanismos de proteção para evitar a dor emocional.

O que significa estar preparado?

Estar preparado significa exercer trading não tendo nada a provar. Você não está tentando ganhar ou evitando perder, não está tentando reaver o dinheiro ou se vingar do mercado. Em outras palavras, você vai para o mercado apenas para o deixar desenrolar-se à sua vontade no seu melhor estado mental para reconhecer e aproveitar as oportunidades que ele coloca à sua disposição.

O que é o momento presente?

Operar no momento presente significa que não é possível associar uma oportunidade para entrar, sair, aumentar ou reduzir uma posição a uma experiência passada já existente no nosso ambiente mental.

Como as verdades fundamentais se relacionam com as aptidões?

1) Tudo pode acontecer. Porquê? Porque há sempre forças desconhecidas operando em cada mercado a todo o momento. Basta um trader em algum lugar do mundo para contrariar o resultado positivo da sua posição. É tudo: só um. Independentemente de quanto tempo, esforço ou dinheiro investiu na sua análise, da perspectiva do mercado, esta verdade é imutável; não tem exceções. Quaisquer exceções, existem na sua mente e estão em conflito com o mercado fazendo com que, eventualmente, interprete os sinais do mercado como ameaçadores.

2) Não é preciso saber o que vai acontecer a seguir para ganhar dinheiro. Porquê? Porque há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas dado um conjunto específico de variáveis que definem o seu modelo.

3) Em outras palavras, com base no desempenho passado, pode saber que entre os 20 trades seguintes, doze serão ganhadores e oito perdedores. O que não sabe é a sequência de ganhos e perdas ou quanto dinheiro o mercado irá disponibilizar nos trades ganhadores. Esta verdade transforma o trading num jogo de probabilidades. Quando acreditamos realmente que o trading é um jogo de probabilidades, conceitos como certo e errado ou ganhar e perder já não têm o mesmo significado. Em resultado, as nossas expectativas estarão em harmonia com as possibilidades.

Lembre-se que nada tem mais potencial para causar conflitos emocionais do que expectativas não satisfeitas. A dor emocional é a resposta universal quando o mundo externo se expressa de um modo que não reflete aquilo que esperávamos ou acreditamos ser verdade. Em resultado, qualquer sinal do mercado que não corresponda às nossas expectativas é automaticamente definido e interpretado como ameaçador. Essa interpretação faz com que adotemos um estado mental defensivo, com uma carga negativa, que nos leva a agir precisamente da forma que estamos tentando evitar.

A informação do mercado só é ameaçadora se estiver esperando que o mercado faça algo por você. De outro modo, se não esperar que o mercado lhe dê razão, não tem razão para recear estar errado. Se não estiver esperando que o mercado faça de você um ganhador, não tem qualquer razão para ter medo de perder. Se não estiver esperando que o

mercado evolua na sua direção indefinidamente, não há razão para fazer uma operação menos vantajosa do que o esperado. Finalmente, se não esperar conseguir aproveitar todas as oportunidades só porque as percebeu e estão à sua disposição, não tem razão para ter medo de perder.

Por outro lado, você só tem que acreditar que tudo o que precisa saber é que:

- 1) As probabilidades jogam a seu favor antes de abrir uma posição;
- 2) Tem que saber o quanto vai custar descobrir se o trade vai funcionar ou não;
- 3) Não precisa saber o que vai acontecer a seguir para ganhar dinheiro num trade e;
- 4) Tudo pode acontecer.

Então, como é que o mercado pode te fazer mal? Que sinais o mercado poderia gerar sobre si próprio que fizesse com que os seus mecanismos de proteção para evitar a dor emocional fossem ativados e excluíssem informação do seu conhecimento? Não consigo pensar em nenhuma. Se acreditar que tudo pode acontecer e que não precisa saber o que vai acontecer a seguir para ganhar dinheiro, então ganhará sempre. As suas expectativas estarão sempre em harmonia com as condições do mercado, neutralizando efetivamente a hipótese de sentir dor emocional.

Pelas mesmas razões, como é que um trade perdedor ou uma série de trades perdedores podem ter o típico efeito negativo, se realmente acredita que o trading é um jogo de probabilidades? Se o seu modelo coloca as probabilidades a seu favor, então cada perda o coloca, na mesma medida, mais perto de um ganho. Quando acreditamos realmente nisto, a sua resposta a um trade perdedor já não irá assumir uma qualidade emocional negativa.

- 3) Há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas dado um conjunto específico de variáveis que definem um modelo. Se cada perda o aproxima de um ganho, estará ansioso pela próxima oportunidade para

entrar. Por outro lado, se ainda acredita que o trading consiste em fazer análise ou em acertar, então após uma perda irá antecipar a ocorrência da próxima oportunidade com apreensão, se perguntando se irá funcionar. Isto, por sua vez, irá fazer com que reúna argumentos a favor ou contra um trade. Irá reunir argumentos a favor do trade se o seu medo de omitir algo for maior do que o seu medo de perder. E irá reunir argumentos contra o trade se o seu medo de perder for maior que não perder uma oportunidade. Em qualquer dos casos, não estará no estado mental mais capaz de gerar resultados consistentes.

4) Uma oportunidade não é mais do que o sinal de uma probabilidade maior de algo acontecer. Criar consistência exige que aceitemos completamente a ideia de que o trading não consiste em ter esperança, interrogar-se ou reunir argumentos num sentido ou no outro para determinar se o próximo trade irá funcionar. O único argumento que precisa arranjar é verificar se as variáveis que utiliza para definir um sistema estão presentes num determinado momento. Quando usa outras informações, fora dos parâmetros do seu sistema para decidir se abre uma posição, está adicionando variáveis aleatórias ao seu sistema de trading. E isto torna extremamente difícil, se não impossível, determinar o que funciona e o que não funciona. Se nunca tem certeza quanto à viabilidade do seu modelo, então não está suficientemente confiante com o mesmo. Qualquer que seja o grau dessa falta de confiança, irá sentir medo. A ironia é que terá medo de resultados aleatórios e irregulares, sem compreender que a sua abordagem aleatória e irregular está criando exatamente aquilo de que tem medo.

Por outro lado, se acredita que um modelo é simplesmente uma probabilidade maior de alguma coisa acontecer em vez de outra e que há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas para um dado conjunto específico de variáveis, porque é que iria reunir outros argumentos a favor ou contra um trade? Para um trader que opera com base nestas duas convicções, reunir outros argumentos não faz qualquer sentido. Ou deixe-me colocar as coisas deste modo: reunir outros argumentos faz mais ou menos tanto sentido como tentar determinar se no próximo

lançamento ao ar de uma moeda sairá caras, depois de nos últimos dez lançamentos ter saído coroa. Independentemente de que argumentos considera sustentar o resultado cara, ainda há 50% de hipóteses de no próximo lançamento sair coroa. Do mesmo modo, independentemente de quantos argumentos reúna para justificar abrir ou não uma posição, continua bastando um único trader no mundo para anular a validade de qualquer um dos seus argumentos, se não mesmo todos. A questão é: Para que se incomodar? Se o mercado está lhe oferecendo uma oportunidade legítima, determine o risco e abra a posição.

5) Cada momento no mercado é único. Pare um momento e pense no conceito de singularidade. “Único” significa que não é como qualquer outra coisa que exista ou alguma vez tenha existido.

Por mais que possamos compreender o conceito de unicidade, as nossas mentes não lidam muito bem com ela na prática. Como já discutimos, as nossas mentes estão estruturalmente programadas para associar automaticamente (sem conhecimento consciente) qualquer coisa no ambiente exterior semelhante a qualquer coisa que já exista dentro de nós na forma de uma memória, convicção ou atitude. Isto cria uma contradição estrutural entre o modo como naturalmente pensamos sobre o mundo e o modo como o mundo existe. Não há dois momentos no ambiente externo que alguma vez se repliquem exatamente. Para o fazer, cada átomo ou cada molécula teria que estar exatamente na mesma posição em que esteve em algum momento anterior, o que não é uma hipótese muito provável. Mas com base na forma como as nossas mentes estão concebidas para processar informação, experimentamos sempre o momento presente como sendo exatamente igual a algum momento anterior, tal como existe dentro das nossas mentes.

Se cada momento não é como nenhum outro, então não há nada ao nível da nossa experiência racional que nos possa garantir que sabemos o que irá acontecer a seguir. Por isso, vou dizer de novo, pra quê nos incomodar tentando saber?! Quando tentamos saber, estamos essencialmente tentando acertar. Não sugiro que não possamos prever o que o mercado irá fazer a seguir e acertar, porque muito seguramente podemos. É no tentar que residem todos os problemas. Se acreditar que

previu corretamente o mercado uma vez, irá naturalmente tentar fazê-lo de novo. Em resultado, a sua mente irá automaticamente começar a percorrer o mercado em busca do mesmo padrão, circunstância ou situação que permitiram ter previsto da última vez corretamente o seu movimento. Quando os descobrir, o seu estado mental irá fazer com que pareça que tudo está exatamente como estava da última vez. O problema é que, da perspectiva do mercado, não está. Em resultado, estará abrindo caminho para a desilusão.

O que distingue os melhores traders de todos os outros é que eles treinaram as suas mentes para acreditar na unicidade de cada momento (embora este treino normalmente assume a forma de perder muito dinheiro antes de realmente acreditarem no conceito de unicidade). Esta convicção funciona como uma força contrária, neutralizando o mecanismo de associação automática. Quando acreditamos verdadeiramente que cada momento é único, então por definição não há nada na nossa mente a que o mecanismo de associação possa ligar aquele momento. Esta convicção funciona como uma força interna que faz desassociar o momento presente no mercado de qualquer momento anterior arquivado no nosso ambiente mental. Quanto mais forte for a sua convicção quanto à unicidade de cada momento, mais baixa é a probabilidade de fazer associações. Quanto mais baixa for a probabilidade de fazer associações, mais aberta estará a sua mente para perceber o que o mercado está lhe oferecendo.

A caminho do estado mental adequado

Quando aceitamos completamente as realidades psicológicas do mercado, aceitamos correspondentemente os riscos do trading. Quando aceitamos os riscos do trading, eliminamos o potencial para considerar os sinais de mercado como negativos e, conseqüentemente, deixamos de ter que proteger a nossa mente. Quando não há nada de que nos protegermos, acedemos à plenitude do que sabemos sobre a natureza dos movimentos do mercado. Nada ficará bloqueado, o que significa que

iremos perceber todas as possibilidades que aprendemos (objetivamente) e como a nossa mente está aberta a um verdadeiro intercâmbio de energia, iremos muito naturalmente começar a descobrir outras possibilidades (posições vantajosas) que anteriormente não conseguíamos perceber.

Para que a nossa mente esteja aberta a um verdadeiro intercâmbio de energia, não podemos estar num estado de saber ou acreditar que já sabemos o que vai acontecer a seguir. Quando estamos tranquilos com o fato de não sabermos o que vai acontecer a seguir, podemos interagir com o mercado deixando que nos diga, da sua perspectiva, o que é provável acontecer a seguir. Nesse ponto, estaremos no melhor estado mental para entrar espontaneamente naquele estado ótimo de simbiose entre a nossa mente e o comportamento do mercado, onde conseguiremos chegar ao fluxo de oportunidades do momento presente.

Capítulo 9

A natureza das convicções

Chegados a este ponto, se você consegue perceber os benefícios de adotar as cinco verdades fundamentais acerca do trading, a tarefa agora é aprender como integrar devidamente estas verdades no seu sistema mental sob a forma de convicções elementares sem entrarem em conflito com quaisquer outras convicções que possa defender.

À primeira vista, pode parecer uma tarefa desencorajadora e em outras circunstâncias, eu até concordaria com você. Mas não, porque no capítulo 11 irei apresentar um exercício de trading simples, especificamente concebido para integrar devidamente estas cinco verdades sob a forma de convicções a um nível funcional. Um nível funcional é onde trabalhamos naturalmente com um estado mental despreocupado, tendo a noção exata do que precisa ser feito e com a capacidade de o fazer sem hesitação ou conflito interno.

No entanto, te dou um alerta caso você já tenha espreitado para o exercício. À primeira vista, o exercício de trading parece tão simples que você pode se sentir tentado a fazê-lo agora, antes de compreender as implicações de o fazer. Sugiro que reconsidere. Há algumas dinâmicas sutis, embora profundas envolvidas no processo de aprender a integrar novas convicções e a alterar outras existentes que entrem em conflito com as novas. Compreender o exercício de trading em si é fácil. Compreender como o utilizar para mudar as suas convicções, é uma questão completamente diferente. Se fizer o exercício sem compreender os conceitos apresentados neste capítulo e no seguinte, não irá obter os resultados desejados.

Também é importante que não dê por adquirido o esforço mental que terá que despendar para aceitar totalmente estes princípios de sucesso, independentemente se os compreende bem ou não. Lembre-se de Bob, que acreditava que compreendia profundamente o conceito de probabilidades, mas não foi capaz de trabalhar numa perspectiva probabilística.

Muitas pessoas cometem o erro de partir do princípio de que quando compreendem algo, esse novo conhecimento torna-se automaticamente uma parte funcional da sua identidade. Na maior parte das vezes, compreender um conceito é só o primeiro passo do processo da sua

integração a um nível funcional. Isto verifica-se especialmente para conceitos que lidam com o pensamento probabilístico. As nossas mentes não estão naturalmente programadas para serem objetivas ou ficarem no momento presente. Isto significa que temos que treinar ativamente as nossas mentes para pensarem desse ponto de vista.

Para além do treino, pode haver inúmeras convicções em conflito para resolver. As convicções em conflito terão o efeito de sabotar as melhores intenções para trabalhar com um estado mental objetivo ou para experimentar o fluxo de oportunidades do momento presente. Por exemplo, suponhamos que passou anos aprendendo a ler os mercados, ou gastou muito dinheiro desenvolvendo ou comprando setups técnicos, só para conseguir descobrir o que acontecerá a seguir. Agora chegou à conclusão de que não precisa saber o que vai acontecer a seguir e que ao fazê-lo está limitando a sua aptidão para ser objetivo ou se focar no momento. O que temos agora é um conflito direto entre a convicção antiga (de que precisa saber o que vai acontecer a seguir para ser bem sucedido) e o novo entendimento (de que não tem que sabê-lo).

Será que o seu novo entendimento irá neutralizar subitamente todo o tempo, dinheiro e energia que gastou reforçando a convicção antiga? Quem dera que fosse assim tão fácil. Para alguns sortudos, pode até ser. Se você se lembrar do capítulo 4 quando falei sobre a distância psicológica do código de software, eu disse que alguns traders podem já estar tão perto destas novas perspectivas que tudo o que precisam é reunir algumas das peças que faltam para criar uma experiência do tipo ‘ahhh’, que altere o estado mental.

No entanto, com base na minha experiência de trabalho com mais de mil traders, posso dizer que a maioria não está próximo desse estado mental. Para esses, pode ser preciso um considerável trabalho mental (além de muito tempo) para integrar devidamente os seus novos entendimentos sobre trading nos seus ambientes mentais. A boa notícia é que, no final, o exercício no capítulo 11 irá estabelecer as cinco verdades fundamentais e resolver muitos dos conflitos potenciais, mas apenas se soubermos exatamente o que estamos fazendo e porque o estamos fazendo. Este é o assunto deste capítulo e do seguinte.

As origens de uma convicção

O que podemos aprender sobre a natureza das convicções e como podemos usar esse conhecimento para criar uma atitude mental que estimule o nosso desejo de sermos traders consistentemente bem sucedidos? Estas são duas das questões em que irei me concentrar em responder neste capítulo.

Primeiro, vamos olhar para a origem das nossas convicções. Como se recorda, as memórias, as características e as convicções existem sob a forma de energia, especificamente energia estruturada. Anteriormente, reuni estes três componentes mentais para ilustrar:

- 1) Que as memórias, as características e as convicções não existem como matéria física;
- 2) Que a relação causa-efeito que existe entre nós e o meio exterior concebe estes elementos, e
- 3) Como a relação causa-efeito se inverte de modo que possamos perceber no ambiente externo o que aprendemos.

Para chegar à origem das nossas convicções, teremos que separar estes componentes para ilustrar a diferença entre uma memória e uma convicção. A melhor maneira de o fazer é nos imaginar na mente de uma criança. Eu diria que no início da vida de uma criança, as memórias das suas experiências existem na sua forma mais pura. Com isto quero dizer que as memórias do que ela viu, ouviu, cheirou, tocou ou provou existem na sua mente como informação sensitiva pura que não está organizada ou associada a quaisquer palavras ou conceitos específicos. Por consequência, vou definir uma memória pura como informação sensitiva armazenada na sua forma original.

Uma convicção, por outro lado, é uma persuasão íntima acerca da natureza e da forma como o ambiente externo se manifesta. Um conceito que combina informação sensitiva pura com um sistema de símbolos a que chamamos língua. Por exemplo, a maioria das crianças tem uma

memória pura de como é ser tratada com amor pelos seus pais, mas só quando a criança aprende a ligar ou associar certas palavras com a informação sensitiva pura armazenada na sua memória, é que irá formar um conceito sobre como é ser cuidada com amor.

Outro exemplo, a expressão “a vida é bela” é um conceito. Em si mesmas, as palavras constituem um conjunto de símbolos abstratos sem significado. Mas se uma criança aprender ou decidir ligar estas palavras aos seus sentimentos com carga positiva, então as letras já não são um conjunto de símbolos abstratos e as palavras já não são uma expressão abstrata. Nesse caso “A vida é bela” torna-se uma distinção definitiva sobre a natureza da existência ou o modo como o mundo funciona. Similarmente, se a criança não recebesse os cuidados adequados às suas necessidades, pode com igual facilidade ligar as suas sensações de dor emocional a um conceito como “a vida não é justa” ou “o mundo é um lugar terrível”.

Em qualquer caso, quando a energia positiva ou negativa das nossas memórias ou experiências se liga a um conjunto de palavras a que chamamos conceito, este adquire energia e, em resultado disso, é transformado numa convicção acerca da natureza da realidade. Se considerarmos que os conceitos são estruturados pelo sistema de uma língua e adquirem energia pelas nossas próprias experiências, torna-se claro por que me refiro às convicções como energia estruturada.

Quando uma convicção surge, o que ela faz? Qual é a sua função? Em certos aspetos parece ridículo colocar estas questões. Afinal, todos temos convicções. Estamos constantemente expressando as nossas convicções tanto pela linguagem como através das nossas ações. Além disso, estamos constantemente interagindo com as convicções de outras pessoas quando elas as expressam. No entanto, se perguntar, «exatamente o que faz uma convicção?», provavelmente a sua mente ficará confusa.

Por outro lado, se perguntar quais as funções dos seus olhos, ouvidos, nariz ou dentes, não teria problema em responder. As convicções são componentes tão importantes da nossa constituição (em termos do impacto que têm na qualidade das nossas vidas), que é uma das grandes

ironias da vida que sejam aquelas em que menos pensamos e que menos compreendemos.

O que quero dizer com aquelas em que menos pensamos é que se tivermos um problema com uma das partes do nosso corpo, naturalmente centramos nela a nossa atenção e pensamos sobre o que precisamos fazer para resolver o problema. No entanto, não nos ocorre que os problemas que possam limitar a qualidade das nossas vidas (por exemplo, infelicidade, insatisfação ou insucesso numa determinada área) estejam enraizados nas nossas convicções.

Este desvio de atenção é um fenômeno universal. Uma das características proeminentes das convicções é que tornam evidente e inquestionável o que experimentamos. De fato, se não fosse pelo intenso desejo que tem em vivenciar um sucesso consistente como trader, era provável que não estivesse lendo sobre este tema. Normalmente são precisos anos de frustração para as pessoas começarem a aceitar que podem ser as suas convicções a fonte das suas dificuldades.

No entanto, embora as convicções sejam uma parte complexa da nossa identidade, não é preciso considerar este processo de autoanálise como uma crítica. Considere que nenhum de nós cresceu com qualquer uma das nossas convicções; que foram todas adquiridas de várias maneiras. Muitas das convicções que têm um impacto mais profundo nas nossas vidas não foram sequer adquiridas livre ou conscientemente. Foram introduzidas por outras pessoas. E provavelmente não será normalmente uma surpresa para ninguém afirmar que as convicções que nos causam mais dificuldade sejam aquelas que foram adquiridas através dos outros sem o nosso consentimento consciente. Me refiro às convicções adquiridas quando éramos muito jovens e sem informação para compreender as implicações negativas daquilo que estavam nos ensinando.

Seja qual for a origem das nossas convicções, uma vez existentes, funcionam basicamente todas do mesmo modo. As convicções têm caráter e formas particulares de desempenharem as suas tarefas, ao contrário das diferentes partes dos nossos corpos. Por exemplo, se compararmos os meus olhos com os seus, ou as minhas mãos com as

suas, ou os meus glóbulos vermelhos com os seus, podemos ver que não são exatamente iguais, mas têm características em comum que os faz funcionar de modo semelhante. Pela mesma razão, uma convicção de que “a vida é bela” funcionará da mesma maneira de uma convicção de que “a vida é terrível”. As duas convicções são diferentes e o efeito que cada uma tem na qualidade de vida de quem a profere é muito diferente, mas ambas as convicções irão funcionar exatamente da mesma forma.

As convicções e o seu impacto nas nossas vidas

Num sentido mais amplo, as convicções moldam as nossas vidas. Como já referi, não nascemos com nenhuma das nossas convicções. Elas são adquiridas e à medida que se adicionam umas às outras, a forma como vivemos as nossas vidas reflete aquilo em que aprendemos a acreditar. Pense como a sua vida seria diferente se tivesse nascido num sistema cultural, religioso ou político que tivesse pouco em comum com o seu atual. Pode ser difícil imaginar, mas aquilo em que teria aprendido a acreditar sobre a natureza da vida e o modo como o mundo funciona podia não ter nada a ver com aquilo em que hoje acredita. Mas iria defender essas convicções com o mesmo grau de certeza com que defende as suas convicções atuais.

Como as convicções moldam as nossas vidas

- 1) Geram a percepção e a interpretação que fazemos da informação do meio ambiente de forma a ser compatível com aquilo em que acreditamos;
- 2) Criam as nossas expectativas. Lembre-se que uma expectativa é uma convicção projetada para algum momento no futuro. Como não podemos esperar algo que não conhecemos, também podíamos dizer que uma expectativa é aquilo que conhecemos, projetado em algum momento do futuro;
- 3) O nosso comportamento é coerente com aquilo em que acreditamos;
- 4) Finalmente, as convicções moldam a forma como nos sentimos quanto aos resultados das nossas ações.

Não há muito na forma como atuamos, em que as convicções não desempenhem um papel importante. Acrescento a seguir um exemplo para ilustrar as várias funções de uma convicção.

Na primavera de 1987, estava assistindo um programa de televisão. Era sobre algumas celebridades que pregavam peças umas às outras. Numa parte do programa, a estação de TV contratou um homem para ficar na calçada na Michigan Avenue segurando uma placa que dizia “Dinheiro grátis, só hoje”. (Para quem não conhece Chicago, a Michigan Avenue abriga muitos armazéns e lojas da moda). A estação de TV deu ao homem uma quantia considerável em dinheiro, com instruções para dar dinheiro a quem o pedisse.

Ora, se considerarmos que a Michigan Avenue é uma das zonas mais movimentadas da cidade e se partirmos do princípio de que a maioria das pessoas que passaram pelo homem na rua conseguia ler a placa, quantas pessoas pensam que aceitaram a oferta e pediram dinheiro? De todas as pessoas que passaram e leram a placa, só uma parou e disse: «Fantástico!

Pode me dar 25 centavos para comprar um bilhete de ônibus?». Fora isso, ninguém sequer se aproximou do homem.

O homem acabou ficando frustrado porque as pessoas não estavam reagindo como ele esperava. Anunciou o seu propósito mais alto: «Alguém quer dinheiro? Tenho dinheiro para dar; me ajudem a me livrar dele». Todas as pessoas continuaram o seu caminho como se ele não existisse.

De fato, reparei que algumas pessoas se desviaram mesmo do seu caminho para o evitar. Quando um homem de terno e gravata se aproximou, dirigiu-se a ele e disse: «Quer algum dinheiro?». O homem respondeu: «Hoje não». Frustrado, retrucou: «Quantas vezes acontece isto? Se importa em aceitar o meu dinheiro?» enquanto tentava entregar ao homem algum dinheiro. O homem respondeu com um brusco «Não» e continuou a andar.

O que está acontecendo? Porque é que ninguém (exceto a pessoa que precisava de um bilhete de ônibus) pediu dinheiro? Se considerarmos que a maioria dos que passavam ali podia ler a placa, mas mesmo assim não fazia o mínimo esforço para ir buscar o dinheiro, podemos pensar que não se interessavam por dinheiro. No entanto, isto é extremamente improvável considerando quanto das nossas vidas dedicamos à procura de dinheiro.

Se estamos de acordo de que as pessoas conseguiam ler a placa e que o dinheiro é importante para elas, então o que as teria impedido de pedirem uma parte para si mesmas? O ambiente estava disponibilizando uma experiência que a maioria das pessoas teria adorado: alguém dando dinheiro sem quaisquer condições associadas. Mas o fato é que ninguém prestava atenção. Podem não ter percebido que estava disponível. Isto é difícil, porque a placa dizia claramente «Dinheiro grátis, só hoje». No entanto, não é difícil perceber se considerarmos que a maioria das pessoas tem a convicção arraigada (um conceito muito forte sobre a forma como o mundo funciona) de que dinheiro grátis não existe.

Se o dinheiro grátis realmente não existe, então como é que solucionamos a contradição óbvia entre essa convicção e a placa dizendo

que existe? É fácil, simplesmente decidimos que o homem com a placa é maluco; o que mais poderia justificar um comportamento tão estranho se, de fato, o dinheiro grátis não existe? O processo de raciocínio que explicaria a contradição podia ser algo semelhante a isto: Todo mundo sabe que é raro obtermos dinheiro sem condições associadas. E muito menos de um estranho numa das ruas mais movimentadas da cidade. De fato, se o homem estivesse realmente distribuindo dinheiro, já estaria cercado pela multidão. Podia até colocar a sua vida em perigo. Deve ser maluco. É melhor me afastar dele; quem sabe o que poderá fazer?

Repare que cada componente do processo de pensamento descrito é coerente com a convicção de que o dinheiro grátis não existe:

- 1) As palavras dinheiro grátis não foram percebidas nem interpretadas tal como se pretendia;
- 2) Decidir que a pessoa com a placa tinha que ser maluca criou uma expectativa de perigo ou, pelo menos, uma percepção de que se justificava ter cuidado;
- 3) Mudar intencionalmente o caminho para evitar contato com a pessoa com a placa é uma ação que é coerente com a expectativa de perigo;
- 4) Como é que cada pessoa se sentiu com o desfecho? É difícil dizer sem conhecer cada pessoa individualmente, mas uma boa hipótese seria que se sentiram aliviados por terem conseguido evitar um encontro com uma pessoa maluca.

A sensação de alívio que resultou de evitar um encontro com um estranho é um estado mental. Lembre-se que o modo como nos sentimos (o grau relativo de energia com carga positiva ou negativa que flui através dos nossos corpos e mentes) é para nós a verdade absoluta. No entanto, as convicções que despertam qualquer estado mental em particular podem não ser a verdade relativamente às possibilidades disponíveis no meio ambiente.

A sensação de alívio não é o único resultado possível nesta situação. Imagine como teria sido diferente a experiência se os que passavam ali

tivessem acreditado que existe dinheiro grátis. O processo descrito acima seria o mesmo, só que iria fazer com que a convicção de que existe dinheiro grátis parecesse evidente e inquestionável, tal como a convicção de que não existe dinheiro grátis parecesse evidente e inquestionável.

Um bom exemplo seria o da pessoa que disse: «Fantástico! Pode me dar 25 centavos para comprar um bilhete de ônibus?». Quando vi isto, tive a impressão que esta pessoa seria provavelmente um pedinte e que poderia ter pedido a outra pessoa qualquer os 25 centavos. Um pedinte é alguém que acredita absolutamente na existência de dinheiro grátis. Por consequência, a sua percepção e interpretação da placa foram exatamente o pretendido pela estação de TV. A sua expectativa e comportamento foram coerentes com a sua convicção. E como ele se sentiu quanto aos resultados? Obteve os seus 25 centavos, pelo que eu diria, ele ficou satisfeito. É claro que ele não sabia que poderia ter obtido muito mais.

Há outro desfecho possível para o nosso cenário. Vamos considerar a hipótese de alguém que acredita que o dinheiro grátis não existe, mas que mesmo assim assume essa possibilidade. Em outras palavras, algumas pessoas podem ficar tão intrigadas e curiosas que decidem suspender temporariamente a sua convicção de que o dinheiro grátis não existe. Esta suspensão temporária lhes permite agir fora dos limites criados por uma convicção, para ver o que acontece. Assim, em vez de ignorarem o homem com a placa, que seria a primeira reação, a pessoa do nosso exemplo dirige-se a ele e diz: «Me dê dez dólares». O homem tira rapidamente uma nota de dez dólares do bolso e dá a ela. O que acontece agora? Como se sente essa pessoa ao experimentar algo inesperado que contradiz completamente a sua convicção?

Para a maioria das pessoas, a convicção de que o dinheiro grátis não existe é adquirida através de circunstâncias desagradáveis, para dizer de forma moderada. A forma mais comum é nos dizerem que não podemos ter alguma coisa porque é muito cara. Quantas vezes uma criança não ouve: «Mas o que você está pensando? Você sabe que o dinheiro não nasce em árvore né?». Ou seja, é uma convicção com carga negativa. Assim, a experiência de entregar dinheiro sem condições associadas e

sem quaisquer comentários negativos iria provavelmente criar um estado mental de puro contentamento.

De fato, a maioria das pessoas ficaria tão feliz que iriam se sentir compelidas a partilhar essa felicidade e a nova descoberta com todas as pessoas que conhecessem. Posso imaginá-lo voltando pra casa e, no momento em que encontra alguém, as primeiras palavras que saem da sua boca são: «Não vai acreditar no que aconteceu» e embora queira desesperadamente que essas pessoas acreditem na sua história, provavelmente não vão acreditar. Porquê? Porque a sua convicção de que o dinheiro grátis não existe irá fazer com que interpretem a sua história de um modo a negar a sua veracidade.

Para levar este exemplo um pouco mais longe, vamos imaginar o que aconteceria ao estado de espírito da pessoa do nosso exemplo se ela se lembrasse que poderia ter pedido mais dinheiro. Está num estado de contentamento. No entanto, no momento em que esse pensamento lhe surge ou alguém a lembra que poderia ter pedido mais dinheiro, o seu estado de espírito alegre irá imediatamente mudar para um estado de pesar com carga negativa. Porquê? Porque associou a convicção com carga negativa que significa perder uma oportunidade. Em resultado, em vez de ficar contente com o que obteve, irá lamentar o que poderia ter obtido mas não obteve.

Convicções vs verdade

Nestes três exemplos, todos têm a sua versão individual. Se lhes perguntar, cada um descreveria o que viveu do seu ponto de vista, como se fosse a única versão verdadeira e válida da realidade. A contradição entre estas três versões da verdade me sugere uma importante questão filosófica que precisa ser resolvida. Se as convicções limitam o nosso conhecimento da informação gerada pelo ambiente físico, para que o que percebemos esteja em consonância com o que acreditamos, então como é que sabemos o que é a verdade?

Para responder a esta questão, temos que considerar quatro ideias:

- 1) O ambiente se manifesta numa combinação infinita de formas. Se combinarmos todas as forças da natureza que interagem com tudo o que foi criado pelo homem e se acrescentarmos as forças geradas por todas as formas possíveis de as pessoas se expressarem, o resultado é um número de versões da realidade tal que seguramente iria impressionar até a pessoa com o espírito mais aberto;
- 2) Até termos adquirido a capacidade de perceber todas as formas possíveis em que o ambiente pode se expressar, as nossas convicções irão sempre representar uma versão limitada das possibilidades do ambiente, sendo as nossas convicções uma visão sobre a realidade, mas não necessariamente uma declaração absoluta da realidade;
- 3) Se discordar da segunda afirmação, então pense que se as nossas convicções fossem um reflexo 100% rigoroso da realidade, então as nossas expectativas seriam sempre satisfeitas. Se as nossas expectativas fossem sempre satisfeitas, estaríamos num estado perpétuo de satisfação; com um sentimento permanente de felicidade, alegria e bem-estar, por a realidade física se revelar sempre exatamente como esperamos;
- 4) Se conseguir aceitar a terceira afirmação como válida, então o contrário também é verdade. Se não estivermos satisfeitos, então as nossas convicções não se relacionam perfeitamente com as condições ambientais.

Tendo estas quatro ideias em consideração, consigo agora responder à questão: «Qual é a verdade?». Se as convicções impõem limites ao que percebemos como possível e o ambiente consegue se expressar numa combinação infinita de formas, então as convicções só podem ser verdadeiras relativamente ao que tentamos conseguir num determinado momento. Ou seja, o grau relativo de veracidade inerente às nossas convicções pode ser medido pela forma como nos são úteis.

Cada um de nós tem forças geradas internamente (curiosidades, necessidades, vontades, desejos, objetivos e aspirações) que nos compelem ou motivam a interagir com o ambiente físico. O conjunto de

passos que damos para satisfazer as nossas curiosidades, necessidades, vontades, desejos, objetivos ou aspirações depende daquilo em que acreditamos ser verdade numa dada circunstância ou situação. Essa verdade, seja ela qual for, irá determinar:

- 1) As possibilidades que percebemos relativamente ao que o meio ambiente nos disponibiliza;
- 2) Como interpretamos o que percebemos;
- 3) As decisões que tomamos;
- 4) As nossas expectativas de resultados;
- 5) O que fazemos, e
- 6) Como nos sentimos quanto aos resultados dos nossos esforços.

Num dado momento, se estamos satisfeitos, felizes ou numa situação de bem-estar relativamente a algo que tentamos conseguir, podemos dizer que a nossa verdade (isto é, independentemente das nossas convicções) é útil, porque o processo, como se afirmou acima, funcionou. Aquilo que percebíamos não só estava em consonância com o nosso objetivo, mas também com o que o ambiente nos disponibilizou. A nossa interpretação da informação resultou numa decisão, expectativa e ação que estavam em harmonia com a situação e as circunstâncias ambientais. Não houve qualquer resistência ou força contrária por parte do ambiente (ou na nossa própria mente) que diminuísse o resultado que tentamos conseguir. Em resultado disso, nos encontramos num estado de satisfação, felicidade e bem-estar.

Por outro lado, se nos encontramos num estado de insatisfação, desilusão, frustração, confusão, desespero, pesar ou falta de esperança, podemos dizer que relativamente à situação e circunstâncias ambientais, as nossas convicções não funcionam bem ou nem sequer funcionam e, por consequência, não são úteis. Simplificando, a verdade depende do que funciona em relação àquilo que tentamos conseguir num dado momento.

Capítulo 10

O impacto das convicções no trading

Se o ambiente externo pode se expressar numa combinação infinita de formas, então não há de fato limites para a diversidade de convicções que podemos adquirir. Esta é uma forma sofisticada de dizer que há muito lá fora que aprender. Mas olhando para a natureza da humanidade de um modo global, diria que não vivemos as nossas vidas totalmente de acordo com esta afirmação. Se for verdade que é possível acreditarmos em quase tudo, então porque discutimos e lutamos uns com os outros? Porque não temos todos o direito de expressar as nossas vidas de uma forma que reflita o que aprendemos a acreditar?

Tem de haver algo por trás das nossas tentativas implacáveis e permanentes de convencermos os outros da validade das nossas convicções e de negar a validade das deles. Vamos considerar que todos os conflitos, desde o mais insignificante ao mais importante, seja entre pessoas, culturas, sociedades ou nações, são sempre o resultado de convicções em conflito. Que características das nossas convicções nos tornam intolerantes perante convicções discordantes? Em alguns casos, somos tão intolerantes que temos vontade de matarmos uns aos outros para explicar a nossa ideia.

A minha teoria pessoal é que as convicções não são só energia estruturada, mas também energia consciente, pelo menos, com algum grau de consciência. De outro modo, como podemos justificar a nossa capacidade para reconhecer no exterior aquilo que já temos inscrito na nossa mente? Como é que saberíamos se as nossas expectativas estão sendo satisfeitas? Como é que saberíamos quando não estão?

Como é que saberíamos que estamos sendo confrontados com informações ou circunstâncias que contrariam aquilo em que acreditamos? A única explicação, é que em cada convicção individual tem de haver algum grau de consciência que a faça funcionar da forma como funciona.

A ideia de a energia ter algum grau de consciência pode ser difícil de aceitar. Mas há várias observações que podemos fazer sobre as nossas naturezas individuais e coletivas que suportam esta possibilidade. Primeiro, todas as pessoas querem que acreditem nelas, não importa qual a convicção. Penso que estas sensações positivas são universais,

significando que se aplicam a todos. Inversamente, ninguém gosta de ser desacreditado; não é uma boa sensação. Se eu dissesse: «Não acredito em você», a sensação que iria se repercutir no seu corpo e mente é negativa e também universal. Similarmente, ninguém gosta de ver as nossas convicções desafiadas. O desafio é sentido como um ataque. Todas as pessoas, independentemente das suas convicções, parecem reagir do mesmo modo: a reação típica é argumentar, defender (às nossas convicções) e, consoante a situação, contra-atacar.

Quando nos expressamos, gostamos que nos escutem. Se sentirmos que a nossa audiência não está prestando atenção, como é que nos sentimos? Não nos sentimos bem! Novamente, penso que esta reação é universal. Inversamente, porque é tão difícil ser um bom ouvinte? Porque para ser um bom ouvinte, temos na realidade que ouvir, sem pensar como vamos nos expressar no momento em que podemos interromper a pessoa que está falando. Que força incontável está por trás da nossa incapacidade para ouvir sem interromper?

Nós gostamos de estar na companhia de pessoas com convicções semelhantes às nossas, porque nos sentimos confortáveis e seguros. Nós evitamos pessoas com convicções diferentes ou conflituosas com as nossas, porque nos sentimos desconfortáveis. A essência desta implicação é que no momento em que adquirimos uma convicção, ela parece assumir vida própria, nos fazendo reconhecer e ser atraídos pela sua semelhança e repelidos por qualquer coisa que lhe seja oposta ou contrária. Considerando o vasto número de convicções divergentes que existem, se estas sensações de atração ou conforto e repulsa ou ameaça forem universais, então cada convicção tem, de alguma forma, de estar consciente da sua existência e esta energia estruturada e consciente tem que se comportar sob formas características que são comuns a todos nós.

As principais características de uma convicção

Há três características básicas que precisamos compreender para interiorizar efetivamente as cinco verdades fundamentais sobre o trading a um nível funcional no nosso ambiente mental:

- 1) As convicções adquirem vida própria e, por consequência, oferecem resistência a qualquer força que altere a sua forma presente;
- 2) Todas as convicções ativas exigem forma de se manifestarem;
- 3) As convicções estão sempre presentes e ativas, quer estejamos conscientes ou não da sua existência no nosso ambiente mental.

--

1) As convicções resistem a qualquer força que tente alterar a sua forma atual. Podemos não compreender a dinâmica relacionada ao modo como as convicções mantêm a sua integridade estrutural, mas podemos observar que o fazem, face a uma pressão ou força extrema. Ao longo da história da humanidade, há muitos exemplos de pessoas cuja convicção relativamente a algum assunto ou causa foi tão poderosa que preferiram sofrer insultos, tortura e morte do que contrariar as suas convicções. Isto é com certeza uma demonstração precisa de como as convicções podem ser poderosas e da medida em que conseguem resistir a qualquer tentativa de serem alteradas ou violadas por mais leve que seja.

As convicções parecem ser compostas por um tipo de energia ou força que resiste naturalmente a qualquer outra força que as possa fazer manifestar de forma contrária ou diferente da sua forma atual. Isto significa que não podem ser alteradas? Certamente que não! Significa simplesmente que temos que perceber como funcionar com elas. As convicções podem ser alteradas, mas não do modo como a maioria das pessoas podem pensar. Acredito que quando uma convicção é formada, não pode ser destruída. Ou seja, não há nada que possamos fazer para que uma ou mais das nossas convicções desapareça como se nunca

tivesse existido. Esta afirmação fundamenta-se numa lei elementar da física. Segundo Albert Einstein e outros na comunidade científica, a energia não pode ser criada nem destruída; só pode ser transformada. Se as convicções são energia (energia consciente e estruturada ciente da sua existência) esse princípio da física também se aplica às convicções, pelo que tentar erradicá-las não é possível.

Se soubesse que alguém ou alguma coisa estivesse tentando te destruir, como reagiria? Iria se defender, lutar e possivelmente se fortalecer mais do que antes de conhecer a ameaça. Cada convicção individual é um componente daquilo que consideramos ser a nossa identidade. Não será razoável esperar que, se ameaçada, cada convicção individual reaja em conformidade com a forma como todas as partes de você reagem coletivamente?

O mesmo princípio verifica-se se tentarmos agir como se uma convicção particularmente incomodativa não existisse. Se acordasse de manhã e todas as pessoas o ignorassem e agissem como se você não existisse, como iria reagir? Provavelmente não passaria muito tempo até que agarrasse alguém e o olhasse nos olhos para o forçar reconhecê-lo. De novo, se intencionalmente ignorada, cada convicção individual vai funcionar exatamente do mesmo modo. Vai descobrir uma forma de forçar a sua presença no nosso processo de pensamento consciente ou no nosso comportamento.

A forma mais fácil e mais eficaz de lidar com as nossas convicções é lentamente torná-las inativas ou fazer com que deixem de funcionar, retirando-lhes a energia. Chamo a este processo de desativação. Após a desativação, a estrutura original da convicção permanece intacta, pelo que tecnicamente não mudou. A diferença é que a convicção já não tem energia. Sem energia, não tem capacidade para funcionar como uma força sobre a percepção que temos da informação ou sobre o nosso comportamento.

Aqui está um exemplo pessoal: quando eu era criança, me ensinaram a acreditar no Papai Noel e na Fada dos Dentes. No meu sistema mental, ambos são exemplos perfeitos do que agora são convicções inativas, que não estão em funcionamento. No entanto, embora estejam inativas,

existem ainda dentro do meu sistema mental, só que agora existem como conceitos sem energia. Se você se lembrar do capítulo anterior, defini convicções como uma combinação de experiência sensorial e palavras que formam um conceito dotado de energia. A energia pode ser retirada do conceito, mas o conceito em si permanece intacto, na sua forma original. No entanto, sem energia, já não tem a capacidade para funcionar sobre a percepção de informação ou sobre o comportamento.

Assim, enquanto estou aqui sentado escrevendo no meu computador, se alguém chegasse em mim e dissesse que o Papai Noel estava na porta, como acha que eu iria definir e interpretar esta informação? Iria tratá-la como irrelevante ou uma brincadeira, é claro. No entanto, se eu tivesse cinco anos e a minha mãe me dissesse que o Papai Noel estava na porta, as suas palavras teriam fornecido imediatamente uma enorme fonte de energia com carga positiva que teria me compelido a me levantar num salto e correr para a porta o mais rápido que conseguisse. Nada poderia me deter e ultrapassaria qualquer obstáculo no meu caminho.

Num dado momento, os meus pais me disseram que o Papai Noel não existia. É claro que a minha primeira reação foi de incredulidade. Não acreditei. Mas acabei me convencendo. No entanto, o processo de convencimento não destruiu a minha crença no Papai Noel nem fez com que ela deixasse de existir; simplesmente retirou a energia da minha convicção acerca da sua existência. A convicção foi transformada num conceito inativo e não funcional sobre o modo como o mundo funciona. Não tenho a certeza para onde foi toda aquela energia mas sei que uma parte foi transferida para uma convicção de que o Papai Noel não existe. Agora tenho duas versões contraditórias sobre a natureza do mundo que existe no meu sistema mental: uma, que o Papai Noel existe; outra, que o Papai Noel não existe. A diferença entre elas está na quantidade de energia que contêm. A primeira não tem praticamente nenhuma energia; a segunda tem energia. Assim, de um ponto de vista funcional, não há contradição ou conflito.

Se é possível tornar uma convicção inativa, então é possível desativar todas as convicções, não obstante a sua resistência a qualquer força que tente alterar a sua forma presente. O segredo para mudar efetivamente as

nossas convicções está em compreender e, conseqüentemente, acreditar que não estamos realmente mudando as nossas convicções; estamos simplesmente transferindo energia de um conceito para outro conceito, que consideramos mais útil e que nos ajuda a satisfazer os nossos desejos ou a atingir os nossos objetivos.

2) Todas as convicções ativas precisam se manifestar. As convicções se dividem em duas categorias básicas: ativas e inativas. A distinção entre as duas é simples. As convicções ativas têm energia; têm energia suficiente para agirem como uma força sobre a nossa percepção da informação e sobre o nosso comportamento. As convicções inativas são simplesmente o oposto. São convicções que, por alguma razão, já não têm energia ou têm tão pouca que já não são capazes de agir como uma força sobre o modo como percebemos a informação ou sobre o nosso comportamento.

Quando digo que todas as convicções ativas precisam se manifestar, não estou dizendo que todas as convicções no nosso ambiente mental exijam se expressar simultaneamente. Por exemplo, se eu lhe pedir para pensar sobre o que está errado no mundo hoje, a palavra errado vai trazer à sua mente ideias que refletem aquilo em que acredita estar criando problemas ou perturbações no mundo, a menos, é claro, que não haja nada quanto ao estado do mundo que considere problemático. A questão é que se houver alguma coisa que considere estar de fato errada, não estava necessariamente pensando nessas ideias antes de eu ter colocado a pergunta; mas no momento em que a coloquei, as suas convicções sobre estas questões avançaram imediatamente para a dianteira do seu processo de pensamento consciente. Com efeito, exigiram ser ouvidas.

Digo que as convicções exigem se manifestar porque quando algo as mobiliza, não parece possível parar a corrente de energia que é liberada. Isto verifica-se especialmente para questões emocionalmente sensíveis ou convicções sobre as quais sintamos um entusiasmo particular. Pode perguntar: «Porque é que eu iria querer conter a expressão das minhas convicções?». Podem haver diversas razões. Vamos considerar um cenário em que está interagindo com algum superior hierárquico no emprego e esta pessoa lhe diz algo que discorda completamente ou

considera totalmente absurdo. Vai expressar a sua opinião ou contê-la? Tal irá depender do que pensa ser adequado numa situação destas. Se as suas convicções ditarem que se manifestar será desadequado e essas convicções tiverem mais energia do que as que estão contrariando, então irá provavelmente conter-se e não discutir abertamente.

Pode até estar olhando para esta pessoa (o seu chefe) e acenar com a cabeça em sinal de concordância. Mas a sua mente estará de acordo? A sua mente estará silenciosa? É claro que não! A sua opinião está efetivamente contrariando cada ponto de vista do seu chefe. Ou seja, as suas convicções ainda estão exigindo que se manifeste, mas não estão sendo expressas para o exterior (para o ambiente) porque outras convicções estão agindo como uma força contrária. No entanto, irão em breve encontrar uma forma de sair, não é? Logo que sair desse cenário, irá provavelmente encontrar uma forma de descarregar a sua argumentação. Provavelmente irá descrever a situação a alguém que pense que vai escutar com atenção e solidarizar-se com você. Este é um exemplo de como as nossas convicções exigem manifestar-se quando estão em conflito com o ambiente externo.

Mas o que acontece quando uma ou mais das nossas convicções estão em conflito com os nossos propósitos, objetivos, sonhos, vontades ou desejos? As implicações desse conflito podem ter um efeito profundo no trading. Como já aprendemos, as nossas convicções nos fazem ver o ambiente externo de forma diferente; indicam limites. A consciência humana, por outro lado, parece ser maior do que a soma final de tudo em que aprendemos a acreditar. Esta qualidade da consciência humana de ser maior que nos dá a capacidade para pensar em qualquer direção que a gente escolha, seja dentro ou fora dos limites impostos pelas nossas convicções. Pensar fora dos limites se chama normalmente de “pensamento criativo”. Quando escolhemos intencionalmente uma convicção, questionando aquilo que conhecemos, e desejamos uma resposta, abrimos as nossas mentes para receber uma ideia brilhante, uma inspiração ou uma solução para o problema.

A criatividade, por definição, dá origem a algo que não existia previamente. Quando pomos as nossas mentes num modo de pensamento

criativo, iremos (por definição, automaticamente), receber ideias ou pensamentos inovadores em relação ao que já existe na nossa mente racional, sob a forma de uma convicção ou memória. Tanto quanto sei, não existe nenhum consenso entre artistas, inventores ou comunidades religiosas ou científicas quanto à origem exata da informação gerada criativamente. No entanto, o que sei é que a criatividade é aparentemente ilimitada e não tem fronteiras.

Se houver limites para a forma de pensar, é certo que ainda não os encontramos. Pense no ritmo espantoso com que a tecnologia tem se desenvolvido nos últimos 50 anos. Todas as invenções e desenvolvimento da humanidade nasceram nas mentes de pessoas que pensavam fora dos limites impostos por aquilo em que tinham aprendido a acreditar.

Se todos nós temos a capacidade inata de pensar criativamente (e acredito que temos), então também temos a capacidade para encontrar aquilo a que chamo uma “experiência criativa”. Defino uma experiência criativa como a experiência de qualquer coisa nova ou fora dos limites das nossas convicções. Pode ser uma nova visão, embora, da perspectiva do ambiente, sempre tenha existido. Ou podemos experimentar um novo som, cheiro, sabor ou toque. As experiências criativas, tal como os pensamentos criativos, as inspirações, os pressentimentos e as ideias brilhantes, podem ocorrer sem avisar ou podem ser o resultado de uma ordem consciente.

Em qualquer um dos casos, quando as experimentamos podemos ser confrontados com um grande dilema psicológico. Uma ocorrência criativa, seja na forma de um pensamento ou experiência, pode nos fazer ser atraídos ou desejarmos algo que entre em conflito direto com uma ou mais das nossas convicções.

Para ilustrar este ponto, vamos voltar ao exemplo da criança e do cachorro. Lembre-se que a criança teve no passado algumas experiências dolorosas com cães. Embora a primeira experiência tenha sido real do ponto de vista do ambiente, as outras foram o resultado do modo como a mente da criança processou a informação (com base no funcionamento dos mecanismos de associação e mecanismos de proteção contra a dor).

O resultado final é que sentia medo sempre que encontrava um cachorro. Suponhamos que a criança era bebê quando teve a sua primeira experiência com carga negativa. À medida que cresce e começa a associar palavras e conceitos específicos às suas memórias, irá formar uma convicção sobre a natureza dos cães. Seria razoável considerar que adotou como convicção algo como: todos os cães são perigosos.

Com a utilização da palavra todos, a convicção da criança está estruturada de um modo que assegura que irá evitar todos os cães no futuro. Não tem motivos para questionar esta convicção, porque todas as experiências confirmaram e reforçaram a sua validade. No entanto, ela (e todas as outras pessoas no planeta) está vulnerável a uma experiência criativa. Em circunstâncias normais, irá fazer todo o possível para se garantir que não se depare com um cachorro novamente. Mas e se ocorrer algo inesperado ou não previsto?

Suponhamos que a criança está caminhando com os pais se sentindo assim, segura e protegida. Agora suponhamos que ela e os seus pais chegam a uma esquina e não conseguem ver o que está do outro lado. Se deparam com uma cena em que várias crianças aproximadamente com a mesma idade estão brincando com cães e, além disso, estão obviamente se divertindo muito. Esta é uma experiência criativa. A criança é confrontada com a informação indiscutível de que aquilo em que acredita sobre a natureza dos cães não é verdade. O que acontece agora?

Em primeiro lugar, a experiência não foi uma ordem consciente da criança. Ela não tomou a decisão de se expor voluntariamente à informação que contrariava aquilo em que acreditava ser verdade. Podemos chamar a isto uma ‘experiência criativa inadvertida’, porque o ambiente externo forçou a confrontar-se com outras hipóteses que não acreditava existirem. Em segundo lugar, a experiência de ver outras crianças brincando com cães e a não se magoarem irá lançar na sua mente um estado de confusão. Depois dessa confusão se dissipar, ou seja, quando começar a aceitar a possibilidade de que nem todos os cães são perigosos, vários cenários são possíveis.

Ver outras crianças da sua idade (com quem pode se identificar claramente) se divertindo e brincando com cães pode fazer a criança

decidir que quer ser como as outras crianças e se divertir com cães também. Se for esse o caso, este encontro criativo inadvertido fez com que passasse a desejar se expressar de um modo que anteriormente não acreditava ser possível (interagindo com cães). De fato, antes, a ideia parecia tão absurda que nem sequer lhe tinha ocorrido considerá-la. Agora, não só a considera absurda, como a deseja.

Conseguirá então se expressar de um modo coerente com o seu desejo? A resposta a esta pergunta é uma questão de dinâmica de energia. Há duas forças dentro da criança que estão em conflito direto, lutando para se expressarem: a convicção de que todos os cães são perigosos e o desejo de se divertir com um cachorro como as outras crianças. Aquilo que irá fazer na próxima vez que encontrar um cachorro será determinado por aquilo que tiver mais energia nesse momento: a sua convicção ou o seu desejo. Dada a intensidade da energia da sua convicção de que todos os cães são perigosos, podemos considerar razoavelmente que a sua convicção terá muito mais energia do que o seu desejo. Se assim for, irá considerar o seu próximo encontro com um cachorro uma experiência frustrante. Mesmo que queira tocar ou fazer carinho no cachorro, irá achar que não pode interagir com o cachorro. A palavra “todos” na sua convicção irá funcionar como uma força paralisante, impedindo-a de satisfazer o seu desejo. Pode ter consciência que cachorro não é perigoso, pelo que não a irá magoar; mas só conseguirá tocá-lo quando a balança de energia pender a favor do seu desejo.

Se a criança quiser genuinamente interagir com cães, terá que superar o seu medo. Isto significa que terá que desativar a sua convicção de que todos os cães são perigosos para que possa fortalecer devidamente uma convicção sobre cães mais harmoniosa com o seu desejo. Sabemos que os cães podem se expressar numa ampla variedade de formas, desde brincalhões e simpáticos a outras desagradáveis. No entanto, uma porcentagem muito reduzida de cães pertence à categoria dos perigosos. Uma boa convicção para a criança adotar seria algo como: a maioria dos cães são brincalhões, mas alguns podem ser maus e perigosos. Esta convicção iria permiti-la aprender a reconhecer características e padrões

de comportamento que a diga com que cães pode brincar e quais deve evitar.

No entanto, o problema maior é: como é que a criança pode desativar o “todos” da sua convicção de que todos os cães são perigosos para que possa superar o seu medo? Lembre-se que todas as convicções resistem naturalmente a qualquer força que pretenda alterar a sua forma presente mas, como indiquei acima, a abordagem certa não é alterar a convicção, mas sim retirar a energia e canalizá-la para outra convicção mais adequada aos nossos fins. Para desativar a ideia que a palavra “todos” representa, a criança terá que criar uma experiência com carga positiva com um cachorro; em algum momento terá que superar o seu medo e tocar num cachorro.

Fazer isto pode exigir um grande esforço durante um período de tempo considerável. No início do processo, o seu novo entendimento sobre cães pode ser apenas o suficiente forte para lhe permitir estar na presença de um cachorro, a uma certa distância sem fugir. Cada novo encontro com um cachorro, mesmo a uma certa distância, que não resulte num resultado negativo irá retirar cada vez mais energia negativa da sua convicção de que todos os cães são perigosos. No final, cada nova experiência positiva irá permitir preencher a distância entre ela própria e o cachorro, pouco a pouco, ao ponto de, finalmente, conseguir mesmo tocar num cachorro. Do ponto de vista da dinâmica da energia, conseguirá tocar num cachorro quando o seu desejo para o fazer for um pouco mais forte do que a sua convicção de que todos os cães são perigosos. No momento em que toca efetivamente num cachorro, está retirando a maior parte da energia negativa que resta no conceito de “todos” e transferindo para a convicção que reflete a sua nova experiência.

Embora não seja muito comum, há pessoas que, por várias razões, estão suficientemente motivadas para realizarem sozinhas o processo acima descrito. No entanto, podem não estar conscientes da dinâmica envolvida. As pessoas que conseguem superar um medo de infância desta magnitude normalmente fazem isso casualmente ao longo de anos, sem ter a certeza exatamente de como o fizeram (a menos que procurem

e obtenham ajuda de um profissional competente). Mais tarde, quando adultos, se lhes perguntarem ou se acontecer de se depararem com uma situação que lhes lembre o seu passado (por exemplo, observar uma criança que tem horror a cães), normalmente caracterizam o processo por que passaram como: me lembro quando tinha medo de cães, mas o superei.

O resultado final do primeiro cenário foi que a criança venceu o seu medo desativando a sua convicção limitadora sobre a natureza dos cães. Isso permitiu-lhe expressar-se de um modo que considera agradável e que de outro modo teria sido impossível.

O segundo cenário que poderia resultar da experiência criativa inadvertida da criança com cães é que não é atraída pela possibilidade de brincar com um cachorro. Ou seja, ela não se interessa em ser como as outras crianças e interagir com cães. Neste caso, a sua convicção de que todos os cães são perigosos e o seu novo entendimento de que nem todos os cães são perigosos irão existir no seu ambiente mental como ideias contraditórias. Isto é um exemplo daquilo a que chamo uma “contradição ativa”, quando duas convicções ativas estão em conflito direto uma com a outra, ambas exigindo expressão. Neste exemplo, a primeira convicção existe a um nível central no ambiente mental da criança, com uma grande quantidade de energia com carga negativa. A segunda convicção está a um nível mais superficial e tem muito pouca energia com carga positiva.

A dinâmica desta situação é interessante e extremamente importante. Afirmamos que as convicções controlam a percepção que temos da informação. Em circunstâncias normais, a criança teria ignorado a possibilidade de interagir com cães, mas a experiência de ver outras crianças brincando criou uma ideia com carga positiva na sua mente de que nem todos os cães são perigosos; alguns podem ser brincalhões. No entanto, não fez nada para desativar o “todos” da sua convicção de que todos os cães são perigosos e, tanto quanto sei, as convicções não têm capacidade para se desativarem sozinhas. Em resultado, as convicções existem no nosso ambiente mental desde o momento em que nascemos até ao momento em que morremos, a menos que conscientemente demos

passos para desativá-las. Todavia, neste cenário, a criança não tem desejo nem motivação para superar o seu medo.

Por consequência, a criança fica com uma contradição ativa entre uma convicção fraca de que nem todos os cães são perigosos (o que lhe dá a capacidade de perceber a hipótese de brincar com um cachorro) e uma convicção forte de que todos os cães são perigosos, que ainda a faz sentir medo cada vez que se encontra com um cachorro (talvez não o suficiente para fazê-la correr, porque algum desse medo será contrabalançado pela outra convicção).

A capacidade para vermos e consequentemente percebermos que uma situação embora não perigosa, mas capaz de nos imobilizar pelo medo, pode ser bastante desconcertante se não compreendermos que aquilo que descobrimos ao pensar criativamente ou que compreendemos através de uma experiência criativa inadvertida não tem necessariamente energia suficiente para se tornar uma força dominante no nosso ambiente mental. Ou seja, a nossa nova tomada de consciência ou descoberta podia muito bem ter energia suficiente para funcionar como uma força credível na nossa percepção de informação, nos fazendo perceber hipóteses que em outras circunstâncias seriam invisíveis; mas pode não ter energia suficiente para funcionar como uma força credível no nosso comportamento. Ao fazer esta afirmação, estou pensando com base no pressuposto de que é preciso mais energia para agirmos ou para nos expressar do que a quantidade de energia que é precisa para observar algo.

Por outro lado, uma nova tomada de consciência ou novas descobertas tornam-se imediata e facilmente, forças dominantes se não houver nada dentro de nós que esteja em conflito com elas. Mas se existirem convicções em conflito e não quisermos desativar as forças conflituosas (despendendo algum esforço), especialmente se tiverem uma carga negativa, então agir sobre o que descobrimos será uma luta.

O que acabei de descrever é o dilema psicológico que praticamente todos os traders têm que resolver. Suponhamos que compreende bem a natureza das probabilidades e, em resultado disso, sabe que o próximo trade é mais outro numa série de trades que tem um resultado incerto.

Todavia, ainda tem receio de realizar aquele próximo trade, ou ainda está vulnerável aos erros de trading causados pelo medo que discutimos nos capítulos anteriores. Lembre-se que a causa elementar do medo é o potencial para definir e interpretar a informação do mercado como ameaçadora. Qual é a origem da possibilidade de interpretar a informação do mercado como ameaçadora? As expectativas! Quando o mercado gera informação que não corresponde àquilo que esperamos, os altos e baixos parecem assumir uma qualidade ameaçadora (passam a ter uma carga negativa). Em consequência, sentimos medo, stress e ansiedade. Qual é a origem relacionada às nossas expectativas? As nossas convicções.

Tendo em conta o que agora compreende acerca da natureza das convicções, se ainda experimentar estados de espírito negativos quando faz trading, pode considerar que existe um conflito entre o que sabe acerca dos resultados prováveis e outras convicções no seu ambiente mental em luta (exigindo expressão) por alguma outra coisa. Lembre-se que todas as convicções ativas exigem expressão, mesmo que a gente não queira. Para pensar em probabilidades, tem que acreditar que cada momento no mercado é único, ou mais especificamente, que cada posição aberta tem um resultado único.

Quando acreditamos a um nível funcional que cada posição tem um resultado único (significando que é uma convicção dominante sem quaisquer outras convicções lutando por algo diferente), iremos experimentar um estado mental livre de medo, stress e ansiedade quando fazemos trading. Não pode mesmo ser de outra forma. Um resultado único não é algo que já tenhamos experimentado, pelo que não é algo que possamos já conhecer. Se fosse conhecido, não podia ser definido como único. Quando acreditamos que não sabemos o que vai acontecer a seguir, o que esperamos exatamente do mercado? Se disse «não sei» está totalmente certo. Se acreditarmos que algo vai acontecer e que não precisamos saber exatamente o que para ganharmos dinheiro, então onde está o potencial para definir e interpretar a informação do mercado como causadora de dor emocional? Se disse «não há nenhum». Acertou novamente.

Aqui está mais um exemplo de como as convicções exigem expressão. Vamos olhar para uma situação em que o primeiro encontro de uma criança com um cachorro foi uma experiência muito positiva. Em resultado, ela não tem problema absolutamente nenhum em interagir com cães (qualquer cachorro, por sinal) porque não encontrou nenhum que fosse hostil. Por consequência, não tem nenhuma noção (uma convicção dotada de energia) de que é possível um cachorro fazer mal ou infligir dor.

Quando aprender a associar palavras às suas memórias, a criança irá provavelmente adquirir uma convicção semelhante a: todos os cães são amigáveis e divertidos. Por consequência, cada vez que um cachorro entrar no seu campo de consciência, esta convicção irá exigir se manifestar. Do ponto de vista de quem teve uma experiência negativa com um cachorro, irá parecer que a criança teve uma atitude imprudente. Se tentássemos convencer a criança de que algum dia será mordida se não tiver cuidado, esta convicção irá fazer com que dê pouca importância ou ignore completamente o aviso. A sua reação seria algo como «Impossível, isso não é possível».

Suponhamos que, em algum momento da sua vida, ela se aproxima de um cachorro desconhecido. O cachorro rosna. O aviso é ignorado e o cachorro ataca. Para o seu sistema de convicções, a criança acabou de ter uma experiência criativa. Que efeito esta experiência terá na sua convicção de que todos os cães são amigos? Terá agora medo de todos os cães como a criança do primeiro exemplo?

Infelizmente, as respostas a estas questões não são fáceis porque pode haver outras convicções, também exigindo expressão, que não têm nada a ver com cães, mas que entram em jogo numa situação destas. Por exemplo, e se a criança tiver uma convicção altamente desenvolvida quanto à traição (se acreditar que foi traída por algumas pessoas muito importantes que fizeram com que experimentasse uma dor emocional intensa)? Se associar o ataque deste cachorro particular a uma traição dos cães no geral (no fundo, uma traição da sua convicção quanto a cães), então podia facilmente ter medo de cães. Toda a energia positiva contida na sua convicção original podia ser transformada de imediato numa

energia com carga negativa. A criança podia justificar esta mudança com uma conclusão lógica de que se um cachorro pode me trair, todos os cães podem.

No entanto, penso que esta é uma ocorrência extrema e muito improvável. O que é mais provável é que a palavra “todos” na sua convicção original seja imediatamente desativada e que aquela energia seja transferida para uma nova convicção que reflita mais fielmente a verdadeira natureza dos cães. Esta nova experiência originou uma transferência de energia que a forçou a aprender algo sobre a natureza dos cães que em outras circunstâncias consideraria impossível. A sua convicção na afabilidade dos cães permanece intacta. Irá ainda brincar com cães, mas irá agora ter mais cuidado, procurando conscientemente sinais de afabilidade ou de hostilidade. Penso que uma verdade fundamental sobre a natureza da nossa existência é que cada momento no mercado, bem como na vida de todos os dias, tem elementos do que conhecemos (similaridades) e elementos do que não conhecemos ou não podemos conhecer porque ainda não os experimentamos. Até treinarmos ativamente as nossas mentes para esperar um resultado único, iremos continuar experimentando somente aquilo que conhecemos; todo o resto (outras informações e possibilidades que não estejam em consonância com o que conhecemos e esperamos) irá nos passar despercebido, distorcido, completamente negado ou contrariado. Quando acreditarmos verdadeiramente que não precisamos saber o que vai acontecer, estaremos pensando em probabilidades (do ponto de vista do mercado) e não teremos qualquer razão para bloquear, dar pouca importância, distorcer, negar ou contrariar qualquer sinal que o mercado esteja dando sobre o seu potencial para se movimentar numa determinada direção em particular.

Se não estiver experimentando a liberdade mental sugerida naquela afirmação e se for seu desejo experimentá-la, então tem que assumir um papel ativo no treino da sua mente para acreditar na singularidade de cada momento e tem que desativar qualquer outra convicção que lute por algo diferente. Este processo não é nada diferente daquele por que a criança passou no primeiro cenário, nem vai acontecer sozinho. Ela queria interagir com cães sem medo, mas para o fazer teve que criar uma

nova convicção e desativar as que estavam em conflito. Este é o segredo para conseguir um sucesso consistente como trader.

3) As convicções continuam ativas independentemente de termos ou não consciência da sua existência no nosso ambiente mental. Em outras palavras, não temos que recordar ativamente ou ter acesso consciente a qualquer convicção para que esta funcione como uma força sobre a nossa percepção da informação ou sobre o nosso comportamento. Sei que é difícil acreditar que algo de que nem sequer conseguimos nos lembrar possa ter um impacto nas nossas vidas. Mas quando pensamos nisso, muito do que aprendemos ao longo das nossas vidas está armazenado num nível subconsciente.

Se eu lhe pedisse para recordar cada aptidão específica que teve que aprender para poder dirigir um carro com confiança, é provável que não se lembre de tudo em que teve que se concentrar e focar enquanto estava no processo de aprendizagem. A primeira vez que tive a oportunidade de ensinar um adolescente a dirigir, ele estava absolutamente fascinado com o quanto era preciso aprender e que eu dava como natural e sobre o qual não pensava a um nível consciente.

Possivelmente o melhor exemplo que ilustra esta característica é as pessoas que dirigem sob influência do álcool. Numa noite, há milhares de pessoas que beberam tanto que não têm consciência de como levaram o carro do ponto A para o ponto B. É difícil imaginar como isto é possível, a menos que aceite que as aptidões para dirigir e a convicção de uma pessoa na sua capacidade para conduzir, operam automaticamente a um nível muito mais profundo do que a consciência detecta.

Certamente alguma porcentagem destes condutores alcoolizados têm acidentes, mas quando comparamos a taxa de acidentes com o número de pessoas dirigindo sob influência do álcool, é notável que não haja muito mais acidentes. De fato, é muito mais provável que um motorista alcoolizado cause um acidente quando adormece ou quando alguma situação exige uma decisão consciente e uma reação rápida. Em outras palavras, as condições necessárias para uma boa direção são tais que não basta funcionar com as aptidões subconscientes.

Autoavaliação e trading

O modo como esta característica se aplica ao trading é bastante profundo. O ambiente de trading nos oferece um palco de oportunidades ilimitadas para acumular riqueza. Mas só porque o dinheiro está disponível e nós percebemos as possibilidades de ganhar não significa necessariamente que nós (como pessoas) temos um sentido ilimitado de autoavaliação. Ou seja, pode haver uma enorme discrepância entre a quantidade de dinheiro que desejamos para nós, a quantidade que percebemos estar disponível e a quantidade que na realidade acreditamos que valemos ou merecemos.

Todas as pessoas têm um sentido de autoavaliação. A forma mais fácil de descrever este sentido é listar todas as convicções ativas, tanto conscientes como subconscientes, que têm potencial para argumentar a favor ou contra a acumulação de níveis de sucesso e prosperidade maiores. Depois compare a energia das convicções com carga positiva com a energia das convicções com carga negativa. Se tiver mais energia com carga positiva argumentando a favor do sucesso e da prosperidade do que energia com carga negativa, então tem um sentido positivo de autoavaliação. No outro caso, tem um sentido negativo de autoavaliação.

O que você tem que saber é que é difícil não adquirir algumas convicções com carga negativa que argumentem contra o sucesso. A maioria destas convicções autossabotadoras têm sido esquecidas há muito tempo e operam a um nível subconsciente, mas o fato de termos esquecido não significa que tenham sido desativadas. Como é que adquirimos convicções autossabotadoras? Infelizmente, é muitíssimo fácil. Provavelmente a forma mais comum é quando uma criança se envolve em alguma atividade contra a opinião dos pais ou do professor e a criança se fere acidentalmente. Muitos pais, para convencerem a criança do seu ponto de vista, irão reagir a uma situação como esta dizendo: «Isto não teria acontecido se não tivesse me desobedecido». O problema de fazer ou ouvir afirmações como esta é que há um potencial para a criança associar todos os futuros ferimentos a estas afirmações e,

subsequentemente, formar uma convicção de que é uma pessoa com menos valor, que não merece sucesso, felicidade ou amor.

Qualquer coisa em relação à qual a gente se sinta culpado pode ter um efeito nefasto no nosso sentido de autoestima. Normalmente a culpa aparece associada a ser uma má pessoa e a maioria das pessoas acreditam que as más pessoas devem ser castigadas e certamente não recompensadas. Algumas religiões ensinam às crianças que ter muito dinheiro não é positivo. Algumas pessoas acreditam que ganhar dinheiro de algumas formas é errado, mesmo que possa ser perfeitamente legal e moralmente aceito pela sociedade. De novo, você pode não ter uma recordação específica de ter aprendido algo que argumentasse contra o sucesso, mas isso não significa que o que aprendeu não esteja te influenciando.

O modo como estas convicções subconscientes de autossabotagem se manifestam no trading é normalmente sob a forma de lapsos de concentração, resultando em inúmeros erros de trading, como dar uma ordem de compra em vez de venda ou vice-versa ou se deixar distrair e desviar os olhos do monitor, só para descobrir quando voltar que falhou o grande trade do dia. Trabalhei com muitos traders que atingiram vários níveis de sucesso consistente, mas descobriram que não conseguiam superar certos limiares. Descobriram uma barreira invisível mas muito real semelhante ao proverbial “teto de vidro” que muitas mulheres executivas experimentam no mundo empresarial.

Cada vez que estes traders batiam nessa barreira, experimentavam uma queda significativa, independentemente das condições de mercado. No entanto, quando perguntavam o que tinha acontecido, eles atribuíam normalmente o seu súbito período de má sorte simplesmente a isso (à sorte ou aos caprichos do mercado). Curiosamente, era comum criarem uma curva de resultados crescente, por vezes durante um período de vários meses e a queda significativa ocorria sempre no mesmo ponto da curva. Descrevo este fenómeno psicológico como a entrada numa zona mental negativa. Por mais que o dinheiro tivesse fluído para as suas contas enquanto se mantiveram no estado mental adequado, fluía agora para fora delas com a mesma facilidade quando entravam na zona mental

negativa, onde questões de autoavaliação não resolvidas agem misteriosamente sobre a sua percepção da informação e comportamento. É fundamental estar consciente da presença de tais convicções e dar os passos necessários no seu regime de trading para compensá-las quando começarem a se manifestar.

Capítulo 11

Pensar como um trader

Se me pedissem para condensar o trading na sua forma mais simples, diria que é um jogo de reconhecimento de padrões numéricos. Usamos a análise de mercado para identificar os padrões, definir o risco e determinar quando tomar ganhos. O trade ou funciona ou não funciona. Em qualquer caso, continuamos para o trade seguinte. É tão simples quanto isto, mas certamente não é fácil. De fato, o trading é provavelmente o projeto mais difícil em que tentará ter sucesso. Não porque exija grandes conhecimentos; muito pelo contrário! Mas porque quanto mais pensa que sabe, menos sucesso terá. Fazer trading é difícil porque temos que operar num estado em que não precisamos saber, muito embora a sua análise possa revelar-se por vezes perfeitamente correta. Para operar num estado em que não tem que saber, tem que gerir devidamente as suas expectativas. Para gerir devidamente as suas expectativas, você tem que reordenar o seu ambiente mental para que acredite indubitavelmente nas cinco verdades fundamentais.

Neste capítulo, vou dar-lhe um exercício de trading que irá integrar estas verdades sobre o mercado a um nível funcional no seu ambiente mental. Ao longo do processo, irei te mostrar as três fases de desenvolvimento de um trader.

A primeira fase é a fase mecânica. Nesta fase, um trader:

- Constrói a autoconfiança necessária para operar num ambiente sem limites;
- Aprende a executar sem erros um sistema de trading;
- Treina a sua mente para pensar em probabilidades (as cinco verdades fundamentais);
- Cria uma convicção forte e inabalável na sua consistência como trader.

Quando tiver concluído esta primeira fase, pode depois avançar para a fase subjetiva do trading. Nesta fase, usa o que já aprendeu sobre a natureza do movimento do mercado para fazer o que pretende. Há muita liberdade nesta fase, pelo que terá que aprender a monitorar a sua

predisposição para cometer erros de trading que são o resultado dos problemas de autoavaliação não resolvidos a que me referi no capítulo anterior.

A terceira fase é a fase intuitiva. Fazer trading intuitivamente é a fase de desenvolvimento mais avançada. É o equivalente no trading a chegar a faixa preta nas artes marciais. A diferença é que não tentamos ser intuitivos porque a intuição é espontânea. Não vem daquilo que sabemos a um nível racional. A parte racional da nossa mente é estruturalmente desconfiada da informação que recebe de uma fonte que não compreende.

Ter a sensação que algo está prestes a acontecer é uma forma de saber muito diferente de saber racionalmente. Trabalhei com muitos traders que tinham frequentemente uma sensação intuitiva muito forte do que ia acontecer a seguir e se viam confrontados com a parte racional de si mesmos que persistentemente lutava por agir de outra forma. É claro que se tivessem seguido a sua intuição, teriam experimentado um resultado muito satisfatório. Em vez disso, o resultado era normalmente muito insatisfatório, especialmente quando comparado com o que tinham percebido antes como possível. A única forma que conheço em que pode tentar ser intuitivo é trabalhando na criação de um estado mental que esteja o mais disponível possível para receber os seus impulsos intuitivos e a agir com base neles.

A fase mecânica

A fase mecânica do trading está especificamente concebida para construir o tipo de aptidões de trading (confiança, segurança e pensamento em probabilidades) que irão compeli-lo a criar resultados consistentes. Defino resultados consistentes como uma curva de resultados em crescimento regular mostrando perdas ligeiras, que são a consequência natural de oportunidades identificadas no mercado que não funcionaram.

A não ser que descubra um padrão que vire as probabilidades de um trade ganhador a seu favor, alcançar uma curva de resultados crescente implica eliminar sistematicamente qualquer hipótese de cometer os tipo de erros que resultam do medo, da euforia ou da autoavaliação que descrevi neste livro. Eliminar os erros e melhorar o seu sentido de autoavaliação irá exigir a aquisição de aptidões que são todas de natureza psicológica.

As aptidões são psicológicas porque cada uma, na sua forma mais pura, é simplesmente uma convicção. Lembre-se que as convicções determinam o nosso estado mental e moldam as nossas experiências de forma que reforçam constantemente aquilo que já acreditamos ser verdade. O grau de veracidade de uma convicção (relativamente às condições ambientais) pode ser determinado pela medida em que nos serve; ou seja, pela medida em que nos ajuda a satisfazer os nossos objetivos. Se produzir resultados consistentes for o seu objetivo principal como trader, então criar uma convicção (um conceito consciente, dotado de energia, que resiste à mudança e exige expressão) de que eu sou um trader consistentemente bem sucedido irá funcionar como a principal fonte de energia que irá gerir as suas percepções, interpretações, expectativas e ações de modo que satisfaçam a convicção e, conseqüentemente, o seu objetivo.

Criar uma convicção dominante de que eu sou um trader consistentemente bem sucedido requer adesão a diversos princípios de sucesso consistente. Alguns destes princípios irão sem dúvida entrar em conflito com algumas das convicções que já adquiriu sobre o trading. Se for o caso, então o que tem é um exemplo clássico de uma convicção que está em conflito com o desejo.

Neste caso, a dinâmica energética não é diferente da que existia no exemplo da criança que queria ser como as outras crianças que não tinham medo de brincar com cães. Ela queria expressar-se de um modo que considerava, pelo menos de início, praticamente impossível. Para satisfazer o seu desejo, teve que entrar gradualmente num processo ativo de transformação. A sua técnica era simples: tentava tanto quanto podia concentrar-se no que pretendia e, pouco a pouco, desativava a convicção anterior reforçando a convicção que correspondia ao seu desejo.

Num determinado momento, se esse for o seu desejo, terá também que entrar gradualmente no mesmo processo de transformação para se tornar um ganhador consistente. Quando se trata de transformação pessoal, os ingredientes mais importantes são a força de vontade, a clareza do propósito e a intensidade do desejo. Em última análise, para que este processo funcione, tem que escolher a consistência em detrimento de todas as outras razões ou justificações que tenha para fazer trading. Se todos estes ingredientes estiverem presentes em grau suficiente, então independentemente dos obstáculos internos com que seja confrontado, aquilo que deseja irá acabar por prevalecer.

Observe a si mesmo

O primeiro passo no processo de obtenção de consistência é começar a reparar naquilo que pensa, diz e faz. Porquê? Porque tudo o que pensamos, dizemos ou fazemos como traders contribui para alguma convicção no nosso sistema mental e, por consequência, reforça-a. Como o processo de se tornar consistente é de natureza psicológica, não é surpresa ter que começar a prestar atenção aos seus vários processos psicológicos.

A ideia é aprender a se tornar um observador atento dos seus próprios pensamentos, palavras e atos. A sua primeira linha de defesa contra o erro de trading é dar por si mesmo a pensar sobre ele. É claro que a última linha de defesa é dar por si próprio a agir. Se não se empenhar em se tornar um observador atento destes processos, as suas tomadas de consciência virão sempre depois da ação, normalmente quando já está num profundo estado de arrependimento e frustração.

Observar a si mesmo de forma objetiva implica fazê-lo sem sentido de reprovação ou crítica. Isto pode não ser fácil para algumas pessoas tendo em conta o tratamento crítico e reprovador que ao longo das suas vidas podem ter recebido de outras pessoas. O resultado é aprender a associar o erro à dor emocional. Ninguém gosta de estar num estado de dor emocional, por isso é normal evitarmos tanto quanto possível reconhecer

ou encarar um erro. Não encarar os erros nas nossas vidas diárias normalmente não tem as mesmas consequências desastrosas se o fizermos como traders.

Se produzir resultados consistentes depende da eliminação do erro, então é uma meia verdade dizer que terá uma grande dificuldade em atingir o seu objetivo se não conseguir reconhecer o erro. Obviamente isto é algo que muito poucas pessoas conseguem fazer e explica por que razão há tão poucos ganhadores consistentes. De fato, a tendência para não reconhecer um erro é tão comum na espécie humana, que poderia nos levar a pensar que é uma característica estrutural da natureza humana. Não acredito que seja assim, nem acredito que nascemos com a capacidade de nos ridicularizarmos ou nos sentirmos inferiores por cometermos uma falha, um erro de cálculo ou um lapso.

Cometer erros é uma consequência natural de estar vivo e irá continuar assim até chegarmos a um ponto em que:

- 1) Todas as nossas convicções estejam em absoluta harmonia com os nossos desejos, e
- 2) Todas as nossas convicções estejam estruturadas de tal forma que estejam completamente em consonância com aquilo que funciona, da perspectiva do ambiente.

Obviamente que se as nossas convicções não estão em consonância com aquilo que funciona da perspectiva do ambiente, o potencial para cometer erros é alto, se não for mesmo inevitável. Não conseguiremos perceber o conjunto adequado de passos a dar para alcançarmos o nosso objetivo. Pior ainda, não conseguiremos perceber que aquilo que queremos pode não ser possível ou possível na quantidade que desejamos ou na hora em que o queremos.

Por outro lado, os erros que resultam de convicções em conflito com os nossos objetivos nem sempre são visíveis ou óbvios.

Sabemos que irão agir como forças oponentes, expressando as suas versões da verdade sobre a nossa consciência e podem fazê-lo de

diversas formas. O mais difícil de detectar é um pensamento que distrai, que causa um lapso momentâneo da concentração. À primeira vista, isto pode não parecer significativo. Mas, tal como na analogia da ponte sobre o desfiladeiro, quando está muito em risco, uma pequena distração pode resultar num erro de proporções desastrosas. Este princípio aplica-se seja ao trading, a eventos esportivos ou à programação informática. Quando o nosso propósito é claro e não é traído por qualquer energia em oposição, então a nossa capacidade de nos mantermos focados é maior e torna mais provável alcançarmos o nosso objetivo.

Defini anteriormente uma atitude ganhadora como uma expectativa positiva dos nossos esforços, com uma aceitação de que quaisquer que sejam os resultados, eles são um reflexo perfeito do nosso nível de desenvolvimento e daquilo que precisamos aprender a fazer melhor. O que distingue os atletas e os artistas consistentemente fantásticos de todos os outros é a sua nítida ausência de medo de cometer um erro. A razão por que não têm medo é que não têm razão para se sentirem inferiorizados quando cometem um erro, significando que não têm uma reserva de energia com carga negativa à espera de brotar e atacar o seu processo de pensamento consciente, como um leão que espera o momento certo para atacar a sua presa. O que é que explica esta capacidade rara para superarem rapidamente os seus erros sem se autocriticarem? Uma explicação pode ser o fato de terem crescido com pais e professores incomuns que, pelas suas palavras e exemplos, os ensinaram a corrigir os seus erros com amor genuíno, afeto e aceitação. Digo incomuns porque muitos de nós crescemos precisamente com a experiência oposta. Nos ensinaram a corrigir os nossos erros com raiva, impaciência e uma nítida falta de aceitação. Certamente que os grandes atletas, com grandes vitórias passadas, encararam os erros como forma de adquirir uma convicção de que os erros simplesmente apontam o caminho para onde precisam concentrar os seus esforços para crescerem e melhorarem a si mesmos.

Com uma convicção como esta, não há fonte de energia com carga negativa capaz de gerar pensamentos autocríticos. No entanto, nós que crescemos experimentando as reações negativas às nossas ações, iríamos naturalmente adquirir convicções sobre erros: «Os erros têm que ser

evitados a todo o custo», «Deve haver algo errado comigo se cometer um erro», ou «Devo ser um incompetente».

Lembre-se que cada pensamento, palavra e ato reforça alguma convicção que tenhamos sobre nós mesmos. Se, por uma autocrítica negativa repetida, adquirirmos uma convicção de que estragamos tudo, essa convicção irá encontrar uma forma de se expressar nos nossos pensamentos, fazendo com que nos tornemos distraídos e com que estraguemos tudo; através das nossas palavras, nos fazendo dizer coisas sobre nós mesmos ou sobre os outros (se observarmos as mesmas características neles) que refletem a nossa convicção e que se refletem nas nossas ações; nos nossos comportamentos nos fazendo nos comportar de forma claramente autossabotadora.

Se você vai ser um vencedor consistente, você não pode deixar que o erro ocorra num contexto de carga negativa como é visto pela maioria das pessoas. Tem que conseguir monitorar a si mesmo de alguma forma, o que será difícil de fazer se tiver tendência para experimentar dor emocional quando comete um erro. Se isto ocorrer, tem duas opções:

1) Pode se esforçar para adquirir um novo conjunto de convicções com carga positiva sobre o que significa cometer um erro, ao mesmo tempo que desativa quaisquer convicções com carga negativa que defendam algo diferente ou façam com que se sinta inferiorizado por cometer um erro;

2) Se não quiser considerar esta primeira opção, pode contrabalançar o potencial para cometer erros pela forma como estabelece o seu regime de trading. Isto significa que se for fazer trading sem monitorar a si mesmo, mas ao mesmo tempo deseja resultados consistentes, então exercer trading recorrendo apenas à fase mecânica irá resolver o dilema.

De qualquer forma, aprender a monitorar a si mesmo é um processo relativamente simples quando tiver se libertado da energia com carga negativa associada aos erros. De fato, é fácil. Tudo o que tem que fazer é decidir porque quer se monitorar, o que significa que primeiro precisa ter um propósito claro em mente. Quando o seu propósito estiver claro

para você, simplesmente comece a orientar a sua atenção para aquilo que pensa, diz ou faz.

Se e quando reparar que não está concentrado no seu objetivo ou nos passos que o levam a alcançar o seu objetivo, escolha reorientar os seus pensamentos, palavras ou ações de modo que esteja em consonância com aquilo que está tentando conseguir. Continue a reorientá-los sempre que necessário. Quanto mais determinação envolver neste processo, especialmente se conseguir fazê-lo com algum grau de convicção, mais rapidamente irá criar uma estrutura mental livre para funcionar em consonância com os seus objetivos, sem qualquer resistência de convicções conflituosas.

O papel da autodisciplina

Chamo ao processo que acabei de descrever de ‘autodisciplina’. Defino autodisciplina como uma técnica mental para reorientar (o melhor que pudermos) o nosso foco para aquilo que desejamos, quando esse objetivo ou desejo está em conflito com algum outro fator (convicção) do nosso ambiente mental.

A primeira coisa que deve reparar nesta definição é que a autodisciplina é uma técnica para criar uma nova estrutura mental. Não é um traço de personalidade, as pessoas não nascem com autodisciplina. De fato, quando pensamos no modo como a defino, nem sequer é possível nascer com autodisciplina. No entanto, como uma técnica sendo usada no processo de transformação pessoal, qualquer um pode optar por treiná-la.

Eis um exemplo que ilustra a dinâmica relacionada ao modo como esta técnica funciona. Em 1978 decidi que queria ser atleta. Não me lembro exatamente de qual era a minha motivação, exceto ter passado os últimos 8 anos num estilo de vida muito inativo. Não praticava nenhum esporte ou hobby, a menos que ver televisão possa ser considerado um hobby.

Anteriormente, tanto na escola como pelo menos durante parte do período em que frequentei a universidade, era muito ativo no esporte, especialmente no hockey. No entanto, depois de sair da universidade, a minha vida se desenrolou de uma forma muito diferente da que esperava. Não era concretamente o que desejava e me senti impotente para reagir. Isto me conduziu a um período de inatividade, que é uma forma simpática de dizer que estava fortemente deprimido.

De novo, não tenho a certeza do que me incitou a querer subitamente me tornar atleta (talvez eu vi algum programa de TV que despertou o meu interesse). Lembro-me, no entanto, que a motivação era muito forte. Assim, saí e comprei um par de tênis, coloquei e fui correr. A primeira coisa que descobri foi que não era capaz. Não tinha resistência para correr mais de 60 metros. Foi surpreendente. Descobri que estava de tal modo tão fora de forma que nem sequer conseguia correr mais de 60 metros! Perceber isto foi tão desanimador que não tentei correr novamente durante duas ou três semanas. Na vez seguinte, ainda não conseguia correr mais de 60 metros. Tentei novamente no dia seguinte, logicamente com o mesmo resultado. Fiquei tão desanimado com a minha condição física que não corri de novo durante mais quatro meses.

Estamos na primavera de 1979. Estou mais uma vez determinado a fazer esporte mas, ao mesmo tempo, muito frustrado com a minha falta de progressos. Enquanto contemplava o meu dilema, ocorreu-me que um dos meus problemas era que não tinha um objetivo em função do qual trabalhar. Era ótimo dizer que queria ser corredor mas o que significava isso? Na realidade não sei; era muito vago e abstrato. Tinha que ter algo mais tangível no qual eu pudesse trabalhar em cima. Assim, decidi que queria conseguir correr 8km até ao final do verão.

Oito quilômetros pareciam na hora inconquistáveis, mas pensar que seria capaz de o fazer gerou em mim uma grande dose de entusiasmo. Este maior nível de entusiasmo me deu um incentivo suficiente para correr quatro vezes naquela semana. No final dessa primeira semana, fiquei surpreendido ao descobrir que bastou um pouco de exercício para melhorar a minha resistência e capacidade para correr mais. Isto aumentou o meu entusiasmo, pelo que saí e fui comprar um cronômetro

e um caderno para usar como diário de corrida. Defini um percurso de três quilômetros e assinalei cada 250 metros. No diário, registrava a data, a distância, o tempo e como me sentia fisicamente cada vez que corria.

Ora, eu pensava que estava no caminho certo para os 8km, quando literalmente esbarrei na minha próxima série de problemas. Os maiores eram os pensamentos conflituosos que me distraíam e me invadiam a consciência sempre que decidia sair e correr. Fiquei estupefato com o número (e intensidade) das razões que encontrava para não o fazer: «está calor [ou frio], parece que vai chover, ainda estou cansado desde a última vez que corri, (mesmo tendo sido há três dias), não conheço ninguém que faz isto», ou o mais comum, «Vou depois deste programa terminar» (é claro que nunca ia).

Não conhecia outro modo para lidar com esta energia mental conflitua a não ser reorientar a minha atenção consciente para aquilo que tentava conseguir. Eu queria mesmo chegar aos oito quilômetros até ao final do verão. Descobri que por vezes o meu desejo era mais forte do que o conflito. Em resultado, conseguia calçar meus tênis, sair mesmo de casa e correr. No entanto, foram mais as vezes em que os meus pensamentos contrários me deixaram parado. De fato, nas fases iniciais, estimo que dois terços do tempo não consegui superar a energia negativa.

O próximo problema com que me deparei foi quando me aproximei dos 1500 metros. Fiquei tão entusiasmado comigo mesmo que me ocorreu que iria precisar de um mecanismo adicional para me fazer chegar aos 8km. Pensei que quando chegasse ao ponto em que conseguisse correr três ou talvez cinco quilômetros, ficaria de tal modo satisfeito comigo mesmo que não iria sentir qualquer necessidade de cumprir o meu objetivo dos 8km. Assim, estabeleci uma regra para mim mesmo. Poderia chamar de “a regra dos oito quilômetros”. «Se eu conseguisse calçar meus tênis e sair apesar de todos os pensamentos conflituosos tentando me dissuadir de o fazer, me comprometi a correr pelos menos mais um passo do que da última vez». Tudo bem se corresse mais do que um passo, mas nunca podia ser menos do que um passo, seja qual fosse a razão. Acontece que nunca quebrei esta regra e, no final do verão, atingi os 8km.

Mas depois, aconteceu algo realmente interessante e completamente inesperado. Quando me aproximei de atingir o meu objetivo dos oito quilômetros, pouco a pouco, os pensamentos conflituosos começaram a se dissipar e acabaram desaparecendo. Nessa hora, descobri que se eu queria correr, era completamente livre para o fazer sem qualquer resistência mental, conflito ou pensamentos conflituosos. Considerando a luta que tinha sido, fiquei, no mínimo, estupefato. O resultado: continuei a correr regularmente durante os 16 anos seguintes.

Para quem possa estar interessado, não corro tanto agora porque há cinco anos decidi voltar a jogar novamente hockey. O hockey é um esporte extremamente exigente. Às vezes jogo quatro vezes por semana. Tendo em conta a minha idade (mais de cinquenta) e o nível de esforço que o esporte exige, normalmente preciso de um dia ou dois para recuperar, o que não me deixa muito tempo para correr.

Ora, se pegar estas experiências e as puser no contexto daquilo que compreendemos agora quanto à natureza das convicções, há algumas observações que temos que fazer:

- 1) Inicialmente, o meu desejo de correr não tinha qualquer base de suporte no meu sistema mental. Ou seja, não havia qualquer outra fonte de energia (qualquer conceito dotado de energia precisando se manifestar) em consonância com o meu desejo;
- 2) Tive que fazer algo para criar esse suporte. Para criar a convicção de que eu sou um corredor tive que criar uma série de experiências em consonância com a nova convicção. Lembre-se que tudo o que pensamos, dizemos ou fazemos contribui com energia para alguma convicção no nosso sistema mental. Cada vez que experimentava um pensamento conflituoso e conseguia me concentrar novamente no meu objetivo, com convicção suficiente para calçar os meus tênis e sair, acrescentava energia à convicção de que eu sou um corredor. E, igualmente importante, retirei inadvertidamente energia de todas as convicções que defendessem outra coisa. Digo inadvertidamente porque há várias técnicas especificamente concebidas para identificar e desativar convicções conflituosas, mas nesse tempo da minha vida eu não compreendia a dinâmica relacionada ao processo de transformação

pelo qual estava passando. Assim, não poderia ter me socorrido dessas técnicas;

3) Agora posso me expressar sem esforço (de uma perspectiva mental) como um corredor, porque eu sou um corredor. Esse conceito dotado de energia é agora uma parte em funcionamento da minha identidade. Quando comecei pela primeira vez, acontece que tinha algumas convicções conflituosas sobre correr. Em resultado, precisava que a técnica da autodisciplina se tornasse uma convicção. Agora não preciso de autodisciplina porque ser um corredor é quem eu sou. Quando as nossas convicções estão completamente alinhadas com os nossos objetivos ou desejos, não há fonte de energia conflituosa. Se não há fonte de energia conflituosa, então não há fonte de pensamentos que cause distração, desculpas, racionalizações, justificações ou erros (conscientes ou subconscientes);

4) As convicções podem ser alteradas e se for possível alterar uma convicção, então é possível alterar qualquer convicção, se compreendermos que na realidade não estamos alterando-a, mas somente transferindo energia de um conceito para outro, permanecendo intacta a convicção que se pretende mudar. Por consequência, podem existir em simultâneo no nosso sistema mental duas convicções completamente contraditórias. Mas se tivermos retirado a energia de uma convicção e dotado totalmente de energia a outra, não existe contradição do ponto de vista funcional; só a convicção combinada com a energia terá a capacidade para funcionar como uma força sobre o seu estado mental, sobre a sua percepção e interpretação da informação e sobre o seu comportamento.

Ora, o único propósito de fazer trading mecanicamente é transformar a si mesmo num trader de sucesso consistente. Se houver alguma coisa no seu ambiente mental que esteja em conflito com os princípios da criação de uma convicção de que eu sou um trader consistente bem sucedido, então terá que empregar a técnica da autodisciplina para integrar estes princípios como uma parte dominante do funcionamento da sua identidade. Quando os princípios se tornarem quem você é, já não irá

precisar de autodisciplina porque o processo de ser consistente irá deixar de exigir esforço.

Lembre-se que a consistência não é a mesma coisa que a capacidade de abrir uma ou várias posições ganhadoras, porque abrir uma posição ganhadora não exige absolutamente nenhuma aptidão. Tudo o que tem que fazer é adivinhar corretamente, o que não difere em nada de adivinhar o resultado do lançamento de uma moeda ao ar, enquanto que a consistência é um estado mental que, uma vez atingido, não irá te permitir ser de qualquer outra maneira. Não terá que tentar ser consistente porque tal decorrerá naturalmente da sua identidade. De fato, se tiver que tentar, é uma indicação de que não integrou completamente os princípios do sucesso consistente como convicção dominante e não conflituosa.

Por exemplo, predefinir o seu risco é um passo no processo de ser consistente. Se for preciso qualquer esforço especial para predefinir o seu risco, se ainda tiver que se lembrar conscientemente de o fazer, se experimentar quaisquer pensamentos conflituosos (no fundo, tentando dissuadi-lo de o fazer), ou se você se encontrar numa posição em que não predefiniu o seu risco, então este princípio não é uma parte dominante do funcionamento da sua identidade. Não é quem você é. Se fosse, nem sequer lhe ocorreria de não predefinir o seu risco.

Se e quando todas as fontes de conflito tiverem sido desativadas, já não há qualquer potencial para que seja de qualquer outra maneira. O que uma vez foi uma luta, irá acabar por não exigir esforço agora. Nessa hora, pode parecer para às outras pessoas que você é muito disciplinado (porque pode fazer algo que considerem difícil, se não impossível), mas a realidade é que não está sendo de modo algum disciplinado; está simplesmente funcionando com base num conjunto diferente de convicções que o compelem a comportar-se de um modo que está em consonância com os seus desejos, propósitos ou objetivos.

Desenvolver a convicção da consistência

Criar uma convicção de que eu sou um vencedor consistente é o principal objetivo mas, tal como a minha intenção de me tornar corredor, é muito ampla e abstrata para implementar sem a decompor num processo gradual. Assim, o que vou fazer é decompor esta convicção nas suas partes mais pequenas e depois dar-lhe um plano para integrar cada parte como uma convicção dominante. As seguintes sub-convicções são as componentes básicas que fornecem a estrutura elementar do significado de ser um vencedor consistente.

EU SOU UM VENCEDOR CONSISTENTE, PORQUE:

1. Identifico objetivamente as minhas oportunidades;
2. Predefino o risco de cada trade;
3. Aceito completamente o risco e estou disposto a fechar a posição se o mercado se virar contra mim;
4. Ajo sobre as minhas oportunidades sem reservas ou hesitações;
5. Tomo os meus ganhos quando o mercado me disponibiliza dinheiro;
6. Monitoro continuamente a minha suscetibilidade para cometer erros;
7. Compreendo a absoluta necessidade destes princípios de sucesso consistente e, por consequência, nunca os violo.

Estas convicções são os sete princípios da consistência. Integrar estes princípios no seu sistema mental a um nível funcional exige que crie propositadamente um conjunto de experiências que estejam em consonância com eles. Isto não difere em nada da criança que queria brincar com cães ou do meu desejo de ser corredor. Antes de conseguir brincar com um cachorro, a criança teve primeiro que fazer várias tentativas para se aproximar de um cachorro. No final, quando o peso preponderante da energia no seu sistema mental foi transferido, ela conseguiu brincar com cães sem qualquer resistência interna. Para me

tornar um corredor tive que criar a experiência de correr, contra tudo dentro de mim defendendo o contrário. No final, à medida que a energia era transferida para esta nova definição de mim mesmo, correr tornou-se uma expressão natural da minha identidade.

É óbvio que aquilo que estamos tentando conseguir é muito mais complexo do que tornar-se um corredor ou tocar um cachorro, mas a dinâmica em relação a estes processos é idêntica. Começamos com um objetivo específico. O primeiro princípio de consistência é a convicção de que eu identifico objetivamente as minhas oportunidades. A palavra-chave aqui é objetivamente. Ser objetivo significa que não é possível definir, interpretar e, por consequência, interpretar qualquer informação do mercado como negativa ou positiva. A forma de ser objetivo é operar com base em convicções que mantêm neutras as nossas expectativas e ter sempre em conta forças desconhecidas.

Lembre-se de que você tem que treinar especificamente a sua mente para ser objetiva e ficar concentrada no fluxo de oportunidades do momento presente. As nossas mentes não estão naturalmente programadas para pensar deste modo. Assim, para sermos observadores objetivos temos que aprender a pensar do ponto de vista do mercado, onde há sempre forças desconhecidas (traders) à espera de agir sobre o movimento dos preços. Por consequência, da perspectiva do mercado, cada momento é verdadeiramente único, embora o momento possa parecer, soar ou ser sentido exatamente como algum outro momento passado registado no seu banco de memórias.

No instante em que decide ou considera que sabe o que vai acontecer a seguir, irá automaticamente esperar acertar. No entanto, aquilo que sabe, pelo menos ao nível racional do pensamento, só pode ter em conta o seu passado, que pode não ter qualquer relação com aquilo que está realmente acontecendo do ponto de vista do mercado. Nessa hora, qualquer informação do mercado que não esteja em consonância com a sua expectativa tem o potencial para ser interpretada como ameaçadora. Para evitar sofrer, a sua mente irá automaticamente compensar, com mecanismos de proteção conscientes e subconscientes, quaisquer

diferenças entre aquilo que espera e aquilo que o mercado está oferecendo.

Aquilo que irá experimentar é normalmente chamado uma ilusão. Num estado de ilusão, não somos objetivos nem estamos ligados ao fluxo de oportunidades do momento presente. Em vez disso, nos tornamos suscetíveis de cometer todos os erros de trading típicos (hesitar, agir precipitadamente, não predefinir o risco, definir o risco mas recusar aceitar a perda e manter aberta uma posição que vai agravar a perda, sair muito cedo de uma posição ganhadora, não tomar ganhos, entrar em perdas numa posição que tinha ganhos, alterar uma ordem de stop para um ponto mais perto do ponto de entrada, ficar de fora temporariamente e observar o mercado operando novamente a seu favor ou entrar numa posição muito grande em relação ao capital...). As cinco verdades fundamentais sobre o mercado irão manter neutras as suas expectativas, focar a sua mente no fluxo de oportunidades do momento presente (ao dissociar o momento presente do seu passado) e, por consequência, eliminar o seu potencial para cometer estes erros.

Quando parar de cometer erros de trading, irá começar a confiar em si mesmo. À medida que o seu sentido de autoconfiança aumentar, também irá aumentar a sua segurança. Quanto maior for a sua segurança, mais fácil será executar os seus trades (agir sobre as suas oportunidades sem reservas ou hesitações). As cinco verdades irão também criar um estado mental em que irá genuinamente aceitar os riscos de trading. Quando aceitar genuinamente os riscos, estará tranquilo com qualquer resultado. Quando estiver tranquilo com qualquer resultado, irá experimentar um estado mental despreocupado e objetivo, em que se disponibiliza para perceber e agir sobre qualquer coisa que o mercado estiver lhe oferecendo (do ponto de vista do mercado) num determinado momento presente.

O primeiro objetivo é integrar a convicção dominante que eu defino objetivamente as minhas oportunidades. O desafio agora é: como chegar lá? Como é se transformar numa pessoa que pensa consistentemente da perspectiva do mercado?

O processo de transformação começa com o seu desejo e a sua disposição para se focar de novo no objeto do seu desejo (autodisciplina). O desejo é uma força. Não tem que coincidir ou estar de acordo com algo em que acredite ser a verdade sobre a natureza do trading. Um desejo claro que vise diretamente um objetivo específico é uma ferramenta muito poderosa. Pode usar a força do seu desejo para criar uma versão ou dimensão inteiramente nova para a sua identidade; transferir energia entre duas ou mais ideias em conflito ou mudar o contexto ou a polarização das suas memórias de negativa para positiva.

Tenho a certeza que conhece a expressão “decida-se”. A implicação de nos decidirmos é escolhermos exatamente aquilo que queremos com tanta clareza (sem dúvidas) e com tanta convicção que literalmente nada atravessa o nosso caminho, seja interna ou externamente. Se houver força suficiente por trás da nossa resolução, é possível experimentar uma grande mudança na nossa estrutura mental praticamente de forma instantânea. Desativar conflitos internos não é uma questão de tempo; é um desejo centrado na finalidade (embora possa ser preciso uma quantidade considerável de tempo para chegar ao ponto em que realmente nos decidimos). De outro modo, na ausência de uma clareza e uma convicção extremas, a técnica da autodisciplina, com o tempo, irá fazer esse trabalho bastante bem (se, é claro, estiver disposto a usá-la).

Para lá chegar, tem que decidir, com o máximo de convicção e clareza que, acima de outra coisa qualquer, deseja a consistência (o estado mental de confiança, segurança e objetividade) do seu trading. Isto é necessário porque se for como a maioria dos traders, irá enfrentar algumas forças conflituosas muito temíveis. Por exemplo, se você tem feito trading para se sentir bem com a euforia de pegar um grande movimento, para impressionar a sua família e amigos, para ser um herói, para satisfazer uma dependência econômica, para acertar nas suas previsões ou por qualquer outra razão que não tenha nada a ver com ser consistente, então irá descobrir que a força destas outras motivações irá não só agir como um obstáculo dificultando muito o exercício de trading que estou prestes a te dar, mas podia muito bem ser suficientemente forte para o impedir de fazer sequer o exercício.

Você se lembra da criança que não tinha desejo de ser como as outras crianças e interagir com cães? No fundo, decidiu viver com a contradição ativa entre a sua convicção minimamente dotada de carga positiva de que nem todos os cães são perigosos e a sua convicção elementar, dotada de carga negativa, de que todos os cães são perigosos. Teve a capacidade de perceber cães brincalhões, mas ao mesmo tempo considerou impossível interagir com eles. A menos que deseje mudá-lo, o desequilíbrio de energia entre estas duas convicções irá permanecer exatamente como está durante toda a sua vida.

Só para começar o processo, tem que querer tanto a consistência que tem que estar disposto a desistir de todas as outras razões, motivações ou planos para fazer trading que não estejam em consonância com o processo de integração das convicções para criar consistência. Um desejo claro e intenso é um pré-requisito incondicional se quiser fazer com que este processo funcione pra você.

Exercício:

Aprender a fazer trading como os casinos

O objetivo deste exercício é se convencer de que o trading é só um simples jogo de probabilidades (números), não muito diferente de puxar a alavanca de uma slot machine. Ao nível micro, os resultados individuais são ocorrências independentes e aleatórias em relação umas às outras. Ao nível macro, os resultados de uma série de trades irão produzir resultados consistentes.

Do ponto de vista das probabilidades, isto significa que em vez de ser uma pessoa jogando numa slot machine, como trader, você é o próprio casino, se:

- 1) Tiver um sistema que coloque as probabilidades de sucesso a seu favor;
- 2) Conseguir pensar o trading de forma adequada (as cinco verdades fundamentais); e
- 3) Conseguir fazer tudo o que precisa durante uma série de trades.

Assim, como os donos dos casinos, irá controlar o jogo e ser um vencedor consistente.

Preparar o exercício

Escolha um mercado. Pode negociar em ações ou contratos futuros. Não importa qual, desde que tenha a liquidez necessária e respeite os requisitos para operar pelo menos 300 ações ou 3 contratos de futuros por trade.

Escolha um conjunto de variáveis de mercado que definam uma oportunidade. Pode ser o sistema de trading que queira. Pode ser matemático ou gráfico (com base na leitura e análise de gráficos de padrões de preços). Não importa se o sistema foi concebido por você ou não, nem tem que perder muito tempo ou ser meticuloso descobrindo ou desenvolvendo o melhor sistema ou o sistema certo. Este exercício não é sobre o desenvolvimento de sistemas e não é um teste às suas capacidades analíticas.

De fato, as variáveis que escolhe podem até ser consideradas medíocres pelos padrões da maioria dos traders, porque aquilo que vai aprender ao fazer este exercício não depende do fato de ganhar ou não dinheiro na realidade. Se considerar este exercício um investimento de formação, irá reduzir o tempo e esforço que possa gastar em outras circunstâncias encontrando as oportunidades mais lucrativas.

Não farei quaisquer recomendações especiais quanto ao sistema ou variáveis que deve usar, porque parto do princípio que a maioria das

peessoas que lê este livro já têm algum grau de conhecimento de análise técnica. Há centenas de livros disponíveis sobre o tema. Qualquer que seja o sistema que escolha, tem que estar conforme as seguintes especificações:

— Abrir uma posição. As variáveis que usa para definir a sua oportunidade têm que ser muito precisas. O sistema tem que ser concebido de modo a que não seja preciso tomar quaisquer decisões subjetivas ou emitir opiniões sobre se a sua oportunidade existe ou não. Se o mercado estiver alinhado de acordo com as variáveis rígidas do seu sistema, então tem um trade; se não, não tem um trade. Ponto final! Nenhum outro fator externo ou aleatório pode entrar na equação.

— Stop-Loss. As mesmas condições aplicam-se para a saída de um trade que não está funcionando. A sua metodologia tem que lhe dizer exatamente o quanto precisa arriscar para descobrir se o trade irá funcionar. Há sempre um ponto ótimo em que a possibilidade de um trade não funcionar é tão reduzida, especialmente em relação ao potencial de ganho, que é preferível aceitar a perda e limpar a mente para agir sobre a oportunidade seguinte. Deixe a estrutura do mercado determinar onde é esse ponto ótimo, em vez de gastar uma quantidade incerta de dinheiro arriscando num trade.

Em qualquer caso, seja qual for o sistema que escolher, tem que ser absolutamente exato, não permitindo qualquer tomada de decisão subjetiva. De novo, nenhuma variável externa ou aleatória pode entrar na equação.

— Período de tempo. A sua metodologia de trading pode ser aplicada a qualquer período de tempo que lhe convenha, mas todos os seus sinais de entrada e saída têm que ser baseados no mesmo período de tempo. Por exemplo, se usar variáveis que identificam um padrão especial de suportes e resistências num gráfico de candles num período de 30 minutos, então os seus cálculos de risco e de objetivos de lucro também têm que ser determinados para o mesmo período de tempo. No entanto, fazer trading num determinado período de tempo não o impede de usar outros períodos como filtros. Por exemplo, pode ter como filtro uma regra que estabelece que só abre novas posições na tendência principal.

Há um antigo axioma de trading que diz que a tendência é sua amiga. Significa que existe uma probabilidade mais elevada de sucesso quando tem uma posição aberta no sentido da tendência principal, se existir. De fato, o trade com menos risco, com maior probabilidade de sucesso, ocorre quando compra numa tendência altista ou vende numa tendência de queda do mercado.

Para ilustrar como esta regra funciona, digamos que escolheu identificar padrões de suporte e resistência num período de 30 minutos. A regra é que só vai negociar no sentido da tendência principal. Uma tendência ascendente se define como uma série de topos e fundos sucessivamente mais altos. Pelo contrário, uma sucessão de máximos e mínimos mais baixos, definem uma tendência descendente. Quanto mais longo for o período de análise, mais significativa será a tendência, pelo que a tendência identificada num gráfico de candles diário é mais significativa do que uma tendência identificada num gráfico de barras de 30 minutos, para um dado mercado. Por consequência, a tendência identificada no gráfico de candles diário tem prioridade sobre a tendência identificada no gráfico de candles de 30 minutos e será considerada a tendência principal.

Para determinar a direção da tendência principal, verifique o que acontece num gráfico de candles diário. Se a tendência for altista, procure um queda até encontrar um suporte no gráfico de barras de 30 minutos. Aí, quando inverter, é onde vai comprar. Pelo contrário, se a tendência é de baixa no gráfico diário, procure o valor na resistência no gráfico de 30 minutos e então, quando o preço inverter, venda o mais rápido que puder.

O seu objetivo é determinar, numa tendência descendente, em que medida pode vender num movimento intraday sem que mude a tendência. Numa tendência altista, o seu objetivo é determinar em que medida pode comprar num movimento intraday sem que mude a tendência. Normalmente, há muito pouco risco associado a estes pontos de suporte e resistência intraday, porque não temos que deixar o mercado ultrapassá-los muito para que nos diga que um determinado trade não está funcionando.

— Profit-taking (tomar ganhos). Acredite ou não, de todas as aptidões necessárias para se aprender a ser um trader consistentemente bem sucedido, aprender a encaixar ganhos é provavelmente a mais difícil de dominar. Entram na equação uma profusão de fatores pessoais e psicológicos frequentemente muitos complicados, ao que acrescenta a eficácia da nossa análise de mercado. Infelizmente, destrinchar esta complexa matriz de questões vai muito além do âmbito deste livro. Saliento isto para que aqueles que pensem se agredir por fazerem um trade menos vantajoso do que o esperado, possam relaxar e deixar de se criticarem. Mesmo depois de ter adquirido todas as outras aptidões, pode ser preciso muito tempo para dominar esta.

Não desespere. Há uma forma de criar um regime para encaixar ganhos que pelo menos satisfaz o objetivo do quinto princípio da persistência (tomo os meus ganhos quando o mercado me disponibiliza dinheiro). Se vai criar uma convicção de que é um vencedor consistente, então terá que criar experiências que correspondam a essa convicção. Como o objeto da convicção é ganhar consistentemente, o modo como realiza ganhos num trade ganhador é de suprema importância.

Esta é a única parte do exercício em que terá algum grau de arbítrio sobre o que fazer. A premissa em relação a isso é que, num trade ganhador, nunca sabemos até que ponto o mercado vai. Os mercados raramente vão diretamente para cima ou para baixo. Normalmente, os mercados sobem e depois corrigem um pouco desse movimento ascendente; ou descem e depois corrigem um pouco desse movimento descendente.

Estas correções podem dificultar muito a permanência num trade ganhador. Você teria que ser um analista extremamente sofisticado e objetivo para fazer a distinção entre uma correção normal, quando o mercado ainda tem potencial para continuar a subir e uma correção que não é normal, quando o potencial de subida é altamente reduzido, se não for inexistente.

Se nunca se sabe até que ponto o mercado vai, então quando e como tomar ganhos? A questão é qual a sua capacidade para ler o mercado e escolher os pontos em que é mais provável parar. Se não tem objetivamente esta capacidade, o melhor a fazer é dividir a sua posição

em três (ou quatro) partes e fazendo saídas parciais à medida que o mercado se movimenta a seu favor. Se está operando contratos futuros, isto significa que a sua posição mínima para um trade é de pelo menos três (ou quatro) contratos. Para ações, a posição mínima é qualquer número de ações que seja divisível por três (ou por quatro).

Esta é a forma como faço o escalonamento de uma posição ganhadora. Quando comecei a fazer trading pela primeira vez, especialmente durante os primeiros três anos (de 1979 a 1981), eu analisava de forma meticulosa e regular os resultados das minhas atividades. Uma das coisas que descobri foi que raramente alcançava um stop-loss sem que o mercado fosse primeiro um pouco na minha direção. Em média, perdia em apenas uma em cada dez operações. Das outras 25 a 30% de posições que acabavam perdedoras, o mercado ia geralmente três ou quatro tics na minha posição antes de inverter e tocar o stop que tinha definido. Calculei então que se me habituassem a retirar pelo menos um terço da minha posição original de cada vez que o mercado avançava três ou quatro tics a meu favor, no final do ano os ganhos acumulados eram suficientes para cobrirem as minhas despesas. Até hoje, sem reservas ou hesitações, sempre que o mercado me dá algo a ganhar, retiro sempre uma parte de uma posição com ganhos. Quanto? Depende do mercado; será sempre um montante diferente em cada situação. Por exemplo, em futuros, fecho um terço da minha posição quando ganho quatro tics.

Num trade de títulos, que normalmente é menos arriscado, espero seis tics para descobrir se a posição vai funcionar. Usando um trade de três contratos como exemplo, eis como funciona: se abrir uma posição e imediatamente o mercado inverter contra mim sem me dar pelo menos quatro tics primeiro, fecho a posição com 18 tics de perda embora, como expliquei, não seja frequente isto acontecer.

É mais provável que o preço se mova a meu favor antes de inverter contra mim. Se for a meu favor pelo menos em quatro tics, aproveito esses 4 tics e liquido o contrato. O que fiz foi reduzir o meu risco total nos outros dois contratos em 10 tics. Se o mercado então me fizer perder nos outros dois contratos, a perda líquida no trade é de somente 8 tics.

Se o mercado se mover na minha direção, liquido a próxima terça parte da posição num ponto de lucro predeterminado. Para determinar este objetivo de ganho, me baseio em algum suporte ou resistência de um período de tempo mais longo ou num máximo ou mínimo anterior importante. Ao realizar o segundo terço dos meus ganhos, também movo o stop-loss para o meu ponto de entrada original. Agora tenho um lucro líquido com o trade, aconteça o que acontecer com o último terço da posição.

Ou seja, agora tenho uma oportunidade sem risco. Não posso aumentar suficientemente o tamanho das palavras desta página para realçar como é importante que experimente um estado de oportunidade sem risco. Quando cria uma situação em que há uma oportunidade sem risco, não há forma de perder a menos que aconteça algo extremamente fora do comum, como um movimento brusco de preços que gere um gap ultrapassando o seu preço de saída. Se, em circunstâncias normais, não há forma de perder, passa pela experiência de saber como é estar num trade com um estado mental completamente despreocupado e tranquilo.

Para ilustrar este ponto, imagine que está num trade ganhador; o mercado fez um movimento bastante significativo na sua direção, mas não tomou ganhos porque pensou que iria ainda mais longe. No entanto, em vez de ir mais longe, o mercado inverte se aproximando do seu ponto de entrada original. Entra em pânico e, em resultado, fecha a posição porque não quer deixar aquilo que foi um trade ganhador transformar-se num trade perdedor. Mas logo que sai, o mercado recupera movendo-se na direção que lhe daria ganhos. Se tivesse retirado uma parte dos ganhos fazendo um escalonamento, se colocando numa situação de oportunidade sem risco, seria muito improvável que tivesse entrado em pânico ou mesmo sentido qualquer stress ou ansiedade.

Ainda lhe restaria um terço da sua posição. E agora? Procure o ponto mais provável onde acha que o mercado parará e deixe uma saída parcial ali. Este é normalmente um máximo ou um mínimo significativo num período de tempo mais longo. Deixo minha ordem para liquidar imediatamente um tic abaixo daquele ponto numa posição longa ou um tic acima numa posição curta. Coloco as minhas ordens imediatamente

acima ou abaixo. Descobri ao longo dos anos que esse último tic do trade não é relevante se pretende mesmo executar a ordem.

Um outro fator que precisa ter em conta é a sua relação risco/ retorno. A relação risco/retorno é o valor em reais, por exemplo, do risco que tem que assumir em relação ao potencial de ganhos. Idealmente a sua razão risco/retorno deve ser pelo menos de 1:3, o que significa que está arriscando um real por cada três de ganho potencial. Se o seu sistema e a forma como faz o escalonamento dos seus trades lhe dá uma relação de risco/retorno de 1:3, ainda que a sua porcentagem de trades ganhadores seja inferior a 50%, mesmo assim, irá ganhar dinheiro sustentadamente.

Uma relação de risco/retorno de 1:3 é o ideal. No entanto, para efeitos deste exercício, não importa qual é, nem importa se faz o escalonamento de forma eficaz, desde que o faça. Faça o melhor que conseguir para remunerar a si mesmo com níveis de lucro razoáveis quando o mercado permitir. Cada parte de um trade que fecha ganhando irá contribuir para a sua convicção de que é um ganhador consistente. Todos os números irão acabar por se alinhar numa bonita performance ao mesmo tempo que reforça a sua convicção de que é capaz de ser um ganhador consistente.

— Uma questão de dimensão de amostra. O trader comum praticamente vive ou morre (emocionalmente) com base nos resultados do trade mais recente. Se tiver ganho, avançará com satisfação para o trade seguinte; se não, começará a questionar a viabilidade do seu sistema. Para descobrir que variáveis funcionam, se funcionam bem e o quais não funcionam, precisamos de uma abordagem sistemática, que não tenha em conta variáveis aleatórias. Isto significa que temos que alargar a nossa definição de sucesso ou fracasso passando da perspectiva limitada do trade-a-trade do trader comum para uma amostra de 20 trades ou mais.

Qualquer sistema com base no qual tome decisões, estará apoiado em algum número limitado de variáveis de mercado ou relações entre elas que medem o potencial de mercado para se movimentar para cima ou para baixo. Da perspectiva do mercado, cada trader que possa abrir ou fechar um trade pode agir como uma força de pressão sobre o movimento dos preços e é, por consequência, uma variável de mercado. Nenhum

sistema técnico consegue ter em conta todos os traders e as suas razões para abrir ou fechar uma posição. Assim, qualquer conjunto de variáveis de mercado que determinam uma oportunidade são como uma fotografia de uma cachoeira, captando apenas uma parte muito limitada e instantânea da realidade.

Quando aplicamos um conjunto de variáveis ao mercado, elas podem funcionar muito bem ao longo de um período de tempo maior, mas depois de um certo período podemos descobrir que a sua eficácia diminui. Isto acontece porque a dinâmica em relação à interação entre todos os participantes (o mercado) está mudando. Entram no mercado novos traders com as suas próprias interpretações do que está em alta ou em baixa e outros traders saem. Pouco a pouco, estas mudanças afetam a dinâmica relacionada ao modo como o mercado se movimenta. Nenhuma fotografia (conjunto rígido de variáveis) consegue ter estas mudanças sutis em consideração.

Podemos compensar estas mudanças sutis na dinâmica relacionada à movimentação do mercado e manter ainda uma abordagem consistente negociando em dimensão. O número de trades (amostra) tem que ser suficientemente grande para dar às suas variáveis um teste justo e adequado, mas ao mesmo tempo suficientemente pequeno para que se a sua eficácia diminuir, a possa detectar antes de perder muito dinheiro. Descobri que uma amostra de, pelo menos, 20 trades preenche estes dois requisitos.

— Testar. Quando tomar uma decisão relativamente a um conjunto de variáveis que estejam em conformidade com estas especificações, precisa testá-las para ver até que ponto funcionam. Se tiver o software de teste adequado, provavelmente já conhece os procedimentos. Se não tiver o software de teste, pode desenvolver o seu próprio sistema de provas. Em qualquer caso, recorde-se de que o objetivo do exercício é usar o trading como um veículo para aprender a pensar objetivamente (na perspectiva do mercado), como se fosse um jogador de casino. Neste preciso momento, o desempenho final do seu sistema não é muito importante, mas é importante que tenha uma clara ideia daquilo que pode esperar em termos de relação ganho/perda (o número de trades

ganhadores em relação ao número de trades perdedores no total de trades envolvidos).

— Aceitar o risco. Um requisito para este exercício é que saiba de antemão exatamente qual é o seu risco em cada trade numa amostra de 20 trades. Como sabe agora, conhecer o risco e aceitar o risco são duas coisas diferentes. Quero que se sinta o mais à vontade possível com o valor em reais do risco que está correndo neste exercício. Como o exercício exige que use uma amostra de 20 trades, o risco potencial é que perca em todos os 20 trades. Este é obviamente o pior cenário. É uma ocorrência tão provável como a de ganhar em todos os 20 trades, o que significa que não é muito provável. No entanto, é uma possibilidade. Por consequência, deve preparar o exercício de um modo que possa aceitar o risco (em valor) de perder em todos os 20 trades.

Se não se sentir à vontade, pode reduzir o valor do risco, simplesmente reduzindo o número de ações por trade até chegar a um ponto em que esteja à vontade com o risco total acumulado para os 20 trades. O que não quero que faça é que mude os parâmetros de risco estabelecidos para satisfazer os seus níveis de conforto. Só mude a variável se for necessário num contexto de análise técnica.

Se tiver feito todo o possível para reduzir a sua posição e descobrir que ainda não está à vontade com o valor acumulado de perder nos 20 trades, sugiro que faça o exercício com uma conta demo. Com uma conta destas, tudo sobre o processo de realizar e abandonar trades, é exatamente o mesmo como se tratasse de uma conta real, exceto o fato de os trades serem virtuais. Assim, não tem na realidade qualquer dinheiro em risco. Estas contas são uma excelente ferramenta para praticar em tempo real, em condições de mercado reais.

Fazer o exercício. Quando tiver um conjunto de variáveis concordantes com as especificações descritas, souber exatamente o que cada trade vai custar para descobrir se vai funcionar, tiver um plano para encaixar ganhos e souber o que pode esperar da sua relação ganhos/ perdas para a sua amostra, então está pronto para começar o exercício.

As regras são simples: opere com o seu sistema exatamente como o concebeu. Isto significa que tem que se comprometer operando pelo menos nas próximas 20 ocorrências dos seus indicadores de oportunidade, não somente no próximo trade ou no próximo par de trades, mas em todos os 20, aconteça o que acontecer. Não pode se desviar, nem se deixar influenciar por quaisquer outros fatores externos ou mudar as variáveis até ter concluído os 20 trades.

Ao preparar o exercício com as variáveis rígidas e relativamente fixas que definem o seu sistema e com o compromisso de executar cada trade da sua amostra, criou um regime de trading que replica o modo como um casino funciona. Porque é que os casinos ganham dinheiro consistentemente num acontecimento que tem um desfecho aleatório? Porque eles sabem que durante uma série de acontecimentos, as probabilidades jogam a seu favor. Eles também sabem que para realizar os lucros das probabilidades favoráveis, têm que participar em todos os acontecimentos. Não podem se envolver num processo de escolha cuidadosa da rodada de blackjack, da volta da roleta ou do lançamento de dados em que vão participar, tentando prever antecipadamente o desfecho de cada um destes acontecimentos.

Se acreditar nas cinco verdades fundamentais e se acreditar que o trading é somente um jogo de probabilidades não muito diferente de puxar a alavanca de uma slot-machine, então irá considerar que este exercício não exige esforço porque o seu desejo de cumprir o compromisso de executar cada trade da amostra e a sua convicção quanto à natureza probabilística do trading estarão em perfeita harmonia. Em resultado, não sentirá medo, resistência ou pensamentos desviantes. O que poderia então impedir de fazer exatamente o que precisa fazer, quando precisa fazer sem hesitações? Nada! Por outro lado, se ainda não lhe ocorreu, este exercício vai criar uma colisão frontal entre o seu desejo de pensar objetivamente em probabilidades e todas as forças dentro de você que estão em conflito com este desejo. A dificuldade de realizar este exercício é proporcional à intensidade com que estes conflitos existam na sua mente. Numa medida ou em outra, irá experimentar exatamente o oposto daquilo que descrevi no parágrafo anterior. Não fique

surpreendido se considerar as primeiras tentativas de realizar este exercício praticamente impossíveis.

Como é que deve lidar com estes conflitos? Monitore a si mesmo e use a técnica da autodisciplina para se concentrar de novo no seu objetivo. Escreva as cinco verdades fundamentais e os sete princípios de consistência e mantenha-os à sua frente sempre que estiver fazendo trading. Repita-os para si mesmo frequentemente, com convicção. Sempre que reparar que está pensando, dizendo ou fazendo algo que não está em consonância com estas verdades ou princípios, reconheça o conflito. Não tente negar a existência de forças conflituosas. Elas são parte da sua mente que estão (compreensivelmente) defendendo as suas versões da verdade.

Quando isto acontecer, concentre-se de novo no que está tentando conseguir. Se o seu propósito é pensar objetivamente, interrompa o processo de associação (para que possa manter no fluxo de oportunidades do momento presente); supere o medo de estar errado, de perder dinheiro, de deixar passar uma oportunidade e de fazer um negócio financeiramente menos vantajoso do que o esperado (para que deixe de cometer erros e comece a confiar em si mesmo). Então irá saber exatamente aquilo que precisa fazer. Siga as regras do seu regime de trading o mais fielmente possível. Fazer exatamente aquilo que as suas regras exigem enquanto estiver concentrado nas cinco verdades fundamentais irá acabar por resolver todos os seus conflitos acerca da verdadeira natureza do trading.

Sempre que faz algo que confirme uma das cinco verdades fundamentais, estará retirando energia das convicções conflituosas e acrescentando energia à convicção nas probabilidades e na sua capacidade de produzir resultados consistentes. No final, as suas novas convicções irão se tornar tão poderosas que não será preciso qualquer esforço consciente da sua parte para pensar e agir em consonância com os seus objetivos. Verá que pensar em probabilidades é uma parte funcional da sua identidade quando conseguir percorrer 20 trades ou mais sem qualquer dificuldade, resistência ou pensamentos conflituosos que o desviem de fazer exatamente aquilo que o seu sistema mecânico requer. Então, só então,

estará pronto para avançar para as fases subjetivas e intuitivas mais avançadas do trading.

Nota final

Tente não calcular quanto tempo irá precisar para chegar ao final de pelo menos uma amostra de 20 trades, seguindo o seu plano sem desvios ou pensamentos que o distraiam ou o façam hesitar. Irá levar o tempo que for preciso. Se quisesse ser um jogador de golfe profissional, não seria estranho ter de bater 10.000 ou mais bolas até que a combinação precisa de movimentos da tacada estivesse tão bem enraizada na sua memória muscular que já não tivesse que pensar sobre eles conscientemente.

Quando se está dando tacadas em bolas de golfe, não está jogando contra ninguém ou tentando vencer o grande torneio. Você o faz porque acredita que a aquisição de aptidões e a prática irão ajudá-lo a vencer. Aprender a ser um ganhador consistente como trader é exatamente a mesma coisa.

Desejo-lhe muita prosperidade e... ia dizer «boa sorte», mas não precisa de sorte se trabalhar para adquirir as aptidões adequadas.