

Wiley Trading Series



Trading PSYCHOLOGY

2.0

FROM BEST PRACTICES TO
BEST PROCESSES

BRETT N. STEENBARGER



WILEY

Tabla de contenido

Título Page

Copyright

migrafía

Prefacio

Introducción

nPreludio

Chapter 1: Mejor proceso # 1: Adaptarse al

cambioRestaurante de Emil

El pecadoLa mayor barrera para la

adaptaciónEl poder del compromiso

flexible Flexibilidad y Trading

El Rebuilding de Maxwell Los

peligros de (Sobre) confianza

Aprovechando las

motivaciones centrales

Why La disciplina no Trabaja

El Purpose de propósito

Turning Adaptación a una rutina

Los límites de la disciplina del

comerciante El comerciante

emocionalmente inteligente La

disposición para el cambio

Ejercicio de autoevaluación

Ejército de reserva captar el

sentido de urgencia

See-Feel-Change: La importancia del

optimismo Los peligros del aislamiento de los

comerciantes

ChanEl diálogo interno Los

peligros del perfeccionismo

Relapse

Summing Up: Pasar de la contemplación a la acción

Tomar y sostener la acción: Ejercicio de autoevaluación para identificar oportunidades

Taking y acción sostenida: identificación de amenazas Dónde buscar nuevas direcciones

Chapter 2: El mejor proceso n.º 2: Aprovechar las fortalezas El comerciante en una depresión

Why Las fortalezas son clave para el desempeño Encontrar las fortalezas en los lugares más pequeños ¿Cuáles son sus fortalezas?

Ejercicio de autoevaluación

Cómo Stren Los gths interactúan para crear una experiencia exitosa ¿Qué fortalezas no posee?

Puede su Stren ¿Los gths también son debilidades? Fortaleciendo nuestras fortalezas

El principio de excelencia

Making Hábito de desarrollar los hábitos correctos Una mirada a las fortalezas del carácter

Hola Integración de fortalezas en orden mayor revisando los efectos multiplicadores en el desarrollo

Sub Bienestar objetivo: las emociones más importantes en la psicología del trading

Ejercicio de autoevaluación Bienestar y personalidad

Lo que nos enseñan las investigaciones sobre el bienestar ¿Cómo podemos cultivar el

bienestar?

Eliminating Drena nuestra energía.

Conciencia: La Underaingrediente preciado del éxito

Biorretroalimentación como estrategia para mejorar el bienestar utilizando la meditación para desarrollar la positividad

Using Autohipnosis para alimentar la positividad Un entrenamiento para la mente y el cuerpo Temas especiales sobre el bienestar: el amor

STemas especiales en Bienestar: Grupos de afinidad Temas especiales en Bienestar: Gracitud

Putting Todo junto: comercio, fortalezas y bienestar

Capítulo 3: El mejor proceso n.º 3: Cultivar la creatividad

El comerciante como

Entrepreneur Allen, el empresario comercial

El éxito del Trading El comercio empresarial y la crisis del comercio de gestión y la crisis de la creatividad La creatividad alimenta nuestras fortalezas ¿Qué es el proceso creativo?

Encontrar eng Problemas como parte de la búsqueda de respuestas ¿Podemos ser más creativos?

Trading El fracaso y la espiral descendente de la creatividad La esencia de la creatividad: replantear los problemas

Las habilidades de la creatividad: Switching Modalidades

Las habilidades de la creatividad: Increasing la productividad de nuestro pensamiento Las habilidades de la creatividad: encontrar nuevas combinaciones

Las habilidades de la creatividad: pensarg por. Analogía Creatividad y Estilo de Vida

Creativity en grupos

¿Brainstorming ¿Trabajo?

Ejército de reserva Entrar en la creatividad grupal incluso cuando eres independiente La barrera más grande para la creatividad

Todo encaja en juntos

Chapter 4: Mejor proceso n. ° 4: Desarrollo e integración de las mejores prácticas ¿Cuáles son las mejores prácticas?

Linking Mejores prácticas en mejores procesos

Pasos hacia Becoming a Trader impulsado por procesos ¿Cuántas empresas comerciales están realmente impulsadas por procesos? ¿Cómo se puede impulsar el proceso de los comerciantes individuales?

Conductin Revisión del proceso de ga de su negocio comercial: veinte conjuntos de preguntas

Algunas observaciones sobre el proceso

Improvement Cincuenta y siete mejores prácticas para el éxito comercial Resumen

Conclusión: de las mejores prácticas a los mejores procesos
Postscript

Referencias

Sobre el Autor

Índice

Licencia de usuario final
Asaludo

Fundada en 1807, John Wiley & Sons es la editorial independiente más antigua de Estados Unidos. Con oficinas en América del Norte, Europa, Australia y Asia, Wiley está comprometida a nivel mundial con el desarrollo y la comercialización de productos y servicios impresos y electrónicos para el conocimiento y la comprensión profesional y personal de nuestros clientes.

La serie Wiley Trading presenta libros de comerciantes que han sobrevivido al temperamento siempre cambiante del mercado y han prosperado, algunos reinventando sistemas, otros volviendo a lo básico. Ya sea un trader novato, un profesional o algo intermedio, estos libros le proporcionarán los consejos y las estrategias necesarias para prosperar hoy y en el futuro.

Para obtener más información sobre esta serie, visite nuestro sitio web en www.WileyTrading.com.

Psicología comercial 2.0

De las mejores prácticas a los mejores procesos

Brett N. Steenbarger, PhD

WILEY

Copyright © 2015 de Brett Steenbarger. Reservados todos los derechos. Publicado por John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, Nueva Jersey. Publicado simultáneamente en Canadá.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopiado, grabación, escaneo o de otro modo, excepto según lo permitido por la Sección 107 o 108 de 1976 United Ley estatal de derechos de autor, sin el permiso previo por escrito del editor, o sin autorización mediante el pago de la correspondiente tarifa por copia al Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, fax (978) 646-8600, o en la Web al www.copyright.com. Las solicitudes de permiso al Editor deben dirigirse al Departamento de Permisos, John Wiley & Sons, Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, (201) 748-6011, fax (201) 748-6008, o en línea al [http:// www.p://www.wiley.com/go/permissions](http://www.p://www.wiley.com/go/permissions).

Límite de responsabilidad / Renuncia de garantía: si bien el editor y el autor han hecho todo lo posible para preparar este libro, no hacen declaraciones ni garantías con respecto a la precisión o integridad del contenido de este libro y específicamente renuncian a cualquier garantía implícita de comerciabilidad. o aptitud para un propósito particular. Los representantes de ventas o los materiales de ventas escritos no pueden crear ni extender ninguna garantía. Los consejos y estrategias aquí contenidos pueden no ser adecuados para su situación. Deberías consultar con un profesional apropiado. Ni el editor ni el autor serán responsables de ninguna pérdida de ganancias o cualquier otro daño comercial, incluidos, entre otros, daños especiales, incidentales, consecuentes o de otro tipo.

Para obtener información general sobre nuestros otros productos y servicios o para soporte técnico, comuníquese con nuestro Departamento de Atención al Cliente dentro de los Estados Unidos al (800) 762-2974, fuera de los Estados Unidos al (317) 572-3993 o envíe un fax al (317) 572- 4002.

Wiley publica en una variedad de formatos impresos y electrónicos y por impresión bajo demanda. Es posible que algunos materiales incluidos con las versiones impresas estándar de este libro no se incluyan en los libros electrónicos o en la impresión bajo demanda. Si este libro se refiere a medios como un CD o DVD que no está incluido en la versión que compró, puede descargar este material en [http:// www.p://booksupport.wiley.com](http://www.p://booksupport.wiley.com). Para obtener más información sobre los productos Wiley, visite www.wiley.com.

Datos de catalogación en publicación de la Biblioteca del Congreso Steenbarger, Brett N.

Psicología comercial 2.0: de las mejores prácticas a los mejores procesos / Brett N Steenbarger, Ph.D. páginas cm.— (Wiley trading series)

Incluye índice.

ISBN 978-1-118-93681-8 (tapa dura) —ISBN 978-1-118-93683-2 (ePDF) -

ISBN 978-1-118-93682-5 (publicación electrónica)

1. Acciones — Aspectos psicológicos. 2. Especulación: aspectos psicológicos.

3. Inversiones: aspectos psicológicos. I. Título.

HG6041.S762 2015

332.6401'9 — dc23

2015016663

Diseño de portada: Wiley

Imágenes de portada: Gráfico de crecimiento empresarial © iStock.com/Violka08; Rey del
ajedrez negro y peones acostados a bordo © iStock.com/Dominik Pabis

Epígrafe

Si no tiene tiempo para hacerlo bien, ¿cuándo tendrá tiempo para hacerlo de nuevo?

John Wooden

Prefacio

Los esfuerzos exitosos por dominar los mercados nos llevan por caminos de autodomínio. Este libro es una guía para esos caminos.

Los participantes del mercado han definido tradicionalmente el autodomínio como disciplina: controlar las emociones que con demasiada frecuencia distorsionan el procesamiento de la información y desencadenan un comportamiento impulsivo. Sin duda, la disciplina es necesaria para cualquier gran empresa, ya sea para conseguir una medalla olímpica, la puesta en marcha de un negocio o un avance médico. Pero la disciplina, aunque necesaria para el éxito, nunca es suficiente. La disciplina no sustituye a la habilidad, el talento y la perspicacia. La adherencia estricta y disciplinada a planes mediocres solo puede asegurar resultados mediocres. Si fuera de otro modo, no se perderían los sistemas de comercio automatizados.

He seguido e intercambiado mercados desde finales de la década de 1970. Durante la última década, me desempeñé como entrenador de desempeño a tiempo completo en dos firmas comerciales —Kingstree Trading en Chicago y Tudor Investment Corp. en Greenwich, Connecticut— y trabajó con muchas otras organizaciones comerciales en forma consultiva. A través del blog TraderFeed y tres libros de negociación anteriores, tuve el honor de interactuar con miles de comerciantes de todo el mundo. Si hay algo que me ha enseñado este torbellino de experiencia, es que el dominio del mercado implica mucho más que controlar las emociones y los impulsos. El éxito sostenido requiere el cultivo de una serie de elementos de desempeño positivos: creatividad, productividad, adaptación al cambio y bienestar psicológico. La buena noticia es que la investigación reciente en psicología y campos relacionados ha profundizado profundamente nuestra comprensión de estos contribuyentes al desempeño humano. La mala noticia es que la mayoría de nosotros en el mundo de la administración del dinero, inmersos en los desafíos diarios de mantenerse al día con los flujos de noticias y los movimientos del mercado, tienen pocas oportunidades de examinar y aplicar este conocimiento. Como consecuencia, tendemos a trabajar duro, pero no de forma inteligente. Desde la organización de nuestras rutinas diarias hasta nuestras revisiones de desempeño, rara vez optimizamos el aprendizaje, el pensamiento independiente y la productividad.

La desafortunada tendencia a sustituir la calidad por cantidad de esfuerzo asegura que nos enfrentaremos a una enorme brecha entre nuestro yo real e ideal: entre

quiénes somos y quiénes somos capaces de convertirnos. Trading Psychology 2.0 busca cerrar esa brecha dividiendo el éxito comercial en cuatro procesos esenciales. En las próximas páginas, aprenderá un ABCD simple:

A Cómo adaptarse dinámicamente a las condiciones cambiantes del mercado

B Cómo identificar y aprovechar sus fortalezas comerciales distintivas

C Cómo cultivar procesos creativos y generar nuevas perspectivas de mercado

D Cómo desarrollar las mejores prácticas que le ayuden a mantener la productividad y la eficacia en sus rutinas de trabajo

Sobre todo, este libro trata de tomar las mejores prácticas, los ingredientes de su éxito comercial, y convertirlas en mejores procesos. El objetivo no es cambiarte, sino ayudarte a aprovechar de manera más constante los factores que impulsan tu éxito.

En retrospectiva, no es difícil ver que Trading Psychology 2.0 es una extensión natural de mis libros anteriores. El primero de ellos, La psicología del comercio, se centró en los problemas emocionales que enfrentan los comerciantes y cómo estos reflejan los desafíos de la vida común. Introdujo un marco de negociación centrado en soluciones: identificando los patrones que subyacen a nuestro éxito y volviéndonos más consistentes al implementarlos. Mi segundo libro, Enhancing Trader Performance, adoptó una visión evolutiva del éxito comercial, enfatizando el desarrollo de la experiencia como un proceso continuo de práctica deliberada que combina habilidades, talentos y desafíos. Una implicación importante de ese trabajo fue que hay muchas formas de negociación, cada una de las cuales requiere habilidades y procesos de aprendizaje únicos. Sigo encontrando que muchos de los problemas emocionales que enfrentan los traders en desarrollo son el resultado de atornillar procesos de aprendizaje genéricos en dominios de desempeño muy específicos, creando frustración y desempeño subóptimo. Finalmente, mi texto más reciente, The Daily Trading Coach, creó un libro de cocina de técnicas y enfoques psicológicos para ayudar a los operadores a superar los desafíos comunes de desempeño. Un tema general de ese libro es que el objetivo principal de la psicología del trading es el autoentrenamiento. Al convertirnos en mejores observadores de nosotros mismos y detectar las mejores y las peores prácticas a medida que ocurren, podemos superar el ruido del

mercado con una mayor autodeterminación. creó un libro de cocina de técnicas y enfoques psicológicos para ayudar a los comerciantes a superar los desafíos comunes de desempeño. Un tema general de ese libro es que el objetivo principal de la psicología del trading es el autoentrenamiento. Al convertirnos en mejores observadores de nosotros mismos y detectar las mejores y las peores prácticas a medida que ocurren, podemos superar el ruido del mercado con una mayor autodeterminación. creó un libro de cocina de técnicas y enfoques psicológicos para ayudar a los comerciantes a superar los desafíos comunes de desempeño. Un tema general de ese libro es que el objetivo principal de la psicología del trading es el autoentrenamiento. Al convertirnos en mejores observadores de nosotros mismos y detectar las mejores y las peores prácticas a medida que ocurren, podemos superar el ruido del mercado con una mayor autodeterminación.

Psicología comercial 2.0 difiere de estos libros en un aspecto clave: divide el éxito comercial en esos cuatro procesos ABCD y explora formas basadas en la investigación de maximizarlos en nuestra vida personal y profesional. El objetivo del libro es trasladar la psicología del trading más allá del enfoque habitual en la disciplina, el control emocional y los planes de intercambio hacia el contexto más amplio de mantener el máximo rendimiento. Más importante aún, el libro tiene como objetivo empujar a los operadores hacia lo que podrían llamarse metaprocesos: rutinas sólidas para cambiar nuestras rutinas y adaptar el comercio a las condiciones del mercado en constante cambio.

No es suficiente encontrar una “ventaja” en los mercados financieros; como puede atestiguar cualquier emprendedor tecnológico, las ventajas competitivas son productos perecederos. Aquellos que mantienen el éxito se renuevan continuamente, descubriendo nuevas fuentes de ventaja competitiva. Eso requiere procesos para evaluar y desafiar nuestras suposiciones y prácticas más básicas. Se necesita un buen comerciante para crear el éxito, uno excelente para recrearlo. Nada es tan difícil, y gratificante, como dejar ir lo que alguna vez funcionó, volver al estado humilde de estudiante y surgir como un fénix de las cenizas de la actuación.

Lo que hace que cualquier dominio de desempeño sea digno es que ninguno de nosotros lo dominará por completo. Siempre hay margen de mejora en la danza o el golf; Los jugadores de ajedrez, maestros cerveceros, carpinteros y equipos de carreras siempre pueden perfeccionar su oficio. Por esa razón, las actividades de desempeño son el crisol psicológico consumado, acercándonos cada vez más al autodomínio. Este es particularmente el caso del comercio, donde las reglas del juego evolucionan continuamente. ¿Qué otro campo exige la máxima convicción y asunción de riesgos, pero también la mayor flexibilidad y prudencia? Al adaptarnos al cambio, aceptamos el cambio, nos convertimos en cambio. No podemos basarnos en las mejores prácticas individuales; necesitamos mejores procesos que produzcan prácticas cada vez mejores. Siempre habrá una brecha entre lo real y lo ideal: entre quiénes somos y quiénes podemos llegar a ser.

Por supuesto, ningún viaje de actuación se realiza en solitario. La vida es un deporte de equipo y el éxito depende fundamentalmente de rodearse de los compañeros de equipo adecuados. Tengo muchas deudas de gratitud con los colegas de Graham Capital, Tudor Investment Corp., Kingstree Trading y SMB Capital; el siempre ingenioso personal editorial de Wiley; Victor Niederhoffer y los Spec Listers; y Howard Lindzon y el equipo de

apoyo de Stock Twits. La

book no sería posible sin los muchos traders talentosos que contribuyeron con las mejores prácticas e inspiraron los estudios de caso. Como en mis libros anteriores, los nombres e identidades de los comerciantes en esos estudios de caso se han cambiado para preservar la privacidad, pero quiero que mi deuda con las muchas personas excelentes con las que trabajo se exprese lo más públicamente posible. La mayor deuda, sin embargo, es con la familia que ha ofrecido amor y apoyo constantes a través de todos los mercados financieros no tan constantes: Debi, Steve, Laura, Devon y Macrae; sus familias; y sobre todo a mi esposa, Margie. Ella, no los mercados, ha sido el amor de mi vida, y eso me ha mantenido cuerdo durante muchos altibajos en el negocio. Finalmente, a los muchos lectores del blog TraderFeed, un sincero agradecimiento por su apoyo y todo lo que me ha enseñado. Creo que usted'

Introducción

Existe una tradición valiosa en la erudición académica llamada revisión de literatura. Una revisión de la literatura es una encuesta de investigaciones publicadas sobre un tema determinado, con miras a identificar lo que se conoce y lo que queda por investigar. Una buena revisión de la literatura es selectiva, que cubre los estudios más importantes y metodológicamente sólidos, y es integradora, destacando áreas de consenso y debate dentro de un campo de investigación. Sin tales esfuerzos, la ciencia generaría muchos más datos que comprensión. En el mejor de los casos, la revisión de la literatura es un puente entre la observación y la explicación. Si se lleva a cabo correctamente, ilumina las direcciones de investigación existentes e inspira otras nuevas.

Aunque el ejercicio que inspiró este libro fue una revisión del desempeño y no una revisión de la literatura, el objetivo era similar. Identifiqué aproximadamente una docena de los mejores traders con los que había trabajado íntimamente durante una década de coaching y me pregunté qué los motivaba. En la superficie, eran bastante diferentes. Algunos eran comerciantes diarios en los mercados de futuros electrónicos; otros eran gestores de carteras en los mercados de divisas y renta fija. Algunos eran muy cuantitativos; otros recurrieron al reconocimiento de patrones de una manera puramente discrecional. Algunos eran extrovertidos, otros introvertidos; algunos eran muy emocionales y apasionados por ganar y perder; otros eran artistas relativamente tranquilos y geniales.

Cuando miré lo que hacían estos comerciantes, todo lo que encontré fue variedad. Sin embargo, cuando examiné cómo hacían lo que hacían (los procesos subyacentes a sus decisiones y acciones), vi varias características comunes:

- ♦ *Adaptabilidad.* Para una persona, los mejores traders eran adaptables y flexibles. Eran sensibles a los entornos del mercado y modificaron su comercio para adaptarse a los paisajes cambiantes. A menudo, alterarían rápidamente su exposición al riesgo, sensibles a las ocasiones en las que la acción del mercado confirmó o no sus expectativas. De manera aún más amplia, se adaptaron a los cambios en los regímenes del mercado al aprender nuevas habilidades, ampliar su universo comercial y reelaborar sus análisis. Que los hizo

El éxito no fue simplemente porque poseían una "ventaja" comercial. Más bien, habían encontrado formas de perfeccionar y expandir continuamente esa ventaja.

- ♦ *Creatividad.* Lo ideal para cualquier empresa comercial es reunir un grupo de operadores, cada uno de los cuales ofrece rendimientos superiores ajustados al riesgo de una manera relativamente no correlacionada. Gracias al poder de diversificación, eso proporciona a la empresa una curva de capital relativamente suave y le permite apalancar su capital de manera efectiva. Dondequiera que he visto empresas comerciales exitosas, me he encontrado con comerciantes creativos: aquellos que ven los mercados de manera única, encuentran formas originales de generar ideas y expresan sus puntos de vista de maneras nuevas que maximizan la recompensa en relación con el riesgo. De hecho, me atrevería a decir que nunca he conocido a un trader extraordinariamente exitoso que no fuera extraordinariamente original en su enfoque de los mercados. Me refiero a estos comerciantes como "fábricas de ideas", ya que desarrollan rutinas sólidas para detectar oportunidades donde otros no ven ninguna.
- ♦ *Productividad.* Mi experiencia confirma los hallazgos del trabajo fundamental de Dean Keith Simonton sobre la grandeza: los artistas de élite generan mejores ideas porque generan muchas ideas. Su tasa de hits no es necesariamente inusualmente alta, pero van al bate con tanta frecuencia que obtienen su parte de buenos lanzamientos y su parte justa de jonrones. Sabiendo que su fuerza es el procesamiento de información y la generación de ideas, no solo tener una idea en particular, están dispuestos a dejar de lado los oficios menos prometedores y esperar otros verdaderamente ejemplares. Esta productividad es evidente día a día, semana a semana: los grandes simplemente hacen más cosas que sus colegas. Organizan su tiempo y priorizan sus actividades para que sean tanto eficientes (hacer mucho por unidad de tiempo) como efectivas (hacer las cosas correctas). ¿Cuánto tiempo perdemos normalmente como comerciantes, mirando sin pensar las pantallas, charlando con personas que ofrecen poca información y leyendo correos electrónicos e informes de baja prioridad o con poca información? Los comerciantes exitosos invariablemente son caballos de batalla, no caballos de batalla: se ensucian las manos al enraizar datos y hacen un uso activo de redes de información bien cultivadas. Se dan cuenta de que los insumos de mayor calidad producirán resultados superiores.

- ♦ *Autogestión.* Puedo pensar en pocas vocaciones que combinen riesgo e incertidumbre de una manera tan inmediata como el comercio. En muchas líneas de trabajo, lo suficientemente bueno es lo suficientemente bueno: los deslizamientos rara vez son irreversibles o fatales. En

mercados financieros, lo suficientemente bueno es lo esperado, el promedio; no es lo que produce resultados sobresalientes. Mantener el enfoque, el optimismo y el nivel de energía durante los períodos de reducción no es fácil. Tampoco es fácil atender las muchas responsabilidades de la vida cuando se enfoca en mercados en rápido movimiento. Los atletas exitosos se dan cuenta de que solo niveles muy altos de acondicionamiento les permitirán ofrecer su mejor rendimiento. Para los traders, el condicionamiento es tanto cognitivo como emocional. Los traders exitosos que he conocido trabajan tan duro consigo mismos como con los mercados. Desarrollan rutinas para mantenerse en estados ideales para tomar decisiones comerciales, a menudo optimizando sus vidas fuera de los mercados.

Trabajar con traders a tiempo completo, inmerso en las realidades diarias del desempeño comercial, me ha brindado una perspectiva de primera fila sobre el éxito comercial. Mi conclusión general de años de esfuerzo de entrenamiento es que lo que hace que los traders sean buenos son las mejores prácticas: métodos sólidos para desplegar capital y gestionar el riesgo. Lo que hace grandes a los traders son los mejores procesos: rutinas detalladas que convierten las mejores prácticas en hábitos consistentes. Adaptabilidad, creatividad, productividad y autogestión: estas no son solo cosas que tienen los mejores traders. Son lo que hacen los mejores comerciantes: de forma rutinaria.

La revisión más importante que puede realizar no es la de la literatura de investigación, sino la de usted mismo. Si coloca sus mejores operaciones bajo un microscopio, iniciará su propia revisión y es muy probable que observe cómo se adapta mejor al cambio, innova, se mantiene productivo y se administra. Es difícil para nosotros apreciar, especialmente durante tiempos de reducción, que en algunos momentos, de alguna manera, ya somos los comerciantes en los que esperamos convertirnos. Nuestra tarea, tanto en los mercados como en la vida, es descubrir las prácticas y los procesos que nos permiten aprovechar de manera más consistente lo mejor que tenemos dentro.

Muy pocos desafíos son tan nobles o gratificantes como llegar a ser quien eres en tu mejor momento. ¡Que comience la jornada!

Brett Steenbarger

Preludio

No estoy seguro de cuándo me concentré por primera vez en el hecho de que el tiempo es un evento. Son muchos los eventos que nos ayudan a definir el tiempo, desde la rotación diaria de la Tierra hasta la radiación emitida por los átomos de cesio. Marcamos el tiempo con eventos como cumpleaños y aniversarios; pensamos en un año en temporadas y días festivos.

Despertar, comer, ir a trabajar, volver a casa, tomar vacaciones, vivimos la vida en el tiempo de los eventos.

Supongamos que soy un atleta y mi nivel de energía depende de cuándo y cómo practico y me desempeño. A veces practico a diario; a veces me tomo un día libre; a veces practico muy intensamente; a veces menos. Si registraras mi nivel de energía a lo largo del tiempo, verías altibajos irregulares, aparentemente sin patrón en absoluto. Pero suponga que define el tiempo en términos de eventos de desempeño. De repente, tendríamos un nuevo gráfico, un nuevo eje x, y las regularidades se harían evidentes.

Es el 10 de noviembre de 2014. Estoy en mi cocina, sentada en la isla central, acompañada por la más joven de nuestros cuatro gatos rescatados, Mia Bella. Acabo de terminar de revisar mis gráficos de mercado, eliminar el tiempo del eje x y reemplazarlo con un reloj de eventos. Al examinar los mercados del pasado, encuentro regularidades sorprendentes, que nunca antes había visto. Pronto veré si esas regularidades proporcionan información procesable en tiempo real.

He tenido ideas de mercado interesantes en el pasado. Sin embargo, este se siente diferente. Se siente como abrir una caja de animales que ha sido transportada desde un refugio rural de Kentucky, recoger al gatito suave, gris y ronroneante, y saber que este es el indicado.

Alguien en el área de la caja vio a Mia aferrarse a mi hombro y comentó: "Ella te ha elegido". Así es con todas las cosas grandiosas, ya sean compañeros de vida, vocaciones profesionales o ideas que cambien de paradigma: te eligen a ti.

Pero tienes que estar preparado para ser seleccionado ...

Capítulo 1

Mejor proceso n. ° 1: adaptarse al cambio

No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente la que sobrevive. Es el que más se adapta al cambio.

Charles Darwin

Restaurante de Emil

Emil es un chef que compró un restaurante en un suburbio próspero. El restaurante no había estado ganando dinero durante los últimos años a pesar de tener un menú amplio, un dueño amable y una buena reputación en la comunidad. Las parejas jóvenes que acudieron en masa al suburbio debido a su sistema de educación pública superior, las tiendas convenientes y la baja tasa de criminalidad querían algo más que un restaurante tradicional para sentarse. Deseaban un poco de la vida de la ciudad: un lugar animado para comer, beber, reunirse con amigos y socializar. El viejo restaurante era simplemente ... demasiado ... viejo ... y el propietario no podía seguir el ritmo de los gustos cambiantes de los comensales. Entonces vendió el lugar a Emil.

Emil habló con los residentes de la nueva zona para conocer más sobre lo que querían en un restaurante. Lo que escuchó fue que querían "fresco": comida fresca, una apariencia fresca, música fresca. Les pidió que nombraran algunos de sus lugares de reunión urbanos favoritos y luego visitó los establecimientos. Lo que encontró fueron grandes áreas de bar con mesas largas, para que la gente pudiera mezclarse y mezclarse fácilmente y compartir sus "platos pequeños". Pocas personas en esos establecimientos se sentaron para grandes platos principales y comidas de varios platos. Más bien, se trataba de pastar, beber y mezclarse con la gente en un ambiente optimista.

Emil reconoció que el mercado había cambiado. Lo que solía atraer clientes ya no era atractivo. Una parte creciente de la población gastronómica deseaba una experiencia social, no solo una comida tranquila y bien preparada. Disfrutaron moverse y probar diferentes comidas, no sentarse y darse un festín con un solo plato principal. Bebidas creativas y animados sonidos contemporáneos fueron una parte importante de la experiencia. Los nuevos comensales querían

más que la música de fondo habitual y la selección de bebidas tradicionales. Les encantaban los sonidos electrónicos alegres, las bebidas mixtas ingeniosas, las cervezas artesanales, los refrescos exóticos y una amplia selección de vinos únicos de viñedos de calidad.

Entonces Emil reconstruyó el negocio. En lugar de las pesadas sillas y mesas de comedor de madera, compró asientos modulares y coloridos que se podían arreglar y reorganizar rápidamente para crear una variedad de ambientes, desde barra libre hasta brunch. Atrás quedaron los cuadros tradicionales en las paredes, reemplazados por luces suaves que iluminaban maderas exóticas, piedra y bloques de vidrio. Vídeos musicales de vanguardia reproducidos en pantallas grandes de alta definición, amplificadas por un sistema de sonido de alta calidad. Un nuevo sitio web, un feed de Twitter y una página de Facebook alertaron a los comensales sobre los próximos platos del día. Cada día se subía a Instagram un conjunto de fotos de los platos que se servían y se vinculaba a otras redes sociales.

Sin embargo, esos no fueron los cambios más radicales de Emil. Decidió no cambiar el menú del antiguo restaurante, sino eliminarlos por completo. En lugar del menú fijo tradicional complementado con algunas "especialidades del día", Emil se comprometió a hacer que cada plato sea fresco todos los días, basándose en los ingredientes que pudo obtener esa mañana en los mercados locales. Si Emil y el personal encontraron una captura superior de pescado fresco, excelentes cortes de carne de res añejada en seco y varias frutas y hierbas locales, los platos de la noche incluyeron combinaciones de esos ingredientes. Cada día, él y su equipo de cocina creaban un menú completamente nuevo. El lema debajo del logotipo del restaurante lo decía todo: "Un restaurante diferente todos los días".

Liberado de las limitaciones de un menú, Emil permitió a sus clientes pedir desde tabletas distribuidas por los camareros. Ahora los clientes pueden leer descripciones detalladas de cada plato y sus ingredientes, ingresar sus pedidos electrónicamente y enviarlos inmediatamente a la cocina. Las tabletas estaban disponibles durante las comidas, para que los comensales pudieran pedir bebidas frescas e incluso compartir comentarios sobre lo que más les gustaba y lo que menos. Esos comentarios ayudaron a los clientes posteriores a elegir. A los comensales les gustó especialmente leer sobre sugerencias para maridar platos y bebidas. A medida que la base de comentarios creció, el sistema de pedidos se convirtió en una especie de sitio de redes sociales internas, donde las ideas para cenar se obtuvieron de forma colectiva y los clientes habituales desarrollaron reputación por sus

reseñas de comidas y bebidas.

El mayor poder del sistema de pedidos fue que creó una base de datos para Emil. Con el tiempo, aprendió lo que les gustaba y lo que no les gustaba a los comensales. Descubrió que a los hombres más jóvenes les gustaban diferentes combinaciones de bebida / plato que a las mujeres de alrededor de 30 años. Aprendió cómo las parejas ordenaban de manera diferente a los clientes solteros; descubrió que las descripciones e imágenes de los platos influían mucho en su popularidad. Las clientas preferían los platos de pollo y pescado a los de carne roja; los comensales mayores buscaban mesas tranquilas y comidas de varios platos; los clientes que pidieron la mayor cantidad de bebidas mezcladas también fueron los que pidieron la mayor cantidad de bebidas especiales de café. Gradualmente, la base de datos ayudó a Emil a comprender qué platos enfatizar y cuáles eliminar. Creó una experiencia de restaurante diferente en las tardes de fin de semana que en las tardes de lunes a viernes: comida diferente, diseño diferente y música diferente. Armado con datos continuos de los clientes, se adaptó rápidamente a los gustos cambiantes.

¿Y los clientes? Les encantó la música acelerada, las líneas limpias y modernas de la decoración y la aplicación de pedidos "genial". El sitio web ganó tráfico; Los seguidores de Twitter y los amigos de Facebook explotaron: hubo un rumor sobre el restaurante de Emil. ¿Hubo contratiempos? Por supuesto. Un cliente dejó caer su tableta y rompió la pantalla. Eso llevó a nuevos dispositivos de protección para cada "menú". Algunos clientes ebrios escribieron comentarios inapropiados en sus reseñas, por lo que Emil instituyó un mayor control de las entradas. Varios clientes mayores, desconcertados por el novedoso instrumento electrónico en su mesa, necesitaron ser instruidos sobre cómo operar la tableta. Eso llevó a instrucciones simples paso a paso que se muestran en las carpas de las mesas en todo el restaurante. Cada problema condujo a una solución, y cada solución le dio a Emil la oportunidad de mostrar a los clientes que le importaba.

Lo mejor de todo es que Emil pudo contratar una cocina y un personal de servicio superiores, ya que la gente quería ser parte de esta empresa de vanguardia. Anunció bonificaciones considerables para los miembros del personal que generaron ideas únicas implementadas en el restaurante. Un camarero sugirió que la aplicación también podría aceptar las solicitudes de música de las personas, para que el personal pudiera tocar las melodías favoritas de los comensales durante sus visitas. Un chef junior sugirió además archivar todas las opciones de música, de modo que la base de datos incluyera las selecciones de música para los clientes que completaron un perfil. Luego, cuando cada cliente hizo una reserva para cenar, sus

canciones favoritas se agregaron automáticamente a la lista de reproducción de la noche.

Lo que Emil reconoció es que adaptarse a los mercados cambiantes significa estar dispuesto a cambiar quién eres y qué haces. El nuevo restaurante incorporó nuevas prácticas (reproducir la música favorita de los clientes), pero también nuevos procesos (pedidos electrónicos informados por crowdsourcing). Al redefinir las dimensiones sociales de la comida, Emil creó experiencias verdaderamente frescas para los clientes y una “ventaja” distintiva en el mercado. Gracias a una base de datos profunda que rastrea pedidos y preferencias, se aseguró de que, en términos de Darwin, él fuera "el más adaptable al cambio".

Emil solo pudo lograr eso, sin embargo, adoptando el cambio. “Un restaurante diferente cada día” se convirtió en un desafío y una misión. Mantenerse fresco, nunca estático, fue la clave del éxito. En lugar de estructurar el restaurante de la manera que él quería, Emil dejó que los clientes definieran la experiencia. Su lema no era "Si lo construyes, vendrán". Más bien, descubrió qué hizo que la gente viniera y construyó su restaurante en torno a eso.

La barrera más grande para la adaptación

A estas alturas ya ha descubierto la relevancia del restaurante de Emil para el comercio de los mercados financieros. Como comerciantes, tenemos ideas sobre cómo generar retornos en los mercados. Algunas de esas ideas aprovechan las tendencias macroeconómicas o los fundamentos de la empresa. Otros se inspiran en patrones técnicos o en relaciones cuidadosamente probadas entre predictores y resultados del mercado. Sin embargo, rara vez los participantes del mercado desarrollan procesos explícitos para adaptarse a los mercados cambiantes. En ese sentido, somos como cocineros que piensan que si seguimos preparando buenos platos, los clientes siempre colmarán nuestras puertas. La falta de adaptación a los mercados cambiantes se manifiesta en espectáculos tristemente sordos: administradores de cartera que persiguen temas macroeconómicos en mercados dominados por los efectos del posicionamiento y el sentimiento; los comerciantes de impulso que juegan por rupturas en baja volatilidad, mercados de rango; los administradores de dinero aumentan el riesgo en carteras “diversificadas” incluso cuando las correlaciones y volatilidades aumentan.

En cada uno de estos casos, el resultado es frustración y una posible interferencia emocional con la toma de decisiones en el futuro. La causa fundamental de la frustración, sin embargo, es lógica, no psicológica: es la

consecuencia natural de no adaptarse a un mundo cambiante. El dueño del restaurante que vendió a Emil probablemente estaba frustrado con el negocio, pero esa no es la razón por la que el éxito

lo eludió. Era un buen dueño; hizo lo que hizo felices a los comensales. Desafortunadamente, siguió haciéndolo mucho después de que un nuevo tipo de restaurante entrara en escena.

Sin duda, hay operadores con problemas de disciplina y un control deficiente de los impulsos. También hay comerciantes que representan conflictos emocionales no resueltos en los mercados, con resultados previsiblemente trágicos. Pero los administradores de dinero exitosos no se transforman repentinamente en casos emocionales. Cuando vemos a profesionales maduros actuar por frustración, dispuestos, como el dueño del restaurante, a renunciar al negocio, existe una alta probabilidad de que esto sea un fracaso de la evolución, no simplemente un fracaso de la psique.

Conclusión clave

Las interrupciones emocionales del comercio brindan información, a menudo señalando la necesidad de adaptarse a los mercados cambiantes.

Entonces, ¿por qué no se adaptan los profesionales brillantes y exitosos? ¿Por qué nosotros, como Emil, no aceptamos el cambio y los estimulantes desafíos de la renovación? Con demasiada frecuencia, la respuesta es el ego: una vez que estamos apegados a una realidad dada, se vuelve difícil abrazar otra.

El anterior dueño del restaurante creía en su menú. Le apasionaba su cocina y su servicio al cliente. Y esa apasionada creencia acabó con su negocio. Se volvió tan apegado a su modelo de negocio, tan identificado con él, que no pudo construir una alternativa. No quería convertirse en un restaurante diferente todos los días. Quería que los clientes acudieran en masa al restaurante que él creía que era el mejor.

Ahí radica un dilema considerable. Los emprendedores necesitan una fe profunda y duradera en sus negocios para sobrellevar el arduo proceso de inicio. Es esa creencia la que consolida la cultura de la empresa y atrae talento comprometido con la misión de la empresa. Esa misma creencia, sin embargo, puede aprisionarnos. Se vuelve difícil aceptar el cambio cuando tu corazón y tu alma están comprometidos con lo que estás haciendo. Irónicamente, cuanto más comprometidos estamos con lo que hacemos, más desafiante se vuelve hacer los cambios necesarios para mantenernos a la vanguardia. Piense en las innovaciones clave en el mundo de la tecnología; rara vez han surgido de los gigantes de la industria. Los

fabricantes de computadoras mainframe no

aquellos que fueron pioneros en el mercado de las computadoras personales; los fabricantes de ordenadores personales no fueron los que popularizaron las tabletas y los teléfonos inteligentes; Las redes sociales han surgido más de nuevas empresas que de firmas de software establecidas.

Paradójicamente, el éxito puede albergar las semillas de su propia ruina una vez que la innovación se convierte en status quo.



Una ilustración dramática de las dificultades de adaptarse al cambio se puede encontrar en un estudio de investigación realizado en 1945 por Karl Duncker. Planteó un problema a los sujetos del estudio, mostrándoles una pared de corcho, una caja de tachuelas, una vela, una mesa y una caja de cerillas. El desafío era utilizar estos recursos para sujetar la vela a la pared de tal manera que no goteara sobre la mesa cuando se encendiera. Por lo general, los sujetos probaron una variedad de soluciones, desde intentar pegar la vela a la pared hasta encender la vela y pegarla a la pared con la cera de secado. Ninguna de estas soluciones funcionó; ninguno garantizaba que la vela encendida no goteara sobre la mesa. La solución correcta fue sacar las tachuelas de la caja, poner la vela en la caja, clavar la caja en la pared y luego encender la vela. La gente luchó con el problema, Duncker sugirió, debido a lo que llamó fijación funcional. Estaban tan acostumbrados a ver la caja como un recipiente para tachuelas que no imaginaban su uso como candelabro. Al parecer, estaban atrapados en su estado mental.

Ahora, aquí está la parte interesante: los sujetos que enfrentan exactamente el mismo problema de la vela, pero que inicialmente se muestran las tachuelas fuera de su caja, tuvieron mucho más facilidad para resolver el problema. Una vez que la caja se separó de su contenido, no fue difícil para los participantes del estudio percibir usos alternativos para la caja. En lugar de verlo como un contenedor de tachuelas, lo percibieron como una caja vacía. Con un marco de percepción diferente, los sujetos ya no estaban funcionalmente fijos y podían cambiar su estado mental y resolver lo aparentemente irresoluble.

En nuestra historia de Emil el chef, está claro que tuvo éxito, no mejorando el antiguo restaurante, sino cambiando su mentalidad y redefiniendo el concepto de restaurante. El propietario anterior funcionalmente fijo podría haber intentado una serie de cambios en el menú y la decoración sin éxito. Mientras se apegara a la antigua definición de restaurante, estaba obligado a frustrar los deseos de la nueva generación de comensales.

La fijación emocional alimenta la fijación funcional. Cuando nos identificamos con una forma de operar o un tipo de análisis, no solo no podemos percibir alternativas: normalmente no queremos verlas. Hace muchos años, hablé con un administrador de capital de acciones a corto / largo plazo que estaba luchando con el rendimiento. Se veía a sí mismo como un experto en la selección de valores en función de su capacidad para identificar el valor que el mercado subestimaba. Esta orientación al valor lo convirtió en un contrario: le gustaban las buenas compañías que no amaban a la calle. El problema era que las empresas que no amaban a menudo dejaban de ser amadas antes de que el mercado les otorgara la prima esperada. La acción que fue una gran compra con un 20 por ciento de sus máximos se convirtió en una carga para la cartera una vez que estuvo un 35 por ciento por debajo de su máximo.

Le sugerí al gerente que su dilema podría resolverse creando un filtro de flujo de dinero relativamente sencillo para los nombres de su libro. Le mostré cómo cada transacción en cada acción ocurría más cerca del mejor precio de oferta en ese momento o de la mejor oferta. Esta información de ejecución, sumada a lo largo del tiempo, podría proporcionar una indicación útil del grado en que los compradores o vendedores acumulaban o distribuían sus acciones con urgencia. Al esperar para evaluar las posiciones en sus acciones fundamentalmente fuertes hasta que mostraran los primeros signos de acumulación, el gerente podría potencialmente limitar sus reducciones y apalancar sus apuestas de manera más efectiva.

El gerente me miró en estado de shock total. Era como si le hubiera sugerido que resolviera sus problemas domésticos iniciando una relación extramatrimonial. “Pero soy un seleccionador de acciones”, explicó. “Eso es lo que mejor hago. Si empiezo a hacer algo diferente, nunca lo lograré”. Para él, las acciones se negocian con fundamentos como las cajas tienen tachuelas. Estaba funcional y emocionalmente fijo: cualquier análisis que no se refiriera a los fundamentos de la empresa era sospechoso. Desde mi perspectiva, un filtro de flujo de dinero para su exposición al riesgo podría haberlo convertido en un selector de acciones fundamental más eficaz, al igual que el enfoque social convirtió a Emil en un mejor restaurador. Pero nuestro gerente no quería rastrear los flujos de dinero y refinar su ejecución de entrada; quería burlar al mercado y encontrar un valor no reconocido. En un sentido muy importante, buscaba la autovalidación, no maximización de beneficios. Y esa es una barrera poderosa para el cambio adaptativo.

El poder del compromiso flexible

El texto Retornos esperados de Antti Ilmanen es digno de mención por su marco conceptual. En el libro, divide los mercados en "bloques de construcción" y explica los rendimientos en términos de la interacción de estos impulsores. Como comerciante activo, miro diferentes bloques de construcción que Ilmanen, pero el enfoque estructural es similar.

Comenzando con la amplia gama de indicadores técnicos en la literatura, identifiqué un conjunto pequeño y de baja correlación de potenciales impulsores del mercado y evalué cuáles están influyendo en la acción del precio durante el período de mercado estable más reciente. Básico para este enfoque es la noción de regímenes: lo que impulsa el precio durante un período no es lo que mueve los mercados en otros momentos. Cuando realizo una operación, no apuesto simplemente a que el mercado subirá o bajará:

Por ejemplo, en el régimen de índices de acciones que ha sido dominante durante la redacción de este capítulo, el sentimiento y el posicionamiento han sido impulsores estadísticamente significativos de la posible acción del precio. Cuando los índices de opciones de compra / venta de acciones han sido altos y hemos visto aumentos en la volatilidad y las correlaciones entre sectores, hemos tendido a ver rebotes en los futuros del índice S&P 500. Por el contrario, los bajos ratios put / call y la modesta volatilidad y correlaciones han llevado a rendimientos inferiores en el índice. Durante otros períodos de mercado, la confianza y el posicionamiento no han sido tan importantes para los rendimientos del mercado. Factores como el impulso y la amplitud del mercado han sido mucho más valiosos como predictores del mercado. Como señala Ilmanen, los impulsores de la acción del precio cambian con el tiempo.

Hay muchas formas de comprender y evaluar los regímenes de mercado. John Ehlers, quien es bien conocido por su trabajo MESA sobre ciclos de mercado, define la serie de tiempo de cualquier activo como el resultado de un componente lineal (tendencia) y un componente cíclico (reversión a la media). En la medida en que un mercado esté dominado por su componente lineal, queremos comportarnos como seguidores de tendencias. En la medida en que un mercado esté dominado por su componente cíclico, queremos disipar tanto la fortaleza como la debilidad. El éxito no se encuentra en ser un comerciante de impulso o de reversión a la media; toros y osos perennes eventualmente se encuentran con el dolor. Más bien, la clave del éxito comercial radica en

flexibilidad — la capacidad de adaptar el comercio de uno a los entornos cambiantes del mercado — tal como Emil se adaptó al ambiente de comedor alterado.

Una implicación importante de esta línea de pensamiento es que, una vez que nos definimos como un tipo de comerciante, sembramos las semillas de nuestra ruina. Si nos identificamos como seguidores de tendencias, nos volvemos vulnerables a la frustración en los mercados rancios y de baja volatilidad. Si nos identificamos como faders de los extremos del mercado, nos abrimos a ser atropellados por fuertes movimientos de impulso. Cuando un mercado se acerca al tope o al final de un rango, la estrategia que había hecho dinero en el entorno del ciclismo ahora puede conducir a la ruina en un modo de ruptura.

Conclusión clave

Los cortos ciclos de vida de los regímenes de mercado garantizan que los comerciantes exitosos sean los más rápidos en adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

Esto, para mí como psicólogo, ha sido una de las mayores sorpresas al trabajar con administradores de dinero profesionales: la mayoría de los comerciantes fracasan, no porque carecen de los recursos psicológicos necesarios, sino porque no pueden adaptarse a lo que Victor Niederhoffer llama "siempre cambiantes ciclos". Su frustración es el resultado de su rígido comercio, no la causa principal. Ningún ejercicio psicológico, en sí mismo, cambiará el negocio para el minorista de gran tamaño que no se adapta a las compras en línea o la empresa de juegos que ignora la realidad virtual. La disciplina de ceñirse al tejido está destinada al fracaso si no va acompañada de procesos igualmente rigurosos que aseguren un cambio adaptativo.

Pero, ¿cómo podemos estar apasionadamente comprometidos con lo que estamos haciendo en el presente e igualmente comprometidos a dejarlo atrás mientras los vientos de cambio comienzan a arremolinarse?



Cuando Chris y Gina vinieron a mi oficina para trabajar en su matrimonio, mostraron pocos signos de ser una pareja disfuncional. Hablaron en tonos tranquilos y uniformes y no se involucraron en ninguna de las disputas o la actitud defensiva que se ven comúnmente entre las parejas con problemas.

Sin embargo, estaban seriamente

contemplando una ruptura. El tema al que volvieron una y otra vez fue que se habían distanciado. No fue la presencia de ningún gran conflicto lo que los llevó a pensar en separarse; más bien, era la ausencia del vínculo que una vez habían experimentado profundamente. Más que nada, querían saber: ¿Dónde se había ido?

"El amor no muere", dice el refrán, "hay que matarlo". En el caso de Chris y Gina, sin embargo, fue difícil encontrar un arma homicida o incluso alguna intención asesina. Ambos se dedicaron a sus hijos y su hogar; ambos tenían trabajos que les gustaban. "Somos un gran equipo", explicó Chris, "pasamos buenos momentos en las vacaciones y nadie podría ser mejor con los niños que Gina. Pero parece que falta algo. No salimos como solíamos hacerlo, no hacemos cosas con amigos. No nos divertimos; no hay chispa. Simplemente ya no es lo mismo que solía ser".

Observé a Gina de cerca mientras Chris hablaba. Parecía que se sentía incómoda con lo que estaba diciendo, pero no habló. Volvió la cabeza dos veces como si estuviera pensando profundamente y apartó la mirada de su marido. Finalmente, la curiosidad se apoderó de mí y le pregunté a Gina en qué estaba pensando. Pareció un poco avergonzada y explicó: "Acabo de recordar que la práctica de fútbol de los niños se trasladó al fin de semana". Se volvió hacia Chris, "Tendremos que recuperar mi auto del garaje. Lo necesitaré para llevar a los niños mañana por la mañana". Chris no perdió el ritmo. Se disculpó, sacó su teléfono y llamó al taller de reparaciones para asegurarse de que no cerraran temprano el viernes.

Like they said, they were a great team. And I had one helluva difficult counseling case.



Resulta que uno de los períodos más desafiantes para las parejas ocurre cuando los niños abandonan el hogar por primera vez. ¿Porqué es eso? En la superficie, el nido vacío suena atractivo: ¡tiempo suficiente para socializar, perseguir intereses recreativos y viajar! Sin embargo, para las parejas que se han dedicado a la vida familiar, el regreso a la pareja puede ser difícil. El enfoque diario compartido en los niños ahora se ha perdido. Si no hay nada que lo reemplace, de repente no hay un enfoque compartido. Las parejas que prosperan durante esta transición son aquellas que definen y abrazan nuevas vidas para sí mismas. Conservan profundos lazos familiares, pero ahora dentro de un contexto más amplio de personal y conjunto social, recreativo,

e intereses profesionales. Mantienen compromisos anteriores incluso cuando adoptan con flexibilidad otros nuevos.

Si mirara de cerca, vería que las parejas más exitosas ya habían comenzado aspectos de sus nuevas vidas durante sus años maduros como padres. A medida que los hijos crecieron y se volvieron más autosuficientes, los cónyuges comenzaron a hacer más cosas juntos e individualmente. No se vieron amenazados por el cambio de desarrollo en la familia. De hecho, lo anticiparon y lo abrazaron. Las parejas exitosas plantaron las semillas de su futuro.

Lo mismo ocurre con las empresas exitosas. Las empresas que prosperan nutren una cartera de nuevos productos y servicios mientras se comprometen a aprovechar al máximo las ofertas existentes. Un fabricante de automóviles prepara la próxima generación de vehículos eléctricos sin dejar de vender unidades híbridas y tradicionales de gasolina. Una empresa farmacéutica sabe que los medicamentos más vendidos eventualmente dejarán de estar patentados y realiza la investigación para encontrar los próximos éxitos de taquilla. Un club de béisbol busca nuevos talentos al mismo tiempo que hace todo lo que puede para maximizar su alineación actual.

Solo podemos dominar el futuro si aceptamos el hecho de que el presente es temporal.. Parafraseando a Ayn Rand, las personas y organizaciones exitosas luchan por el futuro viviendo en él hoy. Para ellos, el cambio representa un desafío estimulante, no una onerosa amenaza para el ego. Se entregan a sus compromisos incluso mientras construyen con flexibilidad otros nuevos. Eso se debe a que crean puentes entre los compromisos antiguos y los nuevos. La devoción de los padres por sus hijos se convierte en una nueva devoción por los hijos adultos y, finalmente, por sus familias. El compromiso de una empresa con la excelencia automotriz permanece firme, incluso cuando la línea de productos cambia de motores de gasolina a motores híbridos y eléctricos. La mayoría de la gente no abandonará su compromiso con una apreciada A para perseguir una promesa prometedora pero incierta.

B. Sin embargo, cree un puente entre A y B y, de repente, lo que se sintió como un cambio discontinuo ahora es una transición natural.

Los puentes son la clave para un compromiso flexible.

Desafortunadamente, no hubo puentes en el matrimonio de Chris y Gina.



Uno de mis ejercicios de consejería favoritos es pedirle a la gente que dibuje ondas sinusoidales en una hoja de papel, con una docena de picos y valles. Luego les pido que enumeren sus experiencias de vida más positivas en los picos y sus experiencias de vida más difíciles en los depresiones. Las ondas sinusoidales van desde la niñez hasta la adultez temprana y el presente. En una sola vista, el gráfico captura las experiencias de los picos y valles de la vida de una persona.

La razón por la que el gráfico de seno es tan útil es que las personas, como los mercados, tienen patrones. Ninguna experiencia de vida repite perfectamente otra, al igual que ningún mercado replica con precisión las pasadas. Aún así, hay similitudes sorprendentes: la historia, aunque no se repite, rima de hecho. Nuestras vidas, no menos que las novelas o sinfonías bien elaboradas, expresan temas y motivos.

En el caso de las parejas, normalmente tenemos varias tablas de senos y varios temas. Cada socio aporta temas personales a una relación, incluso cuando la relación teje temas nuevos a lo largo de la vida de los socios. Un ejercicio que vale la pena es pedirle a cada miembro de la pareja que complete una tabla de senos para el matrimonio, identificando los puntos altos y bajos de la relación. Una comparación de los gráficos se vuelve bastante instructiva: es posible ver, de primera mano, el grado en que la pareja está en la misma longitud de onda. Cada uno llena el gráfico sin consultar al otro ... luego comparamos los gráficos.

Por supuesto, los buenos psicólogos no solo escuchan lo que se dice, sino también cómo se expresa. Puede aprender mucho simplemente observando a las personas y sus posturas, expresiones faciales, gestos y comportamientos. Uno de mis supervisores clínicos en la escuela de posgrado solía pedirles a los estudiantes que miraran una sesión de terapia grabada en video con el sonido apagado. Luego tuvimos que describir, mientras se reproducía la cinta, lo que estaba sucediendo en la sesión. Al principio era escéptico, ¡hasta que el supervisor relató la esencia de una de mis sesiones grabadas sin escuchar una sola palabra!

En el caso de los gráficos de senos, observo cómo una persona crea el gráfico. Algunas personas completan inmediatamente los picos, otras comienzan con los valles. A menudo, las personas pasan períodos de tiempo particularmente largos completando períodos particulares de sus vidas y se saltan otros. Si alguien se angustia por identificar un pico o valle en particular, generalmente hay una razón. Una variación informativa del ejercicio permite a cada persona variar la frecuencia y amplitud de las ondas sinusoidales. Dice mucho cuando la gente

dibujan enormes picos y valles en determinadas coyunturas de la vida, o cuando dibujan múltiples picos o valles en sucesión. Mi propio gráfico dibujó picos y valles relativamente modestos en la infancia; los más pronunciados en la universidad y la escuela de posgrado; y luego un valle pronunciado a principios de la década de 1980 y un pico igualmente significativo a mediados de la década de 1980; con un retorno a picos y valles más moderados a partir de entonces. Ninguna prueba de Rorschach pudo capturar mi personalidad, así como el gráfico de la volatilidad y dirección de los eventos de la vida.

Resulta que esos gráficos de eventos de la vida no son tan diferentes de los gráficos del mercado.

Ver a Gina y Chris completar los gráficos me dijo mucho sobre su relación. Ambos identificaron fácilmente picos y valles significativos en sus años de infancia, y ambos identificaron su noviazgo y matrimonio como un pico significativo, seguido por los grandes picos de tener hijos. Hubo altibajos relacionados con la carrera y la salud a lo largo del camino, pero en general sus gráficos no fueron tan diferentes de los míos: períodos discretos de volatilidad causados por la incertidumbre de la relación y la carrera seguidos de la estabilidad de compromisos significativos en ambas esferas. Para ellos, como para mí, la crisis generó oportunidades: a veces no rebotamos más alto hasta que tocamos fondo.

Sin embargo, ahí fue donde terminaron las similitudes. Después de los picos de tener hijos, Chris y Gina miraron sus gráficos. Y se quedaron mirando. Dibujaron pequeños picos correspondientes a vacaciones familiares, éxitos laborales y los logros de sus hijos y pequeños valles correspondientes a tensiones financieras y laborales. Eso fue todo. Lo que se suponía que eran gráficos del matrimonio era todo lo contrario. ¿Por qué? Ni Gina ni Chris pudieron identificar picos o valles específicos de sus recientes vidas matrimoniales. Fueron geniales como equipo e hicieron un trabajo muy eficiente al determinar cuándo recoger su automóvil para llevar a sus hijos a la siguiente práctica, pero eso fue todo. La ausencia de picos y valles había creado estabilidad en sus vidas y esa estabilidad estaba matando su matrimonio.



Durante años de alentar a las personas a dibujar los gráficos de ondas sinusoidales de sus vidas, se ha destacado una observación: los picos y los valles tienden a ser relativamente proporcionales entre sí. Al igual que los mercados, las personas atraviesan períodos de alta y baja volatilidad, y a menudo son los períodos de alta volatilidad los que preceden a las mayores

oportunidades a largo plazo. Considere las historias de vida de muchos de los Market Wizards entrevistados por Jack Schwager: No pocos explotaron temprano en

sus carreras. Se necesitaron valles enormes para forzar las autoevaluaciones y reorganizaciones que eventualmente generarían los picos significativos. Esta fue una de las principales conclusiones de Thomas Kuhn cuando escribió el clásico, *La estructura de las revoluciones científicas*: el progreso de la ciencia se caracteriza por períodos de cambio gradual e incremental dentro de un paradigma, seguidos por la acumulación de anomalías (observaciones y preguntas que el paradigma no aborda.), y eventualmente seguido por la agitación de la revolución y el cambio de paradigma. En esas coyunturas, el cambio incremental se traduce en cambios cualitativos: la ciencia toma una dirección completamente nueva.

Un pequeño ejemplo de cambio de paradigma en psicología ocurrió cuando el marco reinante del psicoanálisis dio paso a formas de intervención más activas, directivas y breves. El psicoanálisis fue, y sigue siendo, un elegante marco teórico con poder explicativo. La idea central de Freud era que los problemas actuales son recreaciones de conflictos pasados no resueltos. El objetivo de la terapia era recrear esos conflictos dentro de la relación de ayuda, permitiendo al analista proporcionar una idea de la compulsión a la repetición. Una vez que los pacientes se dieron cuenta de sus repeticiones, podrían cambiar esos patrones dentro de la relación terapéutica y, a partir de ahí, dentro de sus otras relaciones. Como era de esperar, el análisis fue un asunto a largo plazo, que requirió tiempo y esfuerzo para lograr una comprensión, luchar con los conflictos dentro de la terapia, y luego trabajar con esos conflictos en las relaciones presentes y pasadas. En el apogeo del análisis, no era inusual que la terapia requiriera múltiples sesiones por semana durante un período de años.

Conclusión clave

El cambio se produce solo una vez que la acumulación de problemas requiere la búsqueda de nuevas soluciones.

Da la casualidad de que las personas repiten conflictos y problemas a lo largo de sus vidas, en sus matrimonios y en sus intercambios. Lo que los terapeutas encontraron en su práctica, sin embargo, fueron anomalías kuhnianas. Algunos clientes describieron patrones de problemas molestos y de larga data y, sin embargo, lograron cambiarlos en cuestión de días y semanas, no meses y años. Terapeutas pioneros como Alexander y French y Milton Erickson comenzaron a explorar estos

acelerar los procesos de cambio y cuestionar los principios básicos del psicoanálisis. Lo que encontraron fueron poderosas experiencias emocionales que podrían catalizar cambios relativamente rápidos. Mi vida dio un vuelco, no por una gran percepción acumulada durante años de análisis, sino por la poderosa influencia de conocer a la mujer que se convertiría en mi esposa y los hijos que formarían mi nueva familia. Las anomalías habían llegado a un punto crítico en mi vida, y fue a partir del profundo reconocimiento emocional de las limitaciones personales, sociales y profesionales que me preparé para compromisos completamente nuevos.

Una vez que comprenda la dinámica kuhniana, podrá apreciar por qué las cartas de vida de onda sinusoidal con pocos valles no son necesariamente buenas. Dominar los desafíos moderados de la niñez y la adolescencia es lo que nos da los recursos para enfrentar los desafíos de los grandes valles de la vida. La investigadora de la Universidad de Carolina del Norte, Angela Duckworth, llama a esta resiliencia "agallas". Es la capacidad de salir de la lona después de ser derribado y aún tener la oportunidad de ganar la pelea. Aprender a dominar los pequeños contratiempos nos da las herramientas y la confianza para superar los mucho más grandes. Sin experiencias valientes en las que basarse, no hay construcción de puentes hacia el futuro: el cambio se convierte en una amenaza, no en un desafío.

¿Y los picos? Aquellos proporcionan la energía y la inspiración que nos llevan a través de los valles de la vida. A menudo, los picos provienen de experiencias nuevas: recorrer una nueva carrera profesional, dar a luz a un hijo, hacer un viaje muy especial. Esas nuevas experiencias nos ayudan a vernos a nosotros mismos y a nuestro mundo de formas novedosas: abren nuevas posibilidades y aportan nuevas perspectivas. Una de mis experiencias cumbre recientes fue un viaje con Margie al desierto de Alaska. Era hermoso más allá de las palabras. Más que eso, sin embargo, el viaje consolidó nuestro deseo de ver más del mundo y hacer de eso una experiencia compartida. De manera muy importante, un pequeño paseo en bote hasta la base de un glaciar nos ayudó a reordenar las prioridades de la vida. Ese es el poder de las experiencias cumbre.

Entonces, ¿qué significa cuando, como Chris y Gina, hay pocos picos y pocos valles? Entre los altibajos de la vida, todo lo que queda es rutina. El incidente en mi oficina fue un ejemplo perfecto. Chris estaba tratando de capturar en palabras lo que faltaba en el matrimonio y Gina rápidamente cambió el tema a una rutina centrada en el niño. En otras ocasiones, era Chris quien hacía el cambio. En una ocasión, cuando Gina expresó un

fuerte deseo de mantener unida a la familia, Chris se movió incómodo en su asiento, sacó

su teléfono y comprobó su posición en el mercado. Gina dejó de hablar, Chris obtuvo sus citas y el tema cambió rápidamente a su mutua preocupación por los niños. Terreno agradable y seguro, y más de la evitación del cambio que estaba estrangulando el matrimonio.

La realidad para Gina y Chris era que sus hijos ya no necesitaban ocupar la mente compartida dominante. Sus hijos eran maduros, crecían y eran cada vez más autosuficientes. Salir de casa para ir a la universidad pronto llegaría. Muchas de las rutinas de la pareja, que alguna vez fueron unidas para la relación, ya no tenían un propósito. Sin nada que reemplazara esas rutinas, sin un puente hacia el futuro, la pareja se hundió. La familia había cambiado y ellos no. Tenían un compromiso el uno con el otro, pero eso no era suficiente. Necesitaban un compromiso flexible.

Flexibilidad y comercio

Irónicamente, nadie debería poder hacer un compromiso flexible mejor que los traders. Todos hemos estado en situaciones que hace mucho tiempo y de repente una bomba de cinta golpea los titulares e inspira una ola de ventas. ¿A qué te dedicas? Si el titular es creíble y las instituciones actúan sobre la base de las noticias, es muy posible que usted cubra su posición, la alivie o salga del todo. Estás dispuesto a considerar la posibilidad de que esto cambie las reglas del juego. La tendencia alcista con la que contaba ya no es una certeza. Los grandes comerciantes no están casados con el lado largo ni con el corto. Siguen la señal del mercado, y eso requiere una mentalidad particularmente abierta.

Si examináramos el proceso de pensamiento y la preparación de esos comerciantes exitosos, veríamos que la flexibilidad está incorporada en sus planes comerciales desde el principio. Digamos que un operador ha construido un modelo de los diversos impulsores fundamentales que impactan los precios de las divisas, desde la tendencia / impulso hasta los diferenciales de tasas de interés y las sorpresas económicas, y recibe una fuerte señal de compra de su modelo en USD. Nuestro operador inicia posiciones largas en USD frente a una canasta de otras monedas y sabe que la Reserva Federal está programada para finalizar su reunión y hacer un anuncio por la tarde. El plan A para el comerciante es seguir de cerca el anuncio de la Fed y, si la política monetaria no cambia y el lenguaje es agresivo como se esperaba, agregar a las posiciones sobre las caídas en la fortaleza del dólar. Plan B, sin embargo,

por facilidad monetaria. En ese punto, las probabilidades históricas del modelo pasarían a un segundo plano frente al riesgo idiosincrásico del presente, ya que una inclinación moderada en la política monetaria probablemente traería una nueva clase de vendedores de dólares.

Entonces, digamos, después de subir al alza a principios de la sesión, el dólar se vende abruptamente cuando la Fed observa un debilitamiento de las indicaciones económicas y expresa un renovado apoyo a una política de tipos restringidos. Rápidamente, nuestro operador realiza ofertas y sale de las posiciones largas. El dólar se vende bruscamente y luego rebota débilmente a medida que las acciones se mantienen débiles y los bonos suben. La acción entre mercados le dice a nuestro operador que los mercados están modificando las perspectivas de crecimiento según la declaración de la Fed. Salir rápidamente de las posiciones le ha dado al operador tiempo (y claridad mental) para buscar mercados que tarden en reajustar los precios, de modo que lo que comenzó como un día perdedor pueda convertirse en un ganador.

La clave del éxito matutino de nuestro operador no es solo planificar la operación, sino planificar la operación de manera flexible. Es la construcción activa y el ensayo de un Plan B lo que permite al comerciante adaptarse al mensaje inesperado de la Fed. Si el operador hubiera tenido una convicción inquebrantable de que el dólar tenía que subir debido al impulso o al movimiento de las tasas de interés en su modelo macro, tal flexibilidad habría sido imposible.

Pero eso es flexibilidad en un solo comercio. ¿Qué pasa si nosotros, como comerciantes, carecemos de flexibilidad en nuestro enfoque básico de negociación? ¿Qué pasa si somos como empresas farmacéuticas que no logran desarrollar líneas de nuevos medicamentos a medida que los existentes se acercan al final de sus patentes? ¿Qué pasa si todas nuestras carreras carecen de un Plan B? Atrapados en las rutinas comerciales, nosotros, como Gina y Chris, podemos fracasar en la creación de nuestros puentes hacia el futuro. Como el chef propietario que le vendió a Emil, seguimos cocinando las comidas que amamos, hasta que nos damos cuenta de que la gente ya no viene a la mesa.



El hallazgo clave del ejercicio de onda sinusoidal con Chris y Gina fue la casi ausencia de experiencias pico en los últimos años. No fue la presencia de grandes negativos sino la ausencia de positivos lo que erosionó su matrimonio. Estaban tan ocupados subiendo la escalera familiar que no

podían ver que estaban apoyados contra el edificio equivocado.

Entonces, ¿cómo ayuda un psicólogo a una pareja como Chris y Gina? Lo único que no ayuda es concentrarse en sus problemas. Ambos, esposo y esposa

ya sienten que algo anda mal con su matrimonio. En secreto, ya veces no tan en secreto, albergan preocupaciones de que algo anda mal con ellos. Saben que algo está roto; Más hablar de rotura solo confirma la identidad negativa que han interiorizado en los últimos años como pareja. Como regla general, cuando las personas acuden a un psicólogo, han llegado al punto de sentirse perturbados. Sintiendo acosados por los problemas e incapaces de controlar o cambiar esos problemas, las parejas acuden a la consejería en un estado sin poder. Pasar hora tras hora con un terapeuta, ahondando en los problemas, refuerza sutilmente la noción de "atribulado" y, a menudo, sin saberlo, contribuye al desempoderamiento inicial.

Empoderar a las personas a través de un enfoque en las fortalezas es un principio fundamental del enfoque del cambio centrado en soluciones que se describe en La psicología del comercio. Cuando estamos enfocados en los problemas y abrumados por ellos, normalmente no apreciamos el hecho de que hay numerosas ocasiones en las que los problemas no se resuelven. Estas excepciones a los patrones de problemas suelen contener el núcleo de la solución: es lo que estamos haciendo cuando los problemas no ocurren lo que puede señalar la salida.

Conclusión clave

No podemos mejorar nuestro funcionamiento si nos sentimos disfuncionales.

Note el cambio sutil: la persona con problemas le dice al psicólogo sobre problemas abrumadores y el psicólogo responde preguntando sobre las excepciones a esos problemas, y luego señalando que el núcleo de la solución ha residido dentro de la persona desde el principio. Verá, si la solución viniera del psicólogo, las personas con problemas sentirían que tienen un terapeuta poderoso, no que son poderosos. El trabajo centrado en soluciones tiene éxito en gran parte porque vuelve a conectar a las personas con sus capacidades de adaptación: las partes de sí mismas que no tienen problemas ni son disfuncionales.

Así que lo último que nos gustaría hacer con Chris y Gina es pasar la mayor parte de nuestro tiempo hablando de lo que ha ido mal. Pero no tenemos experiencias máximas en el gráfico de ondas sinusoidales que sirvan como excepciones a su

patrones de problemas. De hecho, su mismo problema, su mortal inmersión en la rutina, es la ausencia de una experiencia cumbre. ¿Cómo proceder?

La respuesta, como mencioné anteriormente, es crear un puente entre el presente y el futuro. ¿Qué es lo que mantiene unida a la pareja? Su amor y compromiso con sus hijos. ¿Trabajarán en su matrimonio si eso les quita tiempo a los niños? Por supuesto que no. Sin un puente, permanecen atrapados en el presente: no cambiarán una prioridad conocida por una incierta. Por lo tanto, necesitamos una forma de perseguir el futuro manteniendo los compromisos actuales. Es más probable que cambiemos si nuestros esfuerzos se sienten evolutivos, no revolucionarios.

Dirigí la conversación con la pareja hacia la ausencia de aspectos positivos entre ellos y cómo pensaban que la ausencia afectaba a sus hijos. "¿Qué estás modelando?" Le pregunté intencionadamente a Gina y Chris. "Si los niños no ven que ustedes se divierten, se aman, son especiales el uno para el otro, ¿qué les enseña eso sobre las relaciones? ¿Qué tipo de relaciones influiría en ellos a buscar? "

Pude ver que la pareja nunca había contemplado esto. No les estaba diciendo que necesitaban pasar buenos momentos juntos para ser una pareja feliz. Más bien, sugerí que la relación que tenían entre ellos crearía una plantilla para las expectativas de relación de sus hijos. Para ser realmente buenos padres para sus hijos mayores, necesitaban ser un modelo a seguir para ser una buena pareja. Lo que harían para mejorar y mantener su matrimonio era lo mismo que lo que tenían que hacer para modelar la siguiente fase del desarrollo de sus hijos.

"Por supuesto", sugerí suavemente, "si realmente no sienten cosas positivas el uno por el otro, no tiene sentido crear una simulación para los niños. Probablemente sería mejor separarse y encontrar buenas relaciones que los niños puedan llegar a apreciar e internalizar ".

Bueno, eso era lo último que Chris y Gina querían escuchar. ¿Podrían contemplar estar en un matrimonio que no funcionaba, pero que no funcionaba como padres? ¡Nunca! El puente estaba claro: la nueva definición de ser un buen padre ahora incluía ser un buen cónyuge. Su mandato era allanar el camino para la siguiente fase de desarrollo de sus hijos, no repetir ciegamente la paternidad del pasado.

Así que comenzamos a buscar aquellas situaciones excepcionales en las que Gina y Chris ya estaban modelando cosas buenas en su matrimonio: cariño, confianza, cooperación y comunicación. Claramente hubo una serie de aspectos positivos; la conversación se reanudó. No hubo interrupciones incómodas. Fue Gina quien tuvo la idea de llevar a los niños a ver a sus abuelos y aprovechar la ocasión para hacer un viaje nocturno en pareja. Sería un momento familiar y un momento romántico. A Chris le encantó la idea y los dos se animaron mientras planeaban su excursión nocturna. Sugerí que los niños no perderían la energía que estaban mostrando entre ellos en mi oficina. Si los padres están emocionados y enamorados el uno del otro, el ambiente del hogar se siente emocionante y amoroso. ¿Qué más podría legar un padre a un hijo?

Esto tenía mucho sentido para Chris y Gina.

Chris procedía de una familia alcohólica con problemas. Gina había sido abusada sexualmente cuando era niña.

Se encontraron y prometieron que nunca lastimarían a sus hijos de la forma en que ellos fueron lastimados. Nunca sacarían sus problemas con sus hijos.

Solo cuando el amor romántico se sintiera como parte de su compromiso familiar, pudieron encontrar un puente hacia su futuro. No estaban dispuestos a cambiar, pero estaban muy abiertos a encontrar una mejor manera de ser quienes querían ser.

Ninguna cantidad de trabajo en los problemas habría ayudado a Gina y Chris. Necesitaban encontrar la solución que estuvo ahí todo el tiempo.

Lo mismo ocurre con muchos, muchos comerciantes que descubren que el futuro los deja atrás. Necesitan encontrar los puentes que unan los viejos compromisos con direcciones nuevas y vigorizantes.

La reconstrucción de Maxwell

Mencioné en el prólogo que el catalizador inmediato de este libro fue una revisión de diez de los principales operadores y administradores de cartera con los que había trabajado en la última década. En cierto sentido, esta fue mi propia terapia centrada en soluciones.

Entrenadores de desempeño que trabajan con participantes en los mercados financieros.

encuentro tantas conversaciones sobre el fracaso, la frustración y las deficiencias que es necesario dar un paso atrás de vez en cuando y volver a conectar con todo lo que es posible.

Maxwell era uno de los diez principales comerciantes que había identificado. Durante años había tenido mucho éxito negociando patrones intradiarios en el mercado de futuros del S&P 500 e-mini (ES). Su estribillo frecuente era que otros comerciantes eran "idiotas". Persiguieron mercados, pusieron sus paradas en niveles obvios y, de otra manera, replicaron comportamientos que le dieron a Maxwell una ventaja comercial. No describiría a Maxwell como particularmente intelectual, pero era muy inteligente e inusualmente astuto. Era un ávido jugador y tenía una asombrosa habilidad para descubrir a los otros jugadores en la mesa de póquer. Parecía saber cuándo los demás estaban fanfarroneando, cuándo estaban inclinados y cuándo tenían las tuercas. Si bien conocía las probabilidades asociadas a varias manos, fue su aguda percepción de sus oponentes lo que le permitió fanfarronear, retirarse o ir con todo.

Maxwell sostuvo que los jugadores de los futuros de ES eran como novatos en la mesa de póquer. Eso es lo que los convertía en idiotas. Uno de los patrones comerciales clave de Maxwell fue la disminución de los "vómitos". Cuando vio que el mercado rompía el soporte clave y que los operadores salían de sus posiciones, supo que el miedo estaba impulsando la operación y que pronto habría una oportunidad para tomar el otro lado. "El mercado no recompensa a los idiotas", explicó una vez Maxwell. Al desvanecer a la temible manada, sabía que podía ganarse la vida.

Cuando tuve la oportunidad de ver el intercambio de Maxwell en vivo, me di cuenta de lo consistente que era en su actuación. Se sentó y se sentó y se sentó durante una buena cantidad de tiempo, esperando que el mercado "se instalara". Durante este período, observaría el flujo de volumen a varios niveles de precios. Al mirar una pantalla de profundidad de mercado, pudo saber cuándo entraban compradores o salir a un nivel particular. Si los compradores no podían sacar un máximo anterior o los vendedores un mínimo anterior, rápidamente tomaría el otro lado. En gran medida, su comercio se basaba en averiguar cuándo los comerciantes estaban equivocados antes de darse cuenta.

A Maxwell le encantaban los mercados ocupados: cuanto mayor es el flujo de pedidos, mayor es la oportunidad de encontrar esas ocasiones en las que los alcistas y los bajistas se encuentran en malas posiciones. La mayor parte de su sesión se produjo durante los períodos de mercado lento. "No hay nadie allí", se encogía de hombros. Una parte importante

de su ventaja era no negociar cuando no percibía ninguna ventaja en el mercado.

El mercado alcista siguió avanzando, el VIX se movió constantemente a la baja y los rangos diarios promedio se redujeron. Maxwell se encontró con menos oportunidades. Para empeorar las cosas, los comerciantes individuales se estaban volviendo menos dominantes en el mercado, ya que el daytrading perdió su atractivo para el público después de 2000 y el comercio propietario comenzó su descenso a raíz de la creación automatizada del mercado. Con menos idiotas operando, la rentabilidad de Maxwell comenzó un declive lento y constante. Poco a poco empezó a preguntarse si él era el idiota. Dado que las empresas comerciales más grandes dependen cada vez más de los algoritmos de ejecución para obtener el mejor precio, los precios se movieron de manera diferente que en el pasado. Más de una vez, lamentó que las viejas formas de medir los niveles de compra y venta ya no funcionaran.

La gestión de riesgos de Maxwell era buena, por lo que no estaba perdiendo mucho dinero. Sin embargo, tampoco estaba ganando mucho.

No muchos picos.

No muchos valles.

La pasión mengua.

Al igual que Chris y Gina: comprometidos con lo que funcionó en el pasado, incapaces de encontrar un puente hacia el futuro.



No se despierta una mañana y descubre que su ventaja se ha ido. Más bien, al igual que con esos paradigmas kuhnianos, la evidencia negativa se acumula gradualmente hasta que ya no es posible ignorarla. El dueño del restaurante que vendió a Emil no vino de repente a trabajar y no encontró clientes. La erosión se produjo con el tiempo, durante el cual hizo todo lo posible para impulsar el tráfico: cambiar los elementos del menú con más frecuencia, reducir los precios, ejecutar ofertas especiales, etc.

Sin embargo, todos estos fueron cambios dentro del mismo paradigma: fueron reordenamientos de los asientos de cubierta en un barco que se hundía. Los cambios incrementales no funcionan cuando es necesario un cambio cualitativo. Para el dueño del restaurante, el cambio cualitativo fue un puente demasiado lejos y se lo vendió a Emil.

¿Cuántos años avanzaron pesadamente Gina y Chris en un matrimonio que perdió la brújula antes de que las contradicciones se acumularan y ya no fuera posible ignorar la ausencia de cercanía en el hogar cercano que estaban comprometidos a construir? Un objeto en movimiento, sobre el

que no actúa ninguna fuerza externa, permanece en movimiento, y las personas no son diferentes. Estamos conectados a

Conservar energía: el cambio constante sería perturbador, agotador e ineficiente.

Tiene sentido desde una perspectiva puramente evolutiva que lo que nos ha permitido sobrevivir se convierta en nuestro modo predeterminado, nuestro status quo. Maxwell racionalizó la disminución de su rentabilidad de muchas maneras: como resultado del estrés, el agotamiento, los algoritmos de alta velocidad y simplemente la mala suerte. Cada racionalización ayudó a mantener el status quo. “No repare lo que no está roto” es un consejo común. Mientras nos convencemos a nosotros mismos de que no estamos rotos, no tenemos que buscar soluciones.

Conclusión clave

La rutina es necesaria para la eficiencia; romper la rutina es necesario para la adaptación.

Sin embargo, hay otra razón por la que los comerciantes no aceptan rápidamente el cambio frente a los mercados y las oportunidades cambiantes. Incluso cuando poseemos una ventaja distintiva y consistente en los mercados, los caminos de nuestra rentabilidad pueden ser muy variables. A largo plazo: 100 operaciones o más

—Una ventaja tiende a ser aparente, particularmente si uno no está participando en estrategias de alta tasa de acierto / alto aumento, como la venta desnuda de opciones. En el transcurso de cualquier serie de, digamos, 10 o 20 operaciones, hay series aleatorias de apuestas ganadoras y perdedoras que pueden causar estragos en nuestra psique.

El año pasado escribí una publicación de blog basada en el Pronosticador de P / L que Henry Carstens publicó en su sitio de Soluciones Verticales. Al investigar esa publicación, exploré tres curvas de rentabilidad: una sin ventaja alguna (tasa de ganancia del 50 por ciento; tamaño de ganancia promedio igual al tamaño de pérdida promedio); uno con una ventaja negativa (tasa de ganancia del 50 por ciento; tamaño de ganancia promedio del 90 por ciento del tamaño de pérdida promedio); y uno con una ventaja positiva (50 por ciento de tasa de ganancia; tamaño de ganancia promedio 110 por ciento del tamaño de pérdida promedio). En el transcurso de 100 operaciones, pudimos ver la ventaja, o la falta de ventaja, jugarse. En el camino, sin embargo, hubo altibajos sorprendentes que fueron puramente aleatorios. Al ejecutar Henry's Forecaster muchas veces, podemos ver de cuántas formas es posible tener una ventaja constante y terminar en un

punto final relativamente constante, pero con caminos extremadamente diferentes a lo largo del camino.

Los traders a menudo sobreinterpretan estos altibajos aleatorios en la curva P / L. Cuando tienen cadenas de operaciones ganadoras, se convencen de que están viendo bien los mercados y aumentan su toma de riesgos. Cuando se encuentran con una serie de operaciones perdedoras, se preocupan por las recesiones y reducen la toma de riesgos. Esos ajustes finalmente le cuestan dinero al comerciante. Imagínese un jugador de béisbol que midiera su desempeño cada 20 turnos al bate. Cuando recibe una gran cantidad de hits, considera que tiene una mano caliente y hace swing aún más fuerte en los lanzamientos. Cuando se poncha varias veces, se convence a sí mismo de cambiar su swing para salir de su depresión. Ambos ajustes sacan al bateador de su juego. Ignorar los resultados a corto plazo y concentrarse en la consistencia del swing es un enfoque mucho más prometedor para el desempeño de bateo.

Así es para los comerciantes. Alguien como Maxwell hace bien en no sobreinterpretar el P / L diario, semanal o mensual. Por el contrario, debe evaluar los elementos de su proceso comercial, desde la generación de ideas comerciales hasta la ejecución comercial, y buscar realizar mejoras incrementales. Cuando el paradigma está funcionando, el curso de acción más constructivo es refinarlo constantemente.

El problema es que, de vez en cuando, 20 operaciones pasan a 40, a 60, 80 y 100, y se acumula evidencia de que el paradigma de las operaciones ya no es viable. Incluso una pequeña ventaja es evidente después de suficientes casos: por eso tiene sentido seguir apostando en Las Vegas cuando las probabilidades están contigo. Si va con todo en una sola apuesta, corre el riesgo de arruinarse: esa aleatoriedad del camino puede sacarlo del juego. Pero si apuesta moderadamente con una ventaja constante, más apuestas permitirán que la ventaja supere la aleatoriedad. Cuando la aleatoriedad abruma una ventaja no solo en una docena de operaciones, sino en una gran cantidad de ellas, tenemos evidencia de que algo ha cambiado. Sin embargo, un comerciante como Maxwell puede convencerse a sí mismo de que esto también pasará.

El seguimiento de su ventaja es relativamente fácil cuando realiza varias operaciones por día. ¿Qué pasa con los inversores y gestores de carteras menos activos que podrían limitarse a varias operaciones por semana o por mes? Si la frecuencia de las operaciones es baja, podría pasar un año entero de rendimiento reducido y representar nada más que mala suerte aleatoria en el rendimiento. Imagine, entonces, la empresa comercial que asigna más capital al administrador de cartera que tiene un buen año y no al que tiene un desempeño inferior. Esos ajustes, no menos que los ajustes inspirados en

la mano caliente / la depresión de los operadores individuales, pueden agotar el rendimiento con el tiempo.

Es un verdadero desafío rastrear el margen y la aleatoriedad en pequeños tamaños de muestra de operaciones. Si una estrategia se puede probar de forma objetiva sin sobreajustar los datos históricos, es posible generar un conjunto razonable de expectativas de rendimiento en ausencia de operaciones recientes en tiempo real. Sin embargo, para una estrategia puramente discrecional, la verdad aleccionadora es que, en el transcurso de un número limitado de operaciones, no podemos saber realmente si el rendimiento se debe a la suerte o la habilidad. Michael Mauboussin escribe de manera convincente sobre este desafío en su libro, *The Success Equation* (2012), señalando que nuestra incapacidad para reconocer la suerte dificulta la evaluación objetiva del desempeño. Un énfasis excesivo en el rendimiento reciente lleva a los operadores a dar demasiada importancia a las rachas recientes de operaciones ganadoras y perdedoras. Sin reconocer el importante papel que juega la suerte en esas carreras. Siempre que Maxwell había llegado al punto de intentar realizar cambios significativos en su enfoque de los mercados, lograba una serie de operaciones ganadoras y se convencía a sí mismo de que "el mercado está regresando". Solo después de que la esperanza se elevó y se desvaneció muchas veces, llegó al punto de buscar ayuda. Para entonces, sin embargo, al igual que nuestra pareja, Maxwell había llegado al punto de cuestionar si podía, de hecho, seguir adelante.



Maxwell no estaba roto, al igual que Gina y Chris no estaban rotos. Como ellos, siguió haciendo lo que funcionó y mantuvo la confianza en su rumbo incluso después de que dejó de llevarlo a donde quería ir. Pero también como la pareja, Maxwell estaba haciendo muchas cosas bien. Al evitar el consenso y el comportamiento gregario de los comerciantes, pudo mantener un alto nivel de independencia intelectual y de comportamiento. Su capacidad para detectar reflujos y flujos de volumen lo ayudó a mantenerse alejado de las operaciones que iban en sentido contrario, incluso si ahora era mucho más difícil anticipar los puntos de inflexión del mercado. En los viejos tiempos, Maxwell solía apuntar a un nivel de gráfico y anticipar cómo se comportaría el mercado una vez que tocara ese nivel. Se dio cuenta de que esos días habían quedado atrás. ¡Simplemente no quedaban suficientes idiotas en el mercado para reaccionar de forma exagerada a esos niveles de gráfico!

Uno de mis ejercicios favoritos centrados en soluciones en tales situaciones es instituir una revisión de las operaciones ganadoras. Gran parte del papel de un entrenador comercial consiste en consolar a los afligidos y afligir a

los que se sienten cómodos. Cuando alguien está afligido como Chris y Gina o Maxwell, algo de consuelo en la búsqueda de excepciones a los patrones de problemas puede resultar fortalecedor. Cuando los comerciantes

están en negación, haciendo cada vez más de lo que no ha funcionado, alguna aflicción de comodidad se vuelve útil. Una revisión de las mejores operaciones recuerda a los traders desanimados que no son completamente disfuncionales. Los talentos, las habilidades y la experiencia permanecen, solo necesitan ser reasignados.

Durante la revisión comercial de Maxwell, encontramos un número inusual de operaciones ganadoras mantenidas durante un corto período de tiempo. Se refirió a estos como intercambios de cuero cabelludo. “Veo lo que está sucediendo en el mercado y me apresuro a hacerlo”, explicó Maxwell. Fue cuando intentó identificar niveles de precios significativos a más largo plazo y mantener posiciones durante horas o días que ya no pudo ganar dinero. A partir de la revisión, Maxwell y yo pudimos ver claramente que había conservado sus reflejos y su capacidad para evaluar rápidamente los mercados. Era su pensamiento sobre los mercados y no su reconocimiento instintivo de patrones lo que estaba mal. En el modo de arrancar el cuero cabelludo, era todo instinto y ganaba dinero de manera sorprendentemente constante.

Poco después de la revisión, Maxwell bromeó conmigo acerca de un correo electrónico que había recibido de un gurú que buscaba cobrar mucho dinero por compartir sus secretos comerciales basados en olas. Me recordó mi publicación anterior en el blog burlándose de la "ola idiota" y negó con la cabeza ante la estupidez de los comerciantes que creían en esas obvias exageraciones de ventas. Rápidamente vi mi apertura.

"Entonces, Max, si no usas la teoría de ondas, ¿cómo vas a saber dónde se negociará el mercado mañana a las 3:00 pm?"

Max se rió y bromeó diciendo que ya tenía demasiadas bolas de cristal trituradas y que no estaba dispuesto a comer más vidrios rotos.

"¿Pero no estás haciendo lo mismo con tus niveles que los chicos de Elliott están haciendo con sus olas?" Lo desafié. "Están prediciendo el futuro y tú también".

Maxwell pareció desconcertado; no estaba seguro de adónde iba con esto. “Además”, continué, “no es necesario predecir los mercados para tener éxito. Lo que nos dijo la revisión de sus operaciones es que usted es bastante bueno identificando lo que está haciendo el mercado en el momento en que lo está haciendo. ¿Por qué predecir los niveles de movimiento de precios cuando puede identificar lo que la gente está haciendo en tiempo real? ”

Podías ver las ruedas en la cabeza de Maxwell girar. Predecir un futuro incierto era lo que hacen los idiotas. Su trabajo consistía en identificar la presión de compra y venta, no de anticiparla.

El reconocimiento de patrones fue su puente hacia el futuro.



Kahneman, en un excelente resumen de investigación, identifica dos modos básicos de pensamiento. Uno es rápido; el otro es lento. En *Thinking, Fast and Slow* (2011), explica que el pensamiento rápido nos permite responder a los desafíos en el presente inmediato. Si un automóvil se desvía repentinamente hacia nuestro carril, nos desviamos rápidamente para evitar un accidente. Ese procesamiento rápido nos permite responder a las crisis. Si tuviéramos que pensar en todos los aspectos de lo que está sucediendo en la carretera, difícilmente podríamos adaptarnos al flujo del tráfico, ¡o evitar los vehículos que se aproximan!

El problema del pensamiento rápido es que es un pensamiento superficial. Percibimos algo, evaluamos rápidamente su relevancia para nosotros y respondemos rápidamente. En el caso del automóvil que viene en sentido contrario, eso es algo bueno. En el caso en el que vemos a un hombre afroamericano caminando hacia nosotros en la acera y rápidamente cruzamos la calle, ese mismo procesamiento rápido permite que el sesgo impulse nuestras acciones. De hecho, muchos de los sesgos cognitivos bien conocidos, como el sesgo de actualidad y la heurística de disponibilidad, son el resultado de un procesamiento rápido que toma el control de nuestras decisiones y acciones.

El pensamiento lento, por otro lado, es un pensamiento profundo. Cuando pensamos en modo lento, observamos, catalogamos nuestras observaciones, analizamos lo que hemos observado y sacamos conclusiones. Es menos probable que tal proceso se vea influido por sesgos superficiales, pero consume una gran cantidad de nuestros recursos cognitivos. Podemos conducir el coche y mantener una conversación en modo rápido. Es poco probable que podamos resolver un problema matemático mental complejo sin dejar de estar completamente atentos a las condiciones del camino. Esa es una de las razones por las que enviar mensajes de texto y conducir con tanta frecuencia conduce a un desastre.

For efficiency's sake, we tend to rely on the efficient fast system except in situations that call for deep reflection. As a result, many of our decisions and actions end up reflecting first impressions, not carefully reasoned conclusions. How many times do we analyze a market, plan a trade, and then do something different in the heat of market action? The problem is not a lack of discipline per se. Rather, our fast thinking brain has hijacked our slow, reasoning mind. Quite literally, Kahneman points out, a

different part of the brain controls our fast and slow processing, sometimes taking control at the least opportune occasions.

Si pensamos en dos cerebros, dos sistemas de procesamiento de información relativamente independientes, entonces no está muy lejos identificar al menos dos inteligencias. Podemos ser pensadores rápidos e inteligentes, pensadores profundos e inteligentes, a veces ninguno de los dos y a veces ambos. Piense en vendedores muy talentosos o controladores de tráfico aéreo con mucha experiencia. Por regla general, no son las personas más intelectuales, no necesariamente pensadores profundos, pero procesan la información muy bien, con mucha rapidez y con mucha flexibilidad. El vendedor lee muy bien a los clientes y ajusta sutilmente su tono de voz y su mensaje a la situación inmediata. El controlador de tráfico aéreo no piensa en cada avión, adónde va, quién lo opera, etc., sino que procesa rápidamente los muchos aviones que entran y salen de un aeropuerto ocupado.

Conclusión clave

La forma en que pensamos ancla la forma en que operamos.

Por el contrario, todos hemos conocido a personas intelectuales muy brillantes que parecen carecer de sentido práctico. Pueden resolver problemas matemáticos y analizar situaciones, pero luego no tienen ni idea cuando se trata de leer las señales sociales de una situación de citas. El ingeniero podría contarle todo sobre la construcción y el funcionamiento del motor de un automóvil, pero es el piloto de carreras quien tiene la inteligencia para impulsar el vehículo a la victoria en Indy.

A menudo nos referimos al comercio como si fuera una sola actividad. El comercio, sin embargo, es como la medicina: un amplio conjunto de actividades y especialidades. Un psiquiatra es un médico; también lo es un cirujano y también un radiólogo. Las habilidades requeridas para cada uno son muy diferentes. Así ocurre en los mercados financieros. La creación de mercado es muy diferente de la gestión global de la cartera macro, y ambas son bastante diferentes de la volatilidad de la negociación de opciones.

Una de las cosas que hacen que el comercio sea interesante es que combina el pensamiento rápido y lento de muchas maneras. En un extremo, tenemos al daytrader, que realiza relativamente poco análisis profundo, pero que puede sobresalir en el reconocimiento de patrones en tiempo real. En el otro extremo, tenemos la equidad a largo plazo

inversor que estudia las empresas en profundidad y construye carteras complejas que cubren diversas fuentes de riesgo de factores para beneficiarse de los movimientos de precios de las empresas fuertes frente a las débiles. Entre estos dos se encuentran los administradores de fondos de cobertura que combinan las profundidades del análisis macroeconómico con el procesamiento rápido de las tendencias y reversiones del mercado.

Mi experiencia es que los participantes exitosos del mercado rara vez sobresalen tanto en pensamiento lento como rápido, pero casi siempre sobresalen en uno u otro. Si observa lo que los hace exitosos, lo que encontrará es que descubren formas de involucrar a los mercados que aprovechan su procesamiento rápido o sus habilidades de pensamiento profundo. En un sentido puramente cognitivo, aprovechan sus puntos fuertes. Esto fue ciertamente cierto en el caso de Maxwell: sus intercambios con el cuero cabelludo fueron el resultado de una considerable habilidad de pensamiento rápido.

Las caídas siguen cuando los comerciantes responden a los reveses del mercado cambiando los modos cognitivos. El pensador rápido comienza a sobreanalizar los mercados y pierde más contacto con los mercados. El pensador profundo se vuelve temeroso de la pérdida y actúa sobre el movimiento de precios a corto plazo. La ansiedad y la presión sobre el rendimiento sacan a los operadores de sus zonas cognitivas y los alejan de sus fortalezas. Así fue para Maxwell. Sus reveses comenzaron en mercados de baja volatilidad que estaban cada vez más dominados por algoritmos de creación de mercado. Se convenció a sí mismo de que necesitaba adaptarse a estos cambios ampliando sus períodos de tenencia y operando de manera más estratégica que táctica. En lugar de seguir el mercado tick a tick y medir el flujo de órdenes, buscó niveles de soporte y resistencia a más largo plazo en gráficos e ideas provenientes de informes de ganancias, publicaciones de datos y noticias recientes. Todo esto sacó a Maxwell de su zona: estaba tratando de adaptarse al cambio, pero lo hizo convirtiéndose en menos de lo que era en su mejor momento. Afortunadamente, sus operaciones con el cuero cabelludo mantuvieron vivas sus habilidades de pensamiento rápido, y su cuenta de operaciones flotando en el agua, durante este desgarrador período de ajuste. Sin embargo, con el tiempo, sus resultados se volvieron más promedio porque confiaba cada vez más en sus habilidades analíticas más profundas, relativamente promedio.

Sin embargo, lo que cambió psicológicamente a Maxwell fue que redefinió su compromiso emocional con el trading. Recuerde a Chris y Gina. ¿Cuál fue su motivo principal? Querían ser buenos padres y brindarles a sus hijos

el tipo de educación que nunca tuvieron. No podían cambiar su matrimonio hasta que reconocieran que no podían ser buenos padres para sus hijos maduros a menos que modelaran un buen modelo.

matrimonio. Ahora sus motivos estaban alineados. Prácticamente se lanzaron a mejorar su matrimonio porque lo estaban haciendo ahora por una buena causa.

La razón de ser psicológica de Maxwell era que era el tipo inteligente que se beneficiaba de la idiotez de los demás. Ganar dinero para él fue una afirmación emocional de que era inteligente, único y distintivo. Cuando dejó de ganar dinero, y especialmente cuando vio que los creadores de mercado se beneficiaban a sus expensas, comenzó a sentirse como un idiota. Entonces, ¿qué hizo? Trató de convertirse en un pensador profundo, alguien que fuera más inteligente que los demás de una manera diferente. Irónicamente, buscaba afirmación huyendo de sus fortalezas.

Lo que demostró el ejercicio centrado en la solución fue que Maxwell tuvo éxito en varios de sus oficios, pero que tuvo éxito al ser más táctico, no al convertirse en un gran estratega. Al igual que con Gina y Chris, Maxwell abrazó sus fortalezas con creces una vez que se dio cuenta de que eran el camino hacia su éxito emocional. Un niño del proverbial lado equivocado de las vías, Maxwell tenía un poco de chip en su hombro. Quería demostrar su valía. Esa prioridad emocional no iba a cambiar. Solo necesitábamos alinear esa prioridad con sus mejores operaciones. Eso se volvió mucho más fácil cuando Maxwell pudo ver que, al tratar de predecir los mercados, estaba siendo uno de los idiotas que ridiculizaba habitualmente. No estaba más dispuesto a ser un idiota de lo que Gina y Chris estaban dispuestos a ser malos padres.

No pretendo que el trabajo con Maxwell fuera fácil. El cambio no se produjo de la noche a la mañana. Quedaba mucho trabajo por hacer para distinguir por qué algunas de sus operaciones tácticas basadas en el reconocimiento de patrones funcionaron algunas veces y otras no. Resultó que se necesitaban más investigaciones sobre su comercio. Lo que encontré al desglosar sus operaciones fue que estaba perdiendo más en el lado corto que en el largo, y esto fue en mercados que habían estado en tendencias alcistas a largo plazo. Sutilmente, Maxwell estaba tratando de probarse a sí mismo convirtiéndose en un contrario. Cuando vio que esto también actuaba como un idiota al nadar contra la corriente, se volvió mucho más abierto a usar medidores simples para mantenerse en el lado correcto del mercado. Por ejemplo, definió fuerte, neutral, y mercados débiles basados en lecturas tempranas de cómo se negociaba el mercado en relación con su precio promedio ponderado por volumen (VWAP), lo que le impidió debilitar los mercados muy fuertes y débiles. Al expandir los patrones útiles que miró, pudo aprovechar sus fortalezas en el reconocimiento de patrones.

Vino a mí con problemas, pero fue su buen comercio el que generó las soluciones. Una vez que Maxwell encontró una manera de unir sus habilidades comerciales rápidas con el impulsor emocional de su negociación, podría ocurrir un cambio significativo.

Esa es la conclusión: no podemos cambiar si no aprovechamos esos impulsores emocionales.

Los peligros de la (excesiva) confianza

Sabemos cómo planificar el cambio en nuestras operaciones. Entonces, ¿por qué rara vez llegamos al Plan B en nuestras carreras? Los casos de Chris, Gina y Maxwell ilustran que nuestras motivaciones y compromisos centrales pueden llevarnos a actuar de formas que, en última instancia, son contraproducentes. Hace años, trabajé con un profesional muy exitoso que experimentó un rechazo considerable tanto en la infancia como luego en una mala relación romántica. Ella desarrolló un compromiso con la autosuficiencia, determinada a que nunca volvería a ser herida y vulnerable. Como resultado, avanzó rápidamente en su carrera y permaneció sola, incapaz de mantener relaciones duraderas. Su compromiso con la independencia hizo que fuera difícil mantener compromisos emocionales. Eso no podía cambiar hasta que ella reconoció, en su propia experiencia, que podía depender de alguien que le importaba y seguir siendo independiente. Un punto de inflexión en su terapia ocurrió cuando no realizó un ejercicio de tarea que le había sugerido. Le tomó un tiempo lograr que reconociera que se sentía incómoda con el ejercicio y que no quería seguir ese camino.

En lugar de explorar su "resistencia" al ejercicio, la felicité por mantenerse firme y actuar según sus instintos. Luego elaboramos juntos un ejercicio diferente.

Lo que ayudó a provocar el cambio fue una experiencia de relación. Ella podía depender de mí y ser independiente de mí. A veces, el cambio comienza de formas pequeñas, en una sola situación, en una sola relación. Y muchas veces comienza de formas distintas a las habladas.

Sin embargo, lleva un tiempo llegar al punto de cambio. Esas anomalías, las consecuencias de hacer las cosas bien y ahora obtener los resultados incorrectos, por lo general tienen que acumularse antes de que contemplemos hacer algo diferente. Le tomó a esa joven un poco de soledad antes de que estuviera dispuesta a acercarse a un consejero en quien pudiera confiar. Después de todo, cuando nuestro

El enfoque de la vida o el comercio dan sus frutos en el presente, generamos confianza en lo que estamos haciendo. Esa confianza puede convertirse en un exceso de confianza. Nos comportamos como si hubiéramos encontrado una solución de vida permanente, como si pudiéramos continuar en nuestro modo actual y nunca volver a ser lastimados: nunca vivir en un hogar con problemas, nunca tener otro año perdido. Maxwell no solo estaba seguro de sus operaciones durante sus años de hacer dinero; estaba tan seguro que no sintió la necesidad de analizar sus victorias y pérdidas o adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado

—Hasta que las ganancias dejaron de llegar.

El autor Robert Anton Wilson ha notado las similitudes entre los que están totalmente convencidos y los que son totalmente estúpidos. También señaló que nuestras convicciones nos convierten en convictos: nuestros sistemas de creencias nos aprisionan. Como vimos anteriormente, un operador con absoluta convicción en un modelo estadístico podría enfrentar una gran pérdida cuando el presente se desvía idiosincráticamente del pasado. El compromiso parece una disciplina admirable, hasta que se convierte en una camisa de fuerza.

La investigación de las finanzas conductuales encuentra una confirmación constante y sesgos de exceso de confianza entre los inversores y los comerciantes. Se produce un sesgo de confirmación cuando procesamos de forma selectiva información que respalda nuestros puntos de vista. Los sesgos de exceso de confianza nos llevan a sobrestimar las probabilidades de que funcione un escenario comercial o de mercado anticipado. Un interesante estudio de los inversores surcoreanos de Park y sus colegas analizó su participación en los foros de mensajes en línea. Como era de esperar, el procesamiento de la información de los foros de mensajes reflejaba sesgos de confirmación: los comerciantes tendían a leer las publicaciones que estaban de acuerdo con sus opiniones. Curiosamente, aquellos con mayor sesgo de confirmación también mostraron un mayor exceso de confianza en sus ideas, tendieron a comerciar con más frecuencia y tendieron a perder más dinero que sus pares con menor convicción. Scott, Stumpp, y Xu revisaron la literatura en 2003 y concluyeron: “Una cantidad considerable de investigación sugiere que las personas tienen demasiada confianza y que los inversores, en particular, tienen demasiada confianza en sus habilidades para predecir el futuro” (p. 80). Además, encontraron que tales sesgos de exceso de confianza están presentes en una variedad de mercados y países.

El exceso de confianza tampoco se limita al mundo comercial. En su libro *Decisive* (2013), los hermanos Heath se hacen eco de esta conclusión, ofreciendo una cita perspicaz de Daniel Kahneman: “Un aspecto notable de tu vida mental es que rara vez te quedas perplejo” (2011, p. 2). Sugieren una serie de estrategias

para superar los sesgos de exceso de confianza, incluido el seguimiento múltiple (entretener múltiples alternativas) y considerar activamente los lados opuestos de nuestras creencias. El elemento común entre estas estrategias es la flexibilidad cognitiva. Una vez que no estamos encerrados en formas particulares de ver los problemas, es decir, cuando ya no estamos funcionalmente fijos, como los sujetos del estudio de Dunker, podemos tomar mejores decisiones en la vida. No podemos perseguir un futuro alternativo a menos que primero podamos imaginar alternativas.

Es irónico, entonces, que tantos traders, e incluso entrenadores de trading, insistan en que debemos cambiar nuestras convicciones y aumentar la toma de riesgos en tiempos de alta convicción. Cualquiera que siga ese consejo probablemente correrá el mayor riesgo cuando esté más confiado. Y con demasiada frecuencia eso es exactamente lo que sucede: encerrados en grandes posiciones con absoluta confianza, incluso los traders flexibles se vuelven inflexibles y puntúan los períodos de ganancia con episodios descomunales de reducción.

Conclusión clave

Si su toma de riesgos refleja su nivel de convicción, siempre será más vulnerable, y menos capaz de adaptarse a los mercados cambiantes, cuando tenga más confianza en sí mismo.



Tomemos el caso de Joe, un comerciante de empresas de utilería que se puso en contacto conmigo después de un período prolongado de pérdida de rendimiento. Había estado negociando con éxito futuros sobre índices bursátiles durante varios años, pero ahora descubrió que sus operaciones básicas no eran rentables. Específicamente, cuando dejó órdenes en reposo relativamente grandes en el libro, descubrió que invariablemente se veían afectadas, y que el mercado cotizaba rápidamente en su contra. “No puedes ganar”, se lamentó en nuestra charla inicial. “Si no te llenas, te perdiste el movimiento. ¡Si te llenas, no los quieres!” Joe sintió como si alguien supiera en secreto sus posiciones y estuviera empujando al mercado más allá de su punto de tolerancia. Por supuesto, alguien conocía sus posiciones: algoritmos de creación de mercado, monitoreo y modelado continuo de la cartera de pedidos, podría detectar rápidamente los

desequilibrios entre la oferta y la demanda y explotarlos en plazos muy breves. A

El orden en reposo grande —en el caso de Joe, muchos cientos de contratos de ES o más— era un blanco fácil para los creadores de mercado sofisticados.

Un entrenador de trading con el que Joe se había puesto en contacto anteriormente había sugerido que el problema era que Joe no estaba diferenciando sus operaciones de mayor convicción de las inferiores. Si identificara claramente la confianza que tenía en una operación en particular y basara su nivel de riesgo en su convicción, evitaría las configuraciones de menor probabilidad y maximizaría su desempeño en las de mayor probabilidad. Sonaba bien en teoría, pero funcionó mal por dos razones. Primero, su mayor tamaño en sus vistas de alta confianza lo llevó a una mayor visibilidad y vulnerabilidad en la cartera de pedidos. Como resultado, cuando realicé un análisis histórico, encontré que su tasa de aciertos y la rentabilidad general eran más bajas para sus ideas identificadas de alta confianza que para sus operaciones más marginales. El segundo problema era que Joe tenía más confianza cuando estaba corriendo. Como resultado, ganaría dinero en una pequeña operación, luego en otra, luego en otra, y luego realmente dimensionaría sus posiciones solo para que las eliminaran y borrarán sus ganancias anteriores. En un momento, el entrenador instó a Joe a no perder la confianza en su juicio: "¡Tienes que estar en esto para ganar!" Pero era precisamente cuando Joe estaba metido en eso cuando lo estaba perdiendo.

Mi análisis mostró que cuando las órdenes o posiciones de Joe alcanzaron un cierto porcentaje del volumen promedio de operaciones de un minuto en ese momento, las probabilidades de que sus operaciones se movieran en su contra aumentaron dramáticamente. Durante los períodos de alto volumen y alta liquidez en el libro, sus operaciones, incluso las más importantes, tenían más probabilidades de ser rentables. La solución a su problema no tenía nada que ver con la convicción, ni siquiera con la psicología. En pocas palabras, Joe necesitaba adaptarse al nuevo régimen de creación de mercado y lograr una ejecución más óptima distribuyendo sus órdenes a lo largo del tiempo con la menor visibilidad posible. El cambio que Joe necesitaba hacer no era psicológico; al igual que Emil, nuestro empresario de restaurantes, necesitaba participar en el mercado de una manera diferente.

Entonces, ¿por qué hay tanta obsesión con la "convicción" en la cultura comercial? Muy a menudo, el enfoque en la convicción impide que las personas busquen el cambio.

Después de todo, ¿por qué hacer algo diferente si está convencido de que lo

que está haciendo está bien? Imagina a un soldado explorando el terreno enemigo. Hay muchas probabilidades de que no opere bajo la premisa de la condena. Se moverá de manera diferente a través de bosques y campos; tratará cada edificio como una fuente de amenaza potencial y permanecerá siempre atento a los artefactos explosivos. En un cambio

ambiente peligroso, la convicción te mata. Solo podemos glorificar la confianza en el comercio si dejamos de ver los mercados como entornos peligrosos, un acto de exceso de confianza en sí mismo.

En parte, nuestro enfoque en la convicción como motor de éxito puede simplemente reflejar las consecuencias cognitivas del sesgo de supervivencia. En cualquier grupo de comerciantes, los que lideran el grupo en rendimientos absolutos casi con certeza serán tomadores de grandes riesgos. Ahora, por supuesto, la cohorte de traders con peores resultados también incluirá a los que asumen grandes riesgos. Después de todo, pocos participantes del mercado explotan sus libros de apuestas pequeñas y operaciones de baja convicción. Pero si buscamos a los magos del mercado exitosos, generalmente identificaremos a aquellos que han ganado más dinero y, si hablamos con ellos, generalmente descubriremos que hicieron todo lo posible en al menos algunas de sus operaciones. . Esa perspectiva retrospectiva conduce fácilmente a la suposición de que un elemento definitorio del éxito comercial es la confianza suprema y la asunción de riesgos.

El problema es que la confianza suprema rara vez permite una flexibilidad suprema. En escritos anteriores, mencioné investigaciones relacionadas con los sesgos de atribución positiva. Tendemos a atribuirnos resultados positivos a nosotros mismos y resultados negativos a las situaciones. Entonces, por ejemplo, es probable que nos demos una palmada en la espalda por una buena decisión de mercado cuando ganamos dinero, pero nos quejamos de los mercados manipulados cuando estamos perdiendo. De manera similar, tendemos a vernos a nosotros mismos bajo una luz inusualmente favorable cuando nos comparamos con los demás. Uno de los ejercicios favoritos de la clase de un estudiante de medicina que enseñé le pedía al grupo que se evaluara a sí mismo en relación con sus compañeros en adjetivos como “cariñoso” y “motivado” usando una escala de cinco puntos, donde 1 = muy por debajo del promedio; 3 = promedio; y 5 = muy por encima del promedio. Como puede adivinar, muy pocos estudiantes se calificaron a sí mismos como promedio o por debajo; consecuentemente, Cuando le di el ejercicio a grupos de comerciantes, el sesgo de atribución positiva ha sido igual de claro. La mayoría de los comerciantes se califican a sí mismos con una capacidad superior a la media, a pesar de los resultados que, por lo general, no respaldan esa opinión. Cuando se les pregunta acerca de la discrepancia entre su autopercepción y su desempeño comercial real, citan su potencial, su mejora reciente, las influencias situacionales que obstaculizan el desempeño, etc. El problema es que los

traders que sobrevaloran sus habilidades probablemente no sean proactivos al reconocer la necesidad de adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. Joe se veía a sí mismo como un comerciante muy exitoso y atribuyó su reciente

rendimiento a una "depresión". Eso lo llevó a buscar ayuda con su psique, aunque lo que necesitaba era una forma de adaptarse a un entorno de creación de mercado alterado. Pero el mismo sesgo de exceso de confianza que puede afectar operaciones individuales puede amenazar las carreras comerciales. La fe en uno mismo es necesaria para el éxito; la flexibilidad en la confianza en uno mismo es necesaria para el éxito continuo.

Ahora estamos en un punto en el que podemos plantear directamente el dilema: como traders, operamos en un dominio tipificado por cambios frecuentes y radicales: cambios en las tendencias, cambios en la volatilidad del mercado, cambios en las correlaciones, cambios en las estrategias del mercado. participantes, cambios en los acontecimientos mundiales, cambios en las políticas del banco central y cambios en las condiciones macroeconómicas. Consumidos con el enfoque diario en los mercados y la necesidad de administrar el riesgo, rara vez damos un paso atrás y administramos los procesos de cambio de manera efectiva. Como la pareja atascada en sus rutinas y los dueños de restaurantes que luchan por preparar los platos del día siguiente, nos las arreglamos, hasta que la razón fundamental de esas rutinas desaparece.

Conclusión clave

La rutina es necesaria para la eficiencia; adaptar nuestras rutinas es necesario para la eficacia.

Aprovechar las motivaciones fundamentales

Suponga que no ha hecho ejercicio en un tiempo. Te encuentras sin aliento cuando subes escaleras. No tienes el mismo nivel de energía y hay una falta de flexibilidad en tus extremidades que nunca solía estar allí. Sabes que necesitas ponerte en forma. ¿Cómo empiezas? ¿Cómo puede mantener un programa de ejercicios / acondicionamiento físico cuando apenas tiene la energía suficiente para pasar un día ajetreado?

Esta fue la situación a la que me enfrenté no hace mucho tiempo. Uno pensaría que un psicólogo que haya ayudado a muchas personas a hacer cambios en la vida y que haya escrito numerosos libros y capítulos de libros relacionados con enfoques breves para el cambio podría hacer un cambio sencillo de estilo de vida para perder peso y ponerse en forma. Pero no: una buena intención y un plan tras otro cayeron

por el camino. De alguna manera logré hacer muchas cosas por el trabajo, los mercados y la familia, pero no por mi cuerpo, a pesar de saber muy bien que necesitaba atender mis necesidades físicas.

Estas situaciones ilustran claramente que no es la falta de conocimiento o información lo que nos impide hacer cambios. Con demasiada frecuencia, sabemos exactamente lo que tenemos que hacer, ¡y no lo hacemos! Sabemos que se supone que debemos mantener el comercio en nuestro nivel objetivo, pero al primer movimiento en nuestra contra, saldremos del apuro. Sabemos que se supone que debemos hacer ejercicio, pero nos mantenemos sedentarios detrás de nuestras pantallas, aprovechando las reservas de energía cada vez más menguantes.

Un poco de autorrevelación: no recuerdo la última vez que me senté a ver un programa de televisión completo. Asisto a muy pocas fiestas y, cuando lo hago, casi siempre salgo temprano. ¿Tomar el sol en la playa? ¿Poner en el jardín? Casos raros. A lo largo de los años, he aprendido suficientes habilidades sociales para ser amigable en situaciones de grupo y atender las tareas y responsabilidades diarias. Pero ponme en una situación de inactividad por más de un tiempo y mi cabeza se siente lista para explotar. Un médico me preguntó recientemente sobre mi nivel de estrés en la vida. Para su sorpresa, le respondí que rara vez me siento estresado. Mi única fuente de estrés proviene de sentirme poco estimulado. Si no estoy haciendo algo significativo, desafiante, interesante o emocionante, me aburro.

El aburrimiento se siente vacío. Y, para mí, el vacío trae su propio tipo de estrés.

Uno de mis recuerdos conmovedores es asistir a una fiesta escolar obligatoria durante mis años en la escuela secundaria. Los estudiantes escuchaban música, bailaban y hablaban. Me senté en mi escritorio, completamente absorto en un libro que quería terminar, *Rise and Fall of the Third Reich* de William Shirer. Para crédito de los profesores, nadie me molestó. Probablemente habría hablado con la gente si hubieran leído el libro. ¿Pero estar charlando y socializando y dejando el libro sin leer? Nunca se me ocurrió.

No es que sea antisocial. Disfruto hablar con la gente; de hecho, es la esencia de lo que hago como psicólogo. Sin embargo, hablar con las personas en la consejería es diferente a salir con los vecinos en la barbacoa de al lado. La consejería es una actividad instrumental en la que las personas intentan hacer cambios en la vida. Disfruto de ese tipo de actividades. ¿Qué podría ser más emocionante que ser parte del desarrollo

de una persona? Mucho más difíciles para mí son las actividades que aparentemente no tienen un gran diseño. Envíeme de vacaciones donde pueda encontrar una nueva cultura y aprender sobre la historia,

cocina, y formas de vida, y me empapo de todo con entusiasmo. Si me pones en una playa sin nada más que arena, sol y surf, estaré bien durante 30 minutos. Entonces quiero hacer algo.

¿Qué importancia tiene esto para ejercitarse y ponerse en forma? Intellectualmente, sabía que tenía que atender mis necesidades físicas. Pude sentir la pérdida de energía y vi disminuir mi productividad como consecuencia. Al igual que con Maxwell, esas consecuencias tuvieron que acumularse antes de que me enfrentara a la necesidad de hacer cambios. Sin embargo, correr en una cinta de correr o hacer mis repeticiones en la sala de pesas se sentía como una rutina aburrida, por lo que las evitaba. Mi compromiso fue la productividad y los desafíos significativos. Pasar tiempo haciendo jogging por las calles o haciendo rizos con pesas parecía contrario a ese compromiso. A un nivel puramente emocional, se sentía como una rutina, prometiendo más aburrimiento que satisfacción.

Ahora la pregunta clave: si fueras mi psicólogo, ¿cómo intentarías ayudarme? ¿Cómo me ayudarías a aprovechar la motivación para ponerme en forma?

El marco centrado en soluciones que encontramos en el trabajo con Chris y Gina y con Maxwell es particularmente relevante aquí. Cuando vea un patrón de problema, busque excepciones a ese patrón. ¿Cuáles fueron mis excepciones? ¿Cuándo toleré e incluso disfruté durante la actividad de rutina?

¿Cuándo me sentí vivo y estimulado al realizar las tareas diarias normales o al participar en la interacción social cotidiana?

Al examinar las excepciones sobresalientes a mi patrón, identifiqué una serie de ocasiones en las que realicé rutinas debido a un profundo sentido de cariño y conexión. Todas las mañanas me levanto temprano y, antes de sumergirme en mi trabajo, saludo a nuestros cuatro gatos, los acaricio y les doy el desayuno. Cada gato tiene sus gustos y disgustos, y cada gato tiene su comedero particular. Preparo cuatro desayunos y se los sirvo uno a la vez a Naomi, Ginger, Mia y Mali. Esa es una rutina que amo. La cercanía que siento con esos amigos ronroneantes es la mejor manera que se me ocurre para comenzar el día. De manera similar, pasaré horas buscando en anuncios de empleo y revisando currículums si eso ayuda a buscar trabajo para uno de mis hijos. Cuando repasamos currículums o practicamos entrevistas, no se trata solo de ayudarlos, lo cual es importante; eso' También estamos haciendo algo importante juntos. La rutina no se siente como una rutina cuando siento una conexión, cuando estoy haciendo una contribución o cuando percibo un propósito profundo en la actividad.

Supongamos que uno de mis hijos necesita realizar una fisioterapia difícil como parte de su rehabilitación de una lesión. Con mucho gusto me uniría a los ejercicios y haría de la desafiante terapia un esfuerzo compartido. En tal situación, nunca evitaría los entrenamientos, debido a mi profundo compromiso con mi hijo. No es que tenga que superar la dilación. Al aprovechar una motivación central, no encontraría resistencia emocional alguna.

Eso es todo: motivación central. Fue la motivación principal de Maxwell para demostrar su valía lo que lo llevó a dejar de lado las predicciones y maximizar su cuero cabelludo. Fue la principal motivación de Gina y Chris proporcionar un gran hogar para sus hijos lo que los impulsó a desarrollar su matrimonio. En un sentido importante, las personas nunca cambian: en cambio, encuentran nuevas formas de expresar las motivaciones centrales que definen los temas de su vida. El coaching centrado en soluciones funciona en la medida en que cataliza esas nuevas expresiones de lo que ya somos.

A veces encontramos esas expresiones frescas, no a través de un entrenamiento formal o esfuerzos de autoayuda, sino como resultado de una prueba y un error a ciegas. Un día abrí la puerta de mi área de ejercicio temprano en la mañana, dejé entrar a los gatos y usé mis descansos entre ejercicios como parte de mi tiempo de vinculación con ellos. Marqué cada segmento de ejercicio con momentos de caricias con mis amigos. Fue divertido; Me encontré con muchas ganas de pasar las repeticiones para poder tener mi tiempo de juego. Después de unos días de esto, los gatos se acostumbraron a la rutina de ejercicios matutinos. Después de comer, ahora trotan hacia la puerta del sótano, listos para el tiempo de entrenamiento. Hemos creado un patrón de hábitos positivos y, como resultado, la creación de hábitos es una de las técnicas de cambio más poderosas de todas.

Por qué la disciplina no funciona

Una vez que tenga la idea de la motivación central, podrá apreciar por qué las formas habituales en las que intentamos motivarnos fallan. Podemos convencernos de las resoluciones de Año Nuevo, pero si estas no aprovechan las motivaciones centrales que nos animan, inevitablemente las dejaremos en el camino. ¿Alguien realmente piensa que recitar afirmaciones, completar diarios o cualquiera de las ayudas motivacionales habituales me habría llevado a la sala de ejercicios? El diálogo interno Rah-rah habría caído en oídos sordos, pero los gatos podrían atraparme.

haciendo ejercicio. Si tuviera que compartir el ejercicio con un niño en rehabilitación, me habría emocionado por ir al gimnasio todas las mañanas. Fue necesaria esa motivación central de aprovechar una causa más grande que yo para no solo superar la procrastinación, sino eliminarla por completo.

Conclusión clave

Procrastinamos cuando intentamos impulsar un comportamiento, en lugar de permitir que nuestras motivaciones centrales nos atraigan de forma natural.

El ejercicio es ahora una parte rutinaria de mi mañana, en gran parte porque se ha convertido en una parte rutinaria de la mañana de los gatos. No tengo que disciplinarme más para hacer ejercicio que tener que esforzarme para ducharme por la mañana o ponerme ropa limpia. El mismo concepto de disciplina implica que estamos tratando de conseguir que nosotros mismos hagamos algo. Hay una auto-división: una parte de nosotros que está alineada con un "debería" y una parte de nosotros que está tratando de convertir el "debería" en un "querer". Normalmente perdemos esa batalla, porque los "debería" no nos hablan; no están alineados con esos compromisos centrales que definen los picos y valles de las ondas sinusoidales de nuestras vidas.

Sin embargo, si podemos crear patrones de hábitos que aprovechen esas motivaciones centrales, nadamos con nuestra corriente emocional. Charles Duhigg, en su libro, *El poder del hábito*, captura esta dinámica de manera efectiva. Citando investigaciones en neurociencia cognitiva, explica cómo las partes del cerebro que controlan nuestros hábitos no son esos centros ejecutivos que son responsables de nuestro razonamiento y planificación. Recuerde la distinción de Kahneman entre pensamiento rápido y lento. Actuar según los planes frente a actuar según el hábito es el equivalente conductual de los modos lento y rápido. Los hábitos nos permiten participar en comportamientos relativamente complejos mientras atendemos situaciones nuevas. Si no fuera por la costumbre, por ejemplo, nunca podríamos mantener una conversación detallada mientras conducimos. El hábito libera nuestras mentes para aquellas actividades más lentas que requieren nuestras capacidades ejecutivas: planificación, razonamiento,

Duhigg ilustra que muchas más de nuestras vidas están dictadas por el

hábito de lo que creemos. Esto tiene sentido de una manera puramente evolutiva: cuanto más automatizamos nuestro comportamiento, más podemos dedicar recursos limitados a los desafíos que tenemos entre manos. El problema con nuestros esfuerzos tradicionales por "motivar"

El comportamiento es que recurren a nuestros cerebros ejecutivos para cambiar nuestros cerebros de hábitos. Una estrategia mucho más prometedora es cambiar hábitos creando otros nuevos. Es posible que un alcohólico no deje de tomar amigos en el bar, pero puede encontrar un sustituto y desarrollar nuevos amigos en AA Descubrí que un hábito de procrastinación no cede a la razón, pero es fácilmente superado por un nuevo patrón de hábito que aprovecha nuestros compromisos más profundos. .

Ésta es la razón por la que gran parte del énfasis de la psicología del trading en la disciplina está fuera de lugar. En el momento de escribir esto, he publicado más de 4000 entradas en el blog TraderFeed. ¡A una tasa de uno por día, eso equivale a escribir todos los días durante más de diez años! Pero no escribo publicaciones en blogs todos los días porque soy disciplinado. Lo hago porque tengo una rutina matutina que refleja un profundo deseo de llegar de manera significativa a la mayor cantidad de personas posible. Una vez que desarrolle los hábitos correctos, no hay división personal, no hay necesidad de disciplinarse para hacer las cosas correctas.

Entonces, ¿cómo desarrollamos los hábitos correctos? Duhigg explica que cada patrón de hábito tiene una señal, algo que desencadena la acción habitual, y una recompensa. Si podemos encontrar una nueva rutina para vincular señal y recompensa, se puede crear un nuevo patrón de hábito. Un buen ejemplo sería el fumador que sustituye los cigarrillos por chicle especial cuando siente la necesidad de fumar. Con la repetición, el hábito del chicle de nicotina reemplaza al hábito de fumar. Y eso abre la puerta a un hábito de chicle sin nicotina ... un hábito de comer vegetales ... y así sucesivamente.

Lo que hace que el enfoque en la solución sea efectivo es que aprovecha las motivaciones fundamentales de la vida como una fuente de nuevas rutinas que vinculan señales y recompensas. Un estudiante de medicina con el que trabajé hace años era muy brillante y capaz, pero tuvo problemas en la escuela. Sufría de una fobia social y se sentía muy incómodo en entornos sociales. Se desempeñó bien en el aula, pero se quedó paralizado cuando asistía al hospital con médicos y residentes. Las técnicas de relajación y otros métodos de manejo del estrés fueron en vano. Durante su rotación de psiquiatría, un grupo de pacientes se le acercó sobre su preocupación por uno de sus compañeros. Les preocupaba que pudiera estar cayendo en una depresión y pudiera hacerse daño. Sobre todo, querían asegurarse de que los médicos no la liberaran prematuramente. El estudiante de medicina se

preocupó por el paciente y se encargó de buscar al residente y al médico tratante e iniciar una conferencia sobre el caso. Su ansiedad había desaparecido por completo, reemplazada por el cuidado de este paciente vulnerable. Una vez que definió social

situaciones como oportunidades para conocer a los demás y ayudarlos, dejó de responder con ansiedad y en cambio sintió entusiasmo. No mejoró luchando contra su nerviosismo. Más bien, fue capaz de involucrar a otros una vez que permitió que una motivación central, ayudar a otros, suplantara sus miedos sociales.

Las implicaciones para el comercio son significativas: solo podemos adaptarnos a los mercados cambiantes encontrando nuevas formas de expresar las fortalezas que nos llevaron a los mercados en primer lugar. Por lo general, escuchamos a los administradores de carteras preocuparse por el "cambio de estilo". Pero es precisamente el estilo lo que debe cambiar si queremos adaptarnos a los mercados. Es la sustancia, la esencia de nuestras motivaciones centrales, la que debe permanecer intacta.

El propósito del propósito

Cuando nuestros esfuerzos por motivarnos a nosotros mismos no logran aprovechar nuestras motivaciones centrales, en esencia nos esforzamos por convertirnos en alguien que no somos. Si otra persona —Un jefe en el trabajo o un vecino— nos empujara a hacer algo que no creemos que sea correcto, comprensiblemente estaríamos resentidos. Podríamos cumplir superficialmente, pero nuestro corazón no estaría en ello. Sin embargo, si percibimos un significado y un propósito más profundos detrás de los actos, trabajaremos muchas horas y realizaremos esfuerzos superlativos al servicio de la valiosa causa. Ese sentido de propósito tiene un propósito psicológico importante: como una lente, enfoca nuestra energía, permitiéndonos convocar recursos que normalmente permanecen dispersos.

Adam Grant, en su libro revelador, *Give and Take* (2013), proporciona evidencia convincente de que comprometerse con una causa más grande que uno mismo mejora la productividad. Cita el ejemplo de un centro de llamadas, donde los vendedores telefónicos enfrentaban rechazos frecuentes en sus esfuerzos por recaudar fondos. La moral estaba baja, la rotación alta. Un día, la rutina del centro de llamadas se interrumpió durante 10 minutos para hacer tiempo para una breve presentación de una persona que se había beneficiado enormemente de los fondos recaudados por las llamadas. En los meses posteriores a la presentación, las medidas de productividad de los centros de llamadas se dispararon. Impulsado por un sentido de inspiración y propósito, el personal miró más allá de la rutina diaria y el rechazo frecuente y se dedicó a hacer más llamadas con mayor urgencia.

Lo interesante en el centro de llamadas es que los incentivos comerciales tradicionales, como las bonificaciones pagadas por un desempeño superior, no fueron

especialmente eficaz para motivar el comportamiento. Fue cuando el personal percibió un mayor propósito en su trabajo cuando se esforzó más.

Hace varios años, trabajé en una empresa comercial que había tenido mucho éxito y luego cayó en tiempos más difíciles. Los problemas de rendimiento eran desconcertantes: muchos de los comerciantes que estuvieron allí durante los años exitosos todavía estaban allí y los mercados no habían cambiado tan radicalmente como para anular las ventajas de rendimiento de esos comerciantes. Mientras hablé con la gerencia, un problema quedó claro: la empresa, dirigida por un nuevo CEO y personal, ahora estaba estrictamente controlada por un pequeño grupo de personas. Las reuniones de administración no incluían administradores de dinero, y los resultados de esas reuniones rara vez se comunicaban a los tomadores de riesgos. Si bien esto se hizo con el pretexto de permitir a los comerciantes centrarse en el comercio, la realidad era que alejaba a los comerciantes de su propia organización. Esto se manifestó primero de forma sutil, refiriéndose a la empresa como "ellos" en lugar de "nosotros", y luego de forma más amplia, a medida que se violaban las políticas de la empresa, incluidas las reglas de gestión de riesgos. No fue una revuelta abierta; a los comerciantes les gustó la empresa. Simplemente no se sentía como su compañía. Fue una empresa que los empleó. Cuando el rendimiento se redujo y las bonificaciones se agotaron, hubo poca lealtad residual. Varios de los mejores comerciantes y analistas dejaron la empresa, ahuecando la base de talentos. Para cuando la empresa se acercó a mí, el problema había desaparecido. Una organización vital y creativa se había vuelto desanimada. Cuando el rendimiento se redujo y las bonificaciones se agotaron, hubo poca lealtad residual. Varios de los mejores comerciantes y analistas dejaron la empresa, ahuecando la base de talentos. Para cuando la empresa se acercó a mí, el problema había desaparecido. Una organización vital y creativa se había vuelto desanimada. Cuando el rendimiento se redujo y las bonificaciones se agotaron, hubo poca lealtad residual. Varios de los mejores comerciantes y analistas dejaron la empresa, ahuecando la base de talentos. Para cuando la empresa se acercó a mí, el problema había desaparecido. Una organización vital y creativa se había vuelto desanimada.

Lo que el trabajo de Grant ha descubierto es que dar está sorprendentemente correlacionado con la motivación y la productividad. Los gerentes que se entregan a sí mismos generan lealtad entre los empleados, que luego se manifiesta como actitudes y comportamientos más positivos hacia los clientes. Imagínese cómo el escenario en la empresa comercial que describí habría sido diferente si la empresa se hubiera dirigido sobre la premisa del liderazgo de servicio. El liderazgo de servicio

es la idea de que guiamos a otros de manera más efectiva al priorizar sus necesidades. Piense en la paternidad: tanto los padres autoritarios como los distantes generan resentimiento y rebelión entre sus hijos. Cuando los padres aman, dan y cuidan, es más probable que los niños quieran complacerlos y adoptar los comportamientos correctos.

El líder servidor escucha antes de hablar, incluye a otros en la toma de decisiones y toma medidas activas para garantizar que el trabajo sea satisfactorio para los empleados. Si la empresa comercial se hubiera dirigido de acuerdo con esos principios, los desafíos de desempeño habrían reunido a los comerciantes al servicio de una causa mayor. Los administradores de dinero habrían juntado sus cabezas y

generó ideas para la administración, y eso podría haber llevado a decisiones muy rentables para desplegar recursos hacia nuevos mercados y estrategias. Sin embargo, ninguna de esas cosas sucedió porque nadie en el piso de negociación creía que la suite de administración escucharía sus ideas. Y tenían razón. Sin un mayor sentido de propósito, la organización perdió la vitalidad que la había construido.

Uno de los cambios dramáticos que he visto a lo largo de los años es la tendencia de que el comercio en empresas profesionales se realice en equipos en lugar de hacerlo de forma individual. En los viejos tiempos, a los gerentes les gustaba “aislar” a los comerciantes para asegurarse de que no fueran víctimas del pensamiento grupal y concentraran el riesgo en posiciones superpuestas. Con la explosión de información y recursos a través del medio en línea, simplemente se volvió impracticable para las personas estar al tanto de todo lo que necesita la empresa. La formación de equipos se convirtió en una adaptación importante, que permitió a los administradores de dinero realizar una mejor investigación oportuna, estar al tanto de los desarrollos rápidos y monitorear carteras complejas.

Sin embargo, con el auge de los equipos, una nueva dinámica de motivación entró en el piso de negociación. La atención se centró no solo en los mercados, sino también en el funcionamiento del equipo. Los miembros del equipo eran responsables entre sí: los administradores de dinero experimentados asesoraron a los miembros del equipo junior y los compañeros del equipo junior asumieron la responsabilidad de cubrir áreas del mercado que no eran la especialidad de los administradores. Cada miembro del equipo tenía un interés personal en el bienestar y el desempeño de los demás; después de todo, si el equipo no ganara dinero, ¡no se le pagaría a nadie al final del año! Entre los mejores equipos, esto creó una dinámica opuesta a la que había observado en la empresa comercial caída. A medida que el negocio se hizo más difícil, los equipos estuvieron a la altura de las circunstancias, impulsados por una causa común. Durante los momentos desalentadores, los compañeros de equipo se animaban unos a otros. Durante los períodos de progreso y buen comercio, el equipo celebró como una unidad. El funcionamiento del equipo le había dado un nuevo propósito, y en cierto modo más amplio, al comercio. Cuidarnos unos a otros se convirtió en una forma importante de preocuparse por el negocio.

Conclusión clave

Lo que no hará por disciplina, lo hará por inspiración.

Sin duda, no todo el mundo funciona mejor en un equipo y no todo el mundo encuentra sus principales motivaciones al participar en el esfuerzo del equipo. Los hallazgos de Grant, sin embargo, van más allá del “dar y recibir” de acercarse a otros; hablan del poder de aprovechar cualquier propósito que sea más grande que uno mismo. Un trader con el que trabajé en un fondo pequeño es uno de los generadores de ideas más creativos que he conocido. No solo se sumergió en la investigación a diario; su investigación casi siempre estaba lista para usar, enfocándose en aspectos únicos de los mercados. Durante un período en el que los comerciantes de su tienda estaban muy concentrados en los eventos de Japón, estuvo inmerso en datos de opciones, investigando formas de utilizar el sesgo para crear perfiles asimétricos de riesgo / recompensa para operaciones de valor relativo. No trabajaba en equipo e interactuar con los demás le brindaba más oportunidades para distraerse que para dar. Su alegría fue el descubrimiento y el desafío intelectual de encontrar aristas ocultas en los mercados. Nunca supe que sufriera problemas de disciplina en el comercio, no porque recitara afirmaciones diarias o hiciera listas detalladas de tareas pendientes, sino porque sus ideas significaban tanto para él que nunca permitiría que se vieran comprometidas por decisiones mal pensadas. .

En un momento dado, nuestro comerciante creativo decidió reunirse con un asesor comercial en su empresa. El entrenamiento duró dos visitas. El entrenador propuso una rutina estandarizada para colocar y rastrear operaciones, justificada en el nombre de “proceso”, omitiendo que la mayor parte del proceso para este comerciante era mantener la creatividad para encontrar oportunidades siempre nuevas. El comerciante se dio cuenta rápidamente de que la estandarización agotaría el oxígeno de su entorno de trabajo: necesitaba libertad para innovar. Mientras estuviera conectado con un propósito significativo, podría mantenerse al día con los mercados en evolución. Necesitaba innovación, no reglamentación.



Pero, ¡espera! Puede que estés pensando. Si cambiamos reconstruyendo nuestros hábitos, como lo describe Duhigg, ¿no significa eso que necesitamos rutina y estandarización? ¿Cómo podemos mantener nuestro propio control de calidad si no hacemos esfuerzos conscientes para hacer constantemente las cosas correctas de la manera correcta?

Para el comerciante creativo, la respuesta a esta aparente contradicción fue que había convertido el descubrimiento en una rutina: cultivó un sólido proceso de innovación. Piense en Emil, el dueño del restaurante que transformó el

negocio. Al sondear continuamente a los comensales, aprendió sus gustos y disgustos y continuamente introdujo la información en el diseño del negocio y el menú. Esto convirtió la flexibilidad en una rutina. Emil no tuvo que motivarse a sí mismo para cambiar, porque encontró el proceso de adaptación intrínsecamente gratificante. Su sentido de propósito fue despertado por la oportunidad de conocer a sus clientes y abordar mejor sus necesidades.

Una de las preguntas más comunes que escucho de los comerciantes es cómo no volverse demasiado emocional durante el comercio, especialmente cuando se pierde dinero. No es infrecuente que los comerciantes pierdan dinero y se sientan frustrados o ansiosos. La frustración conduce a una toma de decisiones impulsiva; la ansiedad conduce a la parálisis. Ambos alejan al comerciante de las mejores prácticas comerciales. El problema subyacente es que las pérdidas se consideran amenazas. Si la gestión de riesgos es deficiente, las pérdidas pueden ser amenazas financieras. Si la autogestión es deficiente, las pérdidas pueden representar una amenaza para la confianza y la autoestima.

Sin embargo, imagine un tipo diferente de comerciante que acepta activamente las pérdidas. Ese comerciante opera bajo el supuesto de que cada pérdida ocurre por una razón. Hay algo que aprender de cada resultado comercial, bueno y malo. Las pérdidas pueden corregir nuestra visión de los mercados o impulsarnos a examinar cómo operamos en esos mercados. Las pérdidas tienen un propósito; pueden hacernos mejores, si tan solo podemos aprender sus lecciones.

Ahora, por supuesto, al operador que acepta pérdidas no le gustará perder dinero, pero tampoco las reducciones normales plantearán amenazas emocionales. Ningún comercio es una pérdida total si puede ser una experiencia de aprendizaje.

Sin embargo, tenga en cuenta un beneficio adicional de aceptar la pérdida: convierte la revisión del comercio en un hábito y eso, a su vez, hace que la adaptación sea una rutina continua. Si siempre estamos identificando lo que hacemos bien durante las buenas operaciones y lo que podríamos mejorar durante las malas, ahora nos hemos orientado hacia el proceso en nuestros esfuerzos de cambio. La flexibilidad se ha convertido en nuestra rutina.

No puedo enfatizar esto lo suficiente: a largo plazo, no puede tener éxito como comerciante o inversor si no evoluciona con los mercados. Pero tu

evolución tiene que ser del tipo que te haga más de lo que ya eres. Evolucionamos duplicando las motivaciones centrales y las fortalezas distintivas, y encontrando nuevos contextos para emplear lo que nos distingue. Intenta cambiar quién eres y lucharás contra ti mismo hasta el final y luego te preguntarás, en medio de la

resistencia, por qué te falta disciplina. No necesitamos esforzarnos hacia una meta cuando nos atrae nuestro llamado. Ese es el propósito del propósito.

Convertir la adaptación en una rutina

El desafío de adaptarse al cambio ocurre en todas las escalas de tiempo para los comerciantes. El cambio se produce durante el día de negociación, a medida que los volúmenes suben y bajan y las tendencias continúan y se invierten, y el cambio se produce a lo largo de toda la carrera comercial. Recientemente examiné lo que sucede con el mercado de valores cuando una gran cantidad de acciones registra nuevos máximos de cinco días. Hasta 2013, hubo una clara tendencia hacia la reversión de la media: después de que una gran proporción de las acciones del S&P 500 cerraran en máximos de cinco días, los rendimientos posteriores de cinco días fueron claramente inferiores a los normales. A partir de 2013, esa fortaleza de cinco días tendió a traer más fortaleza: hubo evidencia de impulso. A medida que los bancos centrales continuaron con sus políticas de tasa de interés cero y el dinero buscó un hogar en las acciones, cambió un patrón fundamental de negociación. Comerciantes que durante años se habían enorgullecido de no perseguir movimientos,

Un ejemplo simple de cómo los operadores no se adaptan al cambio se puede encontrar en la ubicación de los puntos de stop-loss en las operaciones. Sorprendentemente, a menudo, las paradas se colocarán en función de niveles obvios de soporte o resistencia en un gráfico o en niveles de precios fijos, determinados por cálculos tales como porcentajes de retroceso de movimientos o niveles de Fibonacci. Invariablemente, encuentro que estos métodos para establecer paradas son un terreno fértil para la frustración comercial.

Una razón de esto es que el volumen cambia con frecuencia en los mercados, lo que refleja los cambios continuos en la participación en el mercado. Por ejemplo, el volumen en SPY (el popular fondo cotizado en bolsa para el índice S&P 500) puede variar significativamente de un día a otro. En el momento de escribir esto, el volumen promedio diario en SPY durante el año pasado es un poco más de 122 millones de acciones, con una desviación estándar de casi 43 millones de acciones. ¿Por qué es importante esta variabilidad? Resulta que, durante ese año, la correlación entre el volumen de SPY y el rango verdadero promedio para SPY es de

.82. Eso significa que más del 64 por ciento de la variabilidad en el movimiento de precios del día se puede atribuir a cambios en el volumen.

Cuando lo piensas, tiene sentido. Los participantes adicionales en los días de mayor volumen tienden a ser especuladores direccionales. Es más probable que su acción concertada mueva los mercados que la participación de oferta / oferta de los creadores de mercado. Un volumen bajo significa que hay relativamente pocas especificaciones en el mercado. Como resultado, se reducen las probabilidades de un gran movimiento. Los métodos fijos de colocación de paradas no se adaptan a los cambios en curso y en tiempo real en la actividad de las especificaciones del mercado. Si el volumen aumenta, el aumento de la volatilidad ayudará a garantizar que las paradas se produzcan con ruido aleatorio. Si el volumen se agota, la falta de volatilidad garantizará que nunca se alcancen los objetivos de ganancias. Lo que necesita un comerciante adaptable es un método para calcular los objetivos de precios y los niveles de parada adecuados a las condiciones cambiantes del mercado. Cualquier método uniforme puede tener un rendimiento inferior a medida que cambian las condiciones del mercado.

Conclusión clave

No basta con ser coherente; debe ser siempre flexible.

Como he compartido en el blog TraderFeed, una forma de mantenerse adaptable es rastrear la volatilidad media del mercado más reciente y calcular las probabilidades de alcanzar objetivos particulares al alza y a la baja si esa volatilidad media se mantiene para el día actual. A intervalos frecuentes durante el día, los traders adaptativos pueden comparar el volumen de la sesión actual con el volumen medio para esa misma hora del día. Si estamos más ocupados que en el pasado reciente, podemos esperar más movimiento y apuntar a objetivos más distantes. Eso también sugiere que los topes deberían ser más anchos, y podemos tener eso en cuenta al dimensionar la posición. Por el contrario, si estamos operando más lento que en el pasado reciente, podemos ser conservadores en los objetivos de precios y establecer paradas en consecuencia. La clave de este enfoque es una especie de razonamiento bayesiano que actualiza las estimaciones de volumen y volatilidad con cada nuevo conjunto de observaciones de mercado. Sin una forma de adaptarse a la participación cambiante del mercado, es fácil dejar ganancias sobre la mesa cuando el comercio se recupera y no se obtienen ganancias en mercados más lentos. Eso, a su vez, puede generar frustración e interrumpir el comercio posterior.

Lo que es significativo en la configuración de las paradas basadas en la volatilidad es un tipo de proceso que se señaló anteriormente: convertir la flexibilidad en una rutina de modo que el cambio (la adaptabilidad) se convierta en sí mismo en un patrón de hábito. Esta es una muy importante

Integración: el operador que ajusta los objetivos y se detiene para obtener estimaciones actualizadas de la volatilidad del mercado es disciplinado y flexible. Para los comerciantes, como para Emil el chef, los mejores procesos son aquellos que adoptan la flexibilidad. Puede ser impulsado de manera sólida por los procesos y flexible si crea patrones de hábitos que le permitan identificar y adaptarse a las condiciones cambiantes.



Un ejercicio que he encontrado útil para los comerciantes es hacer que creen un diagrama de flujo de su proceso comercial. El gráfico incluye todo, desde la generación de ideas hasta la ejecución de operaciones y la gestión de posiciones. No establezco parámetros: los gráficos pueden ser tan simples o tan complejos como sea necesario para capturar cómo los operadores toman sus decisiones.

Dos elementos se destacan rápidamente una vez que los comerciantes completan sus diagramas de flujo de procesos. Primero, algunos gráficos son relativamente lineales: comienzan con A, se mueven a B, continúan con C, y así sucesivamente, en una línea relativamente recta. Otros diagramas de flujo están llenos de bucles y contingencias si / entonces: si el mercado hace X, entonces haré Y. Si el mercado no hace X, evitaré Y y en su lugar haré

Z. Muy a menudo, los diagramas de flujo altamente ramificados y en bucle incluyen reglas, no solo para comprar y vender, sino también para la gestión de riesgos. Un operador con el que trabajé recientemente incluyó en su diagrama de flujo una serie de ramas que llevaron a agregar posiciones en lugar de eliminar posiciones. Había creado una hoja de ruta detallada de oportunidades y riesgos. Tenía muchos más caminos hacia su destino de rentabilidad que el comerciante con un diagrama de flujo más simple y lineal, en parte porque había hecho de la gestión de posiciones una parte explícita de su ventaja.

El segundo elemento que se destaca en los diagramas de flujo se refiere a lo que se encuentra dentro de los bucles y contingencias. Para algunos comerciantes, las ramas del gráfico se refieren a comprar, vender, mantener y apartarse. Para otros comerciantes, el diagrama de flujo no es tanto un gráfico único como un conjunto de gráficos anidados. Una rama conduce a un subgráfico que se refiere a las tendencias comerciales a largo plazo; otra rama conduce a árboles de decisión separados que capturan el comercio táctico a corto plazo. Es casi como si el comerciante dijera, en estas condiciones, soy este tipo de comerciante; en otras condiciones, soy un comerciante diferente. Un comerciante que conozco desde hace un

tiempo tiene lo que él llama su "estrategia central" para el comercio de índices bursátiles. Cuando las condiciones no son favorables para esa estrategia, evalúa las condiciones del mercado para otras oportunidades en acciones individuales. La

El diagrama de flujo que consta de varios diagramas de flujo captura potencialmente una variedad de formas de ganar, no solo una estrategia única que requiere la cooperación del mercado.

Compare un diagrama de flujo lineal y muy simple de negociación con un gráfico altamente diferenciado con muchos nodos y rutas. ¿Qué gráfico es más probable que capture al comerciante adaptativo?

¿Pueden los comerciantes e inversores atarse en nudos de pretzel con demasiada complejidad? ¡Absolutamente! El operador intuitivo a corto plazo tenderá a tener un diagrama de flujo menos diferenciado que un inversor de acciones a corto y largo plazo. Lo que distraería al “revendedor” de una ventaja de reconocimiento de patrones en los mercados podría ser un proceso de debida diligencia esencial para un inversor a largo plazo. Sin embargo, encuentro que incluso los participantes exitosos a corto plazo requieren un grado de diferenciación (flexibilidad) en sus procesos, incluso si es solo para trazar cómo negociar mercados tranquilos versus concurridos o de rango versus tendencias. La talla única funcionaría bien en mercados perfectamente estáticos. Cuando los mercados cambian de estar más correlacionados a estar menos correlacionados; más volátil a menos volátil; más direccional a menos,

Piense en Emil, el innovador del restaurante. Su diagrama de flujo sería muy detallado, describiendo las condiciones bajo las cuales ofrece asientos particulares, platos particulares, etc. Su lema, "Un restaurante diferente todos los días", resumió claramente su compromiso de satisfacer de manera flexible las necesidades de los comensales. Los comerciantes calificados con los que he trabajado también han sido comerciantes diferentes en diferentes mercados. ¿Expresarán sus opiniones a través de los mercados de divisas o de la renta fija? ¿Se mantendrán en un movimiento a más largo plazo o tomarán ganancias tácticamente para beneficiarse de la caída del mercado? Los buenos traders encuentran múltiples formas de ganar. ¿Qué diferente es eso del novato cuya toma de decisiones se limita a unas pocas “configuraciones” de gráficos mecánicos!

El grado en que un diagrama de flujo incorpora alternativas de ramificación y diferentes tácticas y estrategias refleja la capacidad del comerciante para integrar la adaptabilidad flexible con una rutina sólida y repetible. Los problemas ocurren cuando la flexibilidad del mercado es mayor que la flexibilidad incorporada en nuestros procesos.



Pruebe el ejercicio del diagrama de flujo: comience con las formas en que genera ideas comerciales y luego capture las decisiones que toma con respecto a cómo y cuándo convierte esas ideas en operaciones y cómo administra su riesgo / recompensa. El diagrama de flujo debe capturar cómo se prepara para el día de negociación y cómo revisa su negociación. Trate de hacer que el gráfico sea tan detallado que un lector pueda replicar gran parte de cómo opera.

¿Qué nivel de detalle tiene su diagrama de flujo? ¿Cuántas alternativas para ganar dinero captura? ¿Qué tan bien estructura los momentos en los que no debería operar? ¿Qué tan bien se adaptaría el proceso capturado en el gráfico a los cambios en las condiciones del mercado?

Si su proceso no es flexible y adaptable en papel, ¿podemos realmente esperar que le brinde alternativas viables en el fragor de la batalla? Un buen equipo de fútbol prepara una serie de jugadas de carrera y de pases y se basa de manera flexible en ellas para explotar la defensa en el campo. Nuestros libros de jugadas necesitan un nivel similar de flexibilidad.

Los límites de la disciplina del comerciante

Si hay un shibboleth más común entre los entrenadores comerciales y los comerciantes que el valor de asumir riesgos de manera más agresiva con base en la "convicción", es la noción de que el éxito comercial es una función de una disciplina superior. En un nivel, esto tiene sentido: si varios traders hacen uso de una metodología rentable, serán aquellos que sean más fieles en la implementación de las estrategias los que conseguirán los rendimientos más consistentes.

Ahí radica el problema, sin embargo. Como un Despair.com poster observa irónicamente, la consistencia solo importa si no eres un desastre. Una vez que los mercados cambian y los comerciantes ahora están haciendo lo incorrecto, como en el caso de Joe, ejercitar una mayor disciplina al hacer las mismas cosas solo asegura bajos rendimientos.

Imagine un entrenador de rendimiento que exhorta a una empresa de telefonía móvil a ser más disciplinada en la fabricación y venta de teléfonos inteligentes con teclado, justo cuando las pantallas táctiles y las interfaces gráficas de usuario flexibles se convierten en la furia del consumidor. La disciplina es excelente para hacer más de lo que funciona. Sin embargo, cuando el status quo ya no funciona, la adaptabilidad se convierte en la nueva disciplina.

Considere un ejemplo comercial diferente. Hace años, descubrí que las horas de la mañana eran mis momentos más rentables para comerciar durante el día. Un desglose de la rentabilidad por hora del día mostró que, después de cierto tiempo, ya no ganaba dinero de manera constante. Ese análisis me llevó a enfocar mi preparación y negociación durante mis mejores horas y minimizar mi participación en el mercado durante períodos posteriores más lentos. Más recientemente, sin embargo, descubrí que mis operaciones matutinas no estaban funcionando tan bien como antes. A pesar de mis mejores esfuerzos por mantener la coherencia y la disciplina, las operaciones de la mañana arrojaban rendimientos inconsistentes. Esa observación, y la frustración de que lo que parecían ser buenas operaciones salieran mal, me llevó a examinar cuidadosamente el comportamiento del mercado en función de la hora del día. Lo que encontré fue que muchos de los movimientos del mercado que estaba anticipando ocurrían durante el horario comercial europeo y asiático, no durante la sesión estándar de EE. UU. Cuando comencé a operar en mi zona horaria, los movimientos anticipados ya se habían producido y, a menudo, estaban listos para un retroceso natural. En pocas palabras, la liquidez ahora se distribuyó de manera diferente a lo largo del tiempo. Atribuí esto a la naturaleza cada vez más global de la ejecución de operaciones entre los operadores "macro" y las nuevas relaciones entre mercados entre los activos internacionales.

Esa hipótesis me llevó a investigar el dominio relativo de los participantes macro / direccionales en los mercados globales. Después de varios comienzos en falso, hice progresos al rastrear el movimiento conjunto de las clases de activos (el grado en que los diferentes mercados se movían de manera similar al mismo tiempo). También pude medir el apetito direccional por las acciones identificando el grado en el que los flujos de volumen por encima del promedio estaban elevando las ofertas o golpeando las ofertas de manera predominante. Usando una medida simple que combinaba los flujos de dinero y el co-movimiento de activos, pude basar mis entradas en cómo se movían los mercados, no solo en el reloj. Da la casualidad de que la mañana volvió como mi momento del día más provechoso, ¡solo que ahora la mañana comenzaba a las 3 am EST! Los movimientos anticipados del mercado estaban ocurriendo con la apertura de Londres, no solo con la de Nueva York.

Un enfoque estrecho en la disciplina me habría dicho que mirara más detenidamente mis mejores patrones e intercambiara aquellos con una confiabilidad impecable. Sin embargo, lo que necesitaba era un tipo diferente de disciplina: una que me dijera que me alejara de lo que estaba haciendo y reevaluara mi ventaja en el mercado. En un sentido muy real,

tuve que aceptar el fracaso y la limitación para poder mantener los logros.
Era humildad y amplitud de miras, no un sentimiento machista de
confianza y

convicción, que llevó a la adaptación. Desde esa perspectiva, mi frustración no era un problema: era información emocional que me decía que estaba siguiendo el camino equivocado.

Conclusión clave

La frustración es la madre de la adaptación.

La psicología del trading tradicional se ha centrado en las formas en que las emociones pueden interferir con el trading. Desde esa perspectiva, la disciplina es una forma de minimizar las emociones durante el proceso de negociación. Experiencias como las anteriores, sin embargo, ilustran el valor de información potencial de las emociones disruptivas: podemos experimentar trastornos cognitivos y emocionales porque ya no estamos alineados con los mercados, al igual que la confusión emocional puede desviarnos de la alineación. No pocas veces, el problema se vuelve circular: el comercio rígido durante los mercados cambiantes conduce a pérdidas, lo que conduce a la frustración, lo que conduce a un comercio más pobre y pérdidas aún mayores. Si usted es un comerciante experto que se ha acercado a los mercados con coherencia en el pasado y ahora se encuentra abrumado por la frustración, considere la posibilidad de que su desafío sea como el del chef de restaurante que vendió su negocio a Emil: el mercado que le hizo ganar dinero es ahora un mercado diferente. En tal caso, es probable que los esfuerzos adicionales de disciplina produzcan beneficios marginales. La disciplina nos ayudará a subir la escalera del éxito de manera más constante, pero en sí misma no asegura que la escalera esté apoyada contra la estructura correcta.



Volvamos a la idea de que cualquier mercado puede modelarse como la suma de un componente de tendencia y uno o más componentes cíclicos. Una vez que reducimos la tendencia de una serie temporal del mercado, no es demasiado difícil identificar los ciclos dominantes durante cualquier período de retroceso estable. Un período estable (estacionario) es aquel que muestra un comportamiento constante. Si el período que estamos investigando incluye condiciones de mercado tremendamente diferentes, 2008 y 2014 en acciones serían un ejemplo —Entonces estamos comparando manzanas y naranjas. Antes de que podamos identificar patrones o reglas que sigue el mercado,

necesitamos un período estable de análisis. Muchas veces, los traders que buscan sistemas negociables se adaptan a los mercados no estacionarios, buscando patrones universales en muy diferentes

mercados. Dentro de un régimen estacionario, podemos identificar qué parte de la acción del precio es atribuible a una tendencia; cuánto se puede atribuir al comportamiento cíclico; y cuánto es ruido inexplicable.

Oren era un operador experimentado que se puso en contacto conmigo cuando se encontró perdiendo dinero a medida que bajaba la volatilidad. Lo que le preocupaba era que estaba perdiendo tanto en sus operaciones diarias como en sus operaciones de swing. Las configuraciones que le habían funcionado bien en el pasado ahora lo dejaban luchando por mantenerse a la par. Con prudencia, redujo el tamaño de sus operaciones y evitó dañar su cuenta durante su caída. Sin embargo, a medida que las semanas se convertían en meses, se desanimó y se preguntó si el mercado alguna vez "volvería". Cada día, planificaba sus operaciones de una manera disciplinada y cada día seguía sus planes de manera creíble, solo para rebuscar en sus pérdidas y ganancias.

Investigué su mercado principal y encontré una tendencia alcista distinta, acompañada de un ciclo dominante de 20 a 30 días de negociación. La estrategia de negociación óptima no fue ni de daytrading ni de swing trading. Más bien, la estrategia que mejor se adaptó a las condiciones del mercado fue una posición larga central, aligerando alrededor de los máximos mensuales y agregando posiciones alrededor de los mínimos mensuales. Intentar cronometrar los movimientos intradiarios y los cambios semanales simplemente dejó a Oren atropellado por un movimiento direccional a más largo plazo. Debido a su frustración, se encontró de vez en cuando luchando contra el mercado, diciéndose a sí mismo: "Nos espera un retroceso". Esto lo dejó no solo fuera de sintonía con el mercado, sino también luchando contra la tendencia. Oren era adaptable, pero solo hasta cierto punto. Si los movimientos del mercado se extendían más allá de un horizonte de oscilación, no podría realizar el ajuste.

Oren finalmente se adaptó, pero curiosamente, lo hizo cambiando los mercados por completo. Encontró varios mercados de materias primas que se movían en su marco de tiempo y aprendió por sí mismo el reconocimiento de patrones básicos en esos mercados. Ante un desajuste entre sus habilidades e intereses y las oportunidades ofrecidas por su mercado, conservó sus fortalezas centrales y encontró un mercado más adecuado para su toma de decisiones a corto plazo. Sabía que no podía cambiar su estilo cognitivo básico, por lo que identificó mercados que recompensaban sus habilidades particulares.

El comerciante emocionalmente inteligente

En mi primer libro, hablé sobre el trading desde el sofá: leer los matices de los mercados como leerías las comunicaciones verbales y no verbales de otra persona. Eso requiere cierto grado de inteligencia emocional. Un elemento importante de la inteligencia emocional es la capacidad de dejar de lado sus necesidades y prejuicios y permanecer abierto a las señales que le llegan. En ese sentido, la inteligencia emocional es una especie de flexibilidad, la capacidad de ajustar su pensamiento y acción a las corrientes cambiantes de comunicación.

Si es terapeuta, no puede responder a todos sus clientes de la misma manera. Una persona frágil en duelo, un alcohólico en negación, un ejecutivo que busca un cambio de carrera, todos requieren estilos de comunicación muy diferentes. Los padres lo saben bien: un niño puede responder bien al amor duro; otro puede marchitarse con una sola mirada áspera. La inteligencia emocional significa que calibras tus comunicaciones con tu audiencia si quieres tener un impacto. También significa que debe escuchar antes de hablar para poder realizar la calibración correcta.

Todos hemos tenido la experiencia de interactuar con alguien que nos habla, no con nosotros. Con esas personas, a menudo puede verlas formular lo que quieren decir antes de que usted termine de responder. Su necesidad de hablar es tan fuerte que interfiere con la comunicación. Más en sintonía con sus propias necesidades que con usted, son singularmente ineficaces, ya sea como vendedores, padres o parejas románticas.

Los comerciantes que se acercan a los mercados de manera rígida no son tan diferentes de la persona ensimismada que lo acorrala en la fiesta de la oficina. Imponen sus puntos de vista sobre los mercados, pontificando no pocas veces sobre la política, la economía, los patrones de gráficos o las teorías esotéricas del mercado. Cuando los mercados ofrecen sus propias comunicaciones, por ejemplo, rompiendo los rangos en una mayor participación institucional con una expansión de la volatilidad, esos operadores fijos están tan concentrados en sus propias opiniones que no escuchan el mensaje del mercado. He conocido a los operadores que se mantienen bajistas durante largos mercados alcistas, ignorando las señales claras de fortaleza del mercado y enfocándose en cambio en las frustraciones de los “mercados manipulados”. ¿Puede imaginarse a un médico que esté firmemente establecido en sus preferencias de diagnóstico e ignore los síntomas que presentan los pacientes? Ese médico estaría abierto a acusaciones justificadas de negligencia, ya que la falta de inteligencia emocional conduciría a una práctica médica poco inteligente y, en última instancia, negligente. Los comerciantes no se enfrentan a juntas

de negligencia; más bien, se enfrentan al veredicto de la realidad objetiva

a través de su P / L. Las pérdidas son dolorosas, pero están ahí por una razón. Muy a menudo, pueden ayudarnos a enseñarnos lo que debemos hacer para adaptarnos a los mercados dinámicos.

Por lo general, escuchamos que los operadores deben desarrollar estilos comerciales que se ajusten a sus personalidades. Hay sabiduría en esta observación, como veremos más adelante en el libro cuando analicemos las fortalezas. De hecho, una de las observaciones clave de Jack Schwager en los textos de Market Wizards fue que los administradores de dinero exitosos poseen diferentes personalidades, pero todos logran hacer uso de sus características distintivas en la forma en que interactúan con los mercados. Oren, el comerciante ya mencionado, fue un buen ejemplo de ello, al encontrar mercados que recompensaran sus habilidades de procesamiento de información. Sin embargo, al igual que la sabiduría recibida sobre el comercio por convicción y la importancia suprema de la disciplina, la noción de comerciar con la personalidad de uno tiene sus limitaciones. Como vimos con Oren, Apegarse a una estrategia comercial fija basada en las predilecciones de su personalidad puede ser la encarnación misma de la falta de inteligencia emocional. El dueño del restaurante que tuvo que venderle a Emil “cambió su personalidad”: hizo lo que creía. Lamentablemente, los mercados no están ahí para nuestra validación; no les importan nuestras personalidades o preferencias.

Conclusión clave

Tan importante como negociar con su personalidad es negociar con la del mercado.

Los traders exitosos que he conocido en el mundo de las materias primas y las tasas han sido especialmente buenos adaptando sus operaciones a los entornos del mercado. A veces, los bancos centrales flexibilizan o ajustan agresivamente, creando oportunidades direccionales directas en los instrumentos de renta fija de países particulares. Otras veces, los funcionarios de los bancos centrales de todo el mundo pueden estar en espera, por lo que los patrones de crecimiento y debilidad en diferentes países terminarán dictando acciones o inacciones futuras. En esos momentos, las operaciones de “valor relativo” que reciben tasas en un país y pagan en otro pueden ser especialmente efectivas. De manera similar, mantener un precio fijo en largo en el petróleo crudo y las materias primas relacionadas puede ser un gran movimiento en períodos de conflicto en Oriente Medio.

El comercio de diferenciales entre productos para aprovechar las tendencias estacionales y climáticas puede tener sentido cuando no existen tendencias macroeconómicas distintas. Cómo

el comerciante experto busca oportunidades en los cambios del mercado con oportunidades de mercado. Es la inteligencia emocional de leer conjuntos de oportunidades y detectar patrones cambiantes en los mercados lo que permite a los operadores adaptar de manera flexible sus estilos de negociación. Cuando los mercados se abarrotan y la acción del precio se vuelve agitada, el estilo puede volverse oportunista y a corto plazo.

Cuando el posicionamiento se ha despejado y hay nuevos desarrollos en el horizonte, la negociación puede volverse a más largo plazo y más temática.

La inteligencia emocional en una relación significa saber cuándo acercarse y cuándo retroceder, cuándo hablar y cuándo escuchar. Si investigáramos las pérdidas y ganancias diarias de un trader emocionalmente inteligente, encontraríamos ocasiones de negociación activa y ocasiones de retroceso. Veríamos períodos de alto riesgo y períodos de cautela. No todos los mercados son iguales: algunos brindan más oportunidades, otros menos. El comerciante consciente de sí mismo sabe cuándo “es mi mercado” y entra en modo de búsqueda de oportunidades. Ese mismo comerciante sabe cuándo “no es mi mercado” y conserva el capital. Un comerciante con el que trabajé hace años negoció con mucha cautela durante la mayor parte del año, convencido de que los mercados eran, y seguirían siendo, difíciles de negociar. Sin embargo, cuando los problemas políticos llegaron a la periferia europea, modificó drásticamente sus puntos de vista y negoció agresivamente esos mercados. Hizo su año en unos pocos intercambios.

Ahora, sin duda, ninguno de nosotros es infinitamente maleable. Ninguno de nosotros puede operar en todos los mercados de todas las formas. Pero tampoco los mercados son perfectamente estáticos. Un ejercicio que vale la pena realizar es catalogar sus mejores períodos ganadores en los últimos años y sus períodos más perdedores. Si estudia sus mercados durante esos momentos, lo más probable es que vea diferencias en la forma en que se negocian esos mercados. Un patrón común que he notado entre los operadores a corto plazo, por ejemplo, es que tenderán a ganar dinero cuando la volatilidad se recupere y devolverán ganancias en períodos lentos y no volátiles. Esto se debe a que los traders a corto plazo suelen ser traders de impulso: necesitan que los mercados sigan los movimientos para ganar dinero. Un paso importante hacia la adaptación para tales comerciantes es descubrir cómo podrían haber ganado dinero durante esos tiempos más tranquilos. Quizás necesiten ampliar sus períodos de espera y esperar más tiempo para que se materialicen los movimientos anticipados. Quizás necesiten identificar las acciones y clases de activos que siguen siendo

relativamente volátiles y limitar el comercio a esas. O tal vez puedan rastrear los movimientos relativos de los instrumentos y desvanecer las ocasiones en las que se salen de control en no volátiles.

Ambientes. Hay muchas formas de adaptarse; la clave psicológica es reconocer la necesidad de adaptarse. Muy a menudo, es la presencia de esos períodos perdedores lo que nos puede enfocar en la necesidad de renovación. El comerciante emocionalmente inteligente ve las pérdidas como maestros, no simplemente como amenazas.



Jeff era inusual entre los comerciantes que he conocido, porque hizo de la inteligencia emocional su ventaja en los mercados. Desarrolló una rutina para identificar las acciones que abrían el día con un volumen y movimiento inusuales. Muchas de estas eran acciones "momo" que habían atraído una atención considerable por parte del público comerciante. Jeff recorrió Twitter, StockTwits y sitios comerciales populares para identificar cuándo sus nombres tenían un público fuerte y emocional. Solo quería negociar acciones que tuvieran una amplia participación pública. Su creencia era que el público comercial era propenso a reaccionar de forma exagerada, creando oportunidades rentables para ir en sentido contrario. Por lo tanto, si los comerciantes se quedaran cortos con un nombre popular, Jeff estaría atento a la evidencia de compradores que venían a reunirse con los vendedores y rápidamente se unía a la compra.

Lo inusual de Jeff es que negoció una sola estrategia, pero encontró muchas formas de implementarla en diferentes condiciones de mercado. Negociaba el lado largo y corto, y todos los días estaba involucrado con diferentes acciones. Cuando había buena volatilidad en el mercado o cuando era temporada de ganancias, estaba más activo. Otros días, como las lentas sesiones comerciales de verano, negoció las aperturas y terminó sus días antes. Cuando terminó su día, Jeff nunca supo qué estaría intercambiando al día siguiente y cómo lo cambiaría. Dejó que el público comerciante emocional le diera sus oportunidades.

Debido a que el proceso de negociación de Jeff incorporaba un alto grado de flexibilidad, tenía mucho más poder de permanencia en el mundo del comercio de utilería que la mayoría de sus pares. Su ventaja conductual no estaba a punto de desaparecer, ya que hay coherencia en el comportamiento de los rebaños. Cuando los rebaños estaban activos, él también; en tiempos lentos, podía retroceder. Lo más importante de todo es que Jeff se había convertido en un gran seleccionador de acciones. Podía escanear docenas de acciones en varios sitios de negociación y generar una lista de nombres para negociar en un tiempo relativamente corto. No sintió la presión de ser largo o corto; no tenía ideas preconcebidas sobre las acciones que debería negociar. Mientras que otros comerciantes, seguidores de tendencias o

comerciantes emergentes

—Durante los períodos hostiles del mercado, Jeff simplemente adaptó su estrategia a las condiciones del mercado. Siempre había acciones que mostraban una actividad inusual, por lo que fue donde la oportunidad era mayor.

Disposición para el cambio

Entonces, ¿cómo podemos realizar los cambios comerciales necesarios para adaptarnos a las condiciones dinámicas del mercado? Consideremos la pregunta más amplia: ¿Cómo hacemos algún tipo de cambio importante en nuestras vidas? Una investigación bien conocida de James Prochaska, John Norcross y Carlo DiClemente (1994) encontró que el cambio personal no ocurre de una vez. Hay muchas etapas en el proceso de cambio.

Inicialmente, hay poca conciencia de la necesidad de un cambio, por lo que nos sentimos cómodos con el status quo. Los investigadores se refirieron a esto como una fase de precontemplación. Solo una vez que las viejas formas nos fallan y las consecuencias se acumulan, existe una fase activa de contemplación de la necesidad de cambio. Durante esa etapa de contemplación, puede haber muchos esfuerzos iniciales de cambio y muchas recaídas en viejos patrones. Es la naturaleza humana gravitar hacia lo conocido y familiar. Eventualmente, sin embargo, Eso conduce a una etapa de preparación, con pasos iniciales incrementales hacia el cambio. Animado por el éxito de esos pasos, la persona finalmente alcanza el punto de acción, durante el cual el cambio se convierte en una prioridad primordial.

Una vez que ocurren esos cambios, la atención se centra en el mantenimiento: mantener patrones de comportamiento nuevos y constructivos y evitar una recaída en formas anteriores y problemáticas.

Si miramos a través de la lente de este modelo transteórico, podemos ver que la mayoría de las técnicas psicológicas establecidas, y la mayoría de los enfoques de coaching en general, están dirigidas a personas que están preparadas para cambiar y comprometidas con la acción. Los métodos de ayuda tradicionales son mucho menos efectivos para quienes simplemente contemplan el cambio. Una conclusión importante del trabajo de Prochaska et al. (1994) es que lo que es efectivo para facilitar el cambio a una persona en una etapa de acción de preparación es bastante diferente de lo que se requiere para provocar el cambio para esa misma persona en el modo de contemplación. Este es un principio poco apreciado, incluso por mentores y entrenadores experimentados. Tiene poco sentido seguir técnicas de acción cuando uno no está en una etapa de preparación para la acción. En cambio,

si estamos contemplando cambios en nuestra

enfoques a los mercados, los esfuerzos deben centrarse en lo que necesitamos para pasar de nuestro nivel actual de conciencia a un punto de acción comprometida.

Conclusión clave

Muchos fracasos en el coaching y el auto coaching son el resultado de centrarse en el cambio en lugar de estar preparado para el cambio.

Las dietas son un gran ejemplo de este principio: la mayoría de nosotros ha contemplado hacer dieta y muchos de nosotros hemos comenzado una dieta, ¡o dos, tres o más! Por lo general, llegamos al punto de contemplar activamente el cambio y preparar metas, pero no sostenemos el salto de la intención a la acción. Como resultado, los esfuerzos de cambio se vuelven frustrantemente circulares: tomamos la acción inicial, luego recaemos en las viejas costumbres, sufrimos más consecuencias de la estasis y regresamos al establecimiento de metas y al deseo de cambiar. Del mismo modo, no es inusual que las empresas exploren nuevas direcciones y prioridades, solo para verlas morir en la vida a medida que las presiones diarias dominan la mente compartida de los gerentes. Pocos de nosotros elegimos conscientemente la estasis; intelectualmente, vemos la necesidad de cambio y adaptación. Sin embargo, siempre que el status quo sea la opción predeterminada, la fuerza gravitacional de la recaída se vuelve difícil de superar. Centrarnos en la acción antes de cultivar nuestra disposición para la acción nos mantiene orbitando el status quo.

Entonces, ¿qué se interpone entre nosotros y las acciones que debemos tomar para realizar cambios efectivos? Normalmente, el ingrediente que falta es la urgencia. Puedo percibir la necesidad de limpiar mi casa, pero es fácil posponerlo para otro día. Sin embargo, si estoy desesperado por vender mi casa y sé que alguien ha programado una segunda visita para hacer una posible oferta de compra, de repente me intereso bastante en hacer que el lugar se vea lo mejor posible.

Estimulado por la perspectiva de hacer una venta, no experimentaré falta de energía para el esfuerzo. La urgencia es la fuerza motriz de muchos esfuerzos de cambio exitosos. Es por eso que los profesionales en el campo de la rehabilitación del alcohol y las drogas observan que las personas tienen que tocar fondo antes de estar dispuestas a abandonar sus adicciones. Es solo cuando las consecuencias negativas se han acumulado hasta el punto de un dolor real que "querer cambiar" se convierte en

"necesidad de cambiar" y las excusas pierden su atractivo.

Hace un tiempo, hablé con comerciantes en los mercados de tasas de EE. UU. Que estaban rastreando el mercado laboral. Con los bancos centrales globales anclando las tasas a corto plazo cerca de cero, sus fuentes tradicionales de oportunidades de mercado se habían reducido. Al no poder ganar dinero de la manera habitual operando con front-end, fracasaron durante uno o dos años antes de probar suerte en otros mercados. Ahora, al buscar posiciones en fondos de cobertura, encontraron que las oportunidades eran limitadas. Los fondos los vieron como macro operadores principiantes, no como operadores con experiencia especializada en renta fija. Su incapacidad para cultivar nuevas fuentes de ventaja competitiva mientras sus mercados primarios aún eran fértiles los dejó sin preparación para los cambios tectónicos del mercado. Para cuando la urgencia los había catapultado a una fase de acción, su valor en el mercado laboral había disminuido significativamente.

Este es uno de los desafíos clave que enfrentan los comerciantes: cuando "querer cambiar" se convierte en "necesidad de cambiar", a menudo es demasiado tarde, porque eso es después de que se han incurrido en pérdidas significativas. La comodidad, la antípoda de la urgencia, es enemiga de la adaptación. Después de todo, ¿por qué arreglar lo que no está roto? Es un trader raro que puede mantener la disposición para el cambio, pasar de la contemplación a la acción, sin incurrir en las consecuencias de tocar fondo. Como vimos en el ejemplo del restaurante, esos comerciantes poco comunes no solo están listos para el cambio: aman el cambio, lo abrazan. Obtienen una inmensa satisfacción del descubrimiento de nuevas fuentes de ventaja competitiva, por lo que se encuentran en un estado perpetuo de investigación y desarrollo. No es la mera pasión por el comercio lo que anima a los grandes; eso'



Hay mucho que decir sobre "harto". Cuando decimos que estamos hartos, hemos llegado al punto del disgusto en el que ya no podemos tolerar una situación. En mis primeros años de adultez, permanecí en una relación romántica subóptima durante demasiado tiempo. Contemplé el cambio durante bastante tiempo y, sin embargo, no di el paso para poner fin a la situación y comenzar algo nuevo y prometedor. En un momento, sin embargo, me di cuenta de que era precisamente cuando estaba en compañía de mi novia cuando me sentía más sola. Fue una sensación de vacío absoluto. Estábamos programados para reunirnos, pero no pude subir al auto y reunirnos. Me acosté en un porche fuera de uno de los edificios de la universidad y miré al cielo durante mucho tiempo. A partir de ese

momento, la relación había terminado. Estaba harto, no de la otra persona, sino de la sensación de estar solo en compañía de otra persona. Solo cuando llegué a ese punto de dolor estaba preparado para hacer un cambio significativo.

Mucho más tarde en la vida, de hecho, no hace tanto tiempo, mi estilo de vida consistía en levantarme a las 4 de la mañana y trabajar por las noches todos los días. Las mañanas de los fines de semana también estaban reservadas para el trabajo, ya que me mantenía al día con los mercados y los comerciantes, así como con las responsabilidades del hogar y la familia. Durante largas horas, bebí copiosas cantidades de café para mantenerme despierto. También comía bocadillos para mantenerme despierto, y de vez en cuando tomaba un par de esas tabletas analgésicas que consisten en aspirina, acetaminofén y cafeína. Poco a poco fui engordando mucho. Descuidé el ejercicio. La calidad de mi sueño se deterioró, ya que me despertaba con frecuencia por la noche. Mi trabajo se volvió menos eficiente y lo compensé tratando de trabajar más tiempo. Pero trabajar más significaba comer más, más cafeína y más fatiga durante el día.

Finalmente llegué al punto en que dormía tan mal y estaba tan fatigado durante el día que no podía despertarme para completar ni siquiera las tareas más simples. Los recursos de fuerza de voluntad investigados por Baumeister y Tierney (2011) se agotaron. Simplemente tenía ganas de no hacer nada. Estaba disgustado por el peso que había ganado, pero sobre todo asustado por mi total falta de iniciativa. No me sentí deprimido; Me sentí agotado, vacío de reservas. Fue una sensación aterradora. Supe en un instante que no podría mantener el status quo. No quería volver a sentirme así nunca más. En resumen, estaba harto.

Ese día, me retiré por completo de la cafeína y fui recompensado con un dolor de cabeza épico durante un par de días. No importaba; ¡al menos sentí algo! Dejé de comer por completo durante un día y luego reintroduje gradualmente solo los alimentos más saludables. Casi de inmediato, perdí algo de peso. Dormí toda la noche. Recuperé la energía y la claridad mental. Mi trabajo se volvió más eficiente y mi tiempo libre fue mucho más agradable en un estado de energía. Comencé una rutina de ejercicios alternando levantamiento de pesas, estiramientos y aeróbicos, que aumentaron aún más la energía. Alguien me preguntó si podría sostener todos esos cambios. Respondí afirmativamente con seguridad. No es que la nueva alimentación y el ejercicio me motivaran tanto; fue la determinación absoluta de no volver nunca al estado de desenergización en el que me había encontrado.

harto crea urgencia. A menudo no cambiamos lo que no nos gusta, pero cambiaremos lo que nos disgusta. Una gran parte de la preparación para el cambio consiste en una profunda conexión emocional con las consecuencias. Piense en los traders exitosos entrevistados por Jack Schwager en *Market Wizards* (2012). Muchos experimentaron explosiones al principio de su carrera; perdieron casi todo debido a una mala gestión de riesgos y una mala toma de decisiones. Fueron esas pérdidas traumáticas las que cambiaron a muchos de los comerciantes. Simplemente no podían tolerar otra pérdida como la que habían sufrido. Impulsados por "hartos", pasaron de la contemplación al cambio activo.



Entonces, ¿cuál es su nivel de preparación para el cambio? ¿Qué tan preparado estaría si los cambios tectónicos sacudieran sus mercados? Probemos una breve autoevaluación, que consta de siete preguntas. Es importante que escriba sus respuestas antes de continuar con el libro, así que tómese el tiempo para pensar y esbozar sus respuestas; después de todo, ¡estamos hablando de su futuro! Unas pocas frases para cada pregunta deberían ser suficientes para el ejercicio.

Ejercicio de autoevaluación

- Específicamente, ¿cómo espera que evolucionen sus mercados en los próximos años?
- ¿Dónde, específicamente, percibe las mayores áreas de oportunidad en su (s) mercado (s) durante los próximos años?
- ¿Cuál, específicamente, ha sido la mayor fuente de amenaza para sus operaciones durante el año pasado?
- ¿Cómo necesitaría cambiar sus operaciones para mantenerse al día con los cambios en los mercados, las oportunidades y las amenazas mencionadas anteriormente?
- ¿Qué está haciendo ahora, de forma regular, para dominar la curva de aprendizaje necesaria para aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas que prevé?
- ¿Qué nuevos mercados o información de mercado está examinando en detalle para ayudarlo a prepararse para el futuro?

- ♦ Si no tiene respuestas claras y específicas a lo anterior, ¿con quién necesita hablar y qué necesita investigar para obtener claridad?

Continúe, pero solo después de que haya terminado de responder a cada pregunta.

Este fue un experimento psicológico. ¿Continuó leyendo sin escribir o después de simplemente tomar algunas notas superficiales? Si es así, por definición, ahora sabe algo importante sobre usted mismo: no está listo para el cambio. Está contemplando activamente el cambio (¿por qué más estaría leyendo un capítulo sobre el tema?), Pero su disposición ni siquiera motiva la simple acción de escribir. Si sintiera la necesidad de un cambio con urgencia, estaría dispuesto a escribir una tesis si prometiera un futuro mejor.

Sin embargo, sin urgencia, el esfuerzo que se necesita para escribir es como el esfuerzo que se requiere en el gimnasio o durante una dieta: fácil de contemplar, difícil de sostener. Eso no es porque seamos perezosos, no porque tengamos complejos autodestructivos escondidos en nuestro pasado, y no porque realmente no deseamos mejorarnos a nosotros mismos.

Simplemente, estamos operando sobre un principio que ha tenido sentido para nosotros desde el punto de vista evolutivo: la conservación de la energía. Si un animal percibe una amenaza, moviliza una respuesta de huida o lucha. Si se siente seguro, no desperdicia energía. La dilación es el resultado natural de la seguridad percibida; la no acción es el modo predeterminado en el reino animal, ahorrando recursos para aquellas ocasiones en las que la supervivencia se vuelve imperativa. Piense en un zoológico, donde las amenazas a la supervivencia se eliminan casi por completo.

Conclusión clave

La comodidad es enemiga de la adaptación.

Psicológicamente, la mayoría de nosotros vivimos en zoológicos. Satisfechas nuestras necesidades básicas, nos enfrentamos a pocos imperativos urgentes. Pero los mercados no son zoológicos: no existe una seguridad duradera en entornos financieros en constante cambio. La mayoría de los comerciantes que he visto salir de la profesión habían contemplado el cambio durante años, pero nunca llegaron al punto de derribar los barrotes de sus jaulas psicológicas y tomar medidas definitivas.

Entonces, ¿qué significa si anotó sus respuestas en detalle? Claramente ha pensado en el cambio y está listo para actuar sobre la necesidad percibida. Al tomar la acción de detallar su pensamiento sobre el futuro, demuestra que ha superado el punto de contemplación. Como mínimo, se encuentra en modo de preparación, y lo más probable es que ya haya realizado los esfuerzos iniciales de cambio.

Las próximas páginas abordarán por separado los desafíos de adaptarse al cambio para aquellos que se encuentran en un estado de preparación temprano o tardío. Si está listo para la acción, debemos ir más allá de avivar su sentido de urgencia. Si no está en modo de urgencia, ninguna receta para la acción será relevante.

Entonces, por el momento, dejemos de lado el cambio y la adaptación. Primero concentrémonos en cómo dar el paso de la contemplación a la preparación práctica. Luego, para aquellos de ustedes que escribieron sus respuestas y están en sus posturas de tres puntos, listos para hacer cambios, exploraremos cómo canalizar mejor sus esfuerzos de acción.

Aprovechar el sentido de urgencia

En su libro, *Leading Change* (2012), John Kotter examina cómo las organizaciones pueden realizar los cambios necesarios. No es sorprendente que uno de sus primeros pasos recomendados sea "establecer un sentido de urgencia". Después de todo, las organizaciones pueden volverse tan complacientes y cómodas como los individuos y, a menudo, por las mismas razones. El cambio amenaza el status quo; invita a la incertidumbre. ¿Cuántas personas languidecen en trabajos y matrimonios subóptimos simplemente porque da demasiado miedo enfrentarse a lo desconocido? ¿Cuántas empresas se aferran a lo que solía hacerles ganar dinero mucho después de que aparecieran y se fueran nuevas oportunidades?

Kotter describe varias estrategias para catalizar la urgencia dentro de las organizaciones, incluida la creación de crisis y bombardear a las personas con información sobre oportunidades. En el modo de creación de crisis, los gerentes hacen todo lo posible para recopilar información sobre el desempeño rezagado y mantener la información frente a los empleados. La idea es resaltar los negativos desagradables para que los empleados lleguen a un punto de preocupación (y hartos) que los lleve a actuar. Crisis convierte "debería actuar" en "tengo que actuar".

Bombardear a los miembros de una organización con comunicaciones relacionadas con oportunidades es, de alguna manera, la estrategia opuesta. Al colocar metas escandalosas frente a las personas y mostrarles lo que es posible, la inspiración puede generar pasos hacia la acción. Podemos llamar a la primera estrategia el enfoque del miedo: Empuje a las personas a actuar impresionándolas con las consecuencias de la inacción. Un médico que le dice a un paciente lo que le podría pasar a su corazón si continúa comiendo de manera poco saludable está usando el motivador del miedo. Por el contrario, un médico podría intentar convencer al paciente de que tendrá mucha más energía y se verá mucho mejor si pierde peso. Esta estrategia de inspiración se basa en capturar la imaginación de la persona y entusiasmarla con los beneficios del cambio.

Sin embargo, existe un respeto importante en el que el miedo y la inspiración no son estrategias opuestas. Ambos empujan a las personas a salir de su zona de confort cambiando sus estados emocionales. El cambio de la contemplación a la preparación y la acción no puede ocurrir en una mentalidad de status quo. Es necesario cambiar el corazón para cambiar la mente y el comportamiento.

Kotter menciona un enfoque eficaz: establecer objetivos de rendimiento tan altos que no se puedan alcanzar a través de los negocios habituales. Si esos objetivos se convierten en mandatos, sacuden a la gente. Ahora, el mayor riesgo no es cambiar, sino no cambiar. Si el fracaso no es una opción, los equipos irán a los extremos para alcanzar sus objetivos ambiciosos, encontrando alternativas creativas que nunca podrían haber surgido del pensamiento y la planificación del status quo. Probablemente hayas visto el programa de televisión *The Biggest Loser* en el que concursantes con obesidad mórbida compiten públicamente para perder la mayor cantidad de peso. Durante años, cada uno de estos concursantes no pudo perder peso por sí solo. Ahora, con el entrenamiento, la motivación de la competencia y la presión del escrutinio público, hacen esfuerzos hercúleos para perder cantidades fenomenales de peso. ¿Qué cambió? Un nuevo conjunto de motivaciones atrajo emocionalmente a los concursantes y los impulsó fuera de la contemplación y hacia la preparación y la acción final.

Piense en los desafíos de entrenamiento extremos que enfrentan los soldados para formar parte de los equipos de las Fuerzas Especiales. Pocas personas por sí solas soportarían un régimen de insomnio, ejercicio constante y acoso por parte de los supervisores. Pero una vez en el programa, unidos a sus compañeros e inspirados para usar la insignia del logro, los soldados cavan profundamente y encuentran recursos que nunca

supieron que tenían. ¿Cómo puede ser que podamos estar tan casados con la inercia

y, al mismo tiempo, tan capaz de logros revolucionarios? Sin compromiso emocional, el cambio simplemente se convierte en un objeto de contemplación intelectual. Es sólo cuando sentimos la necesidad y el deseo de cambio que nos comprometemos, y entonces cualquier cosa que no sea la acción se vuelve inaceptable. El cambio emocional precede al cambio de comportamiento, siempre.



Los padres están muy familiarizados con los desafíos de unir la contemplación y la acción. Los niños a menudo saben lo que deben hacer, pero otras prioridades se interponen en su camino. Cuando nuestros dos hijos más pequeños estaban creciendo, no fue fácil lograr que arreglaran sus habitaciones, hicieran sus tareas escolares, etc.

Finalmente, se nos ocurrió la idea de crear "gráficos de calcomanías". Cada vez que los niños completaban sus tareas del día, recibían una calcomanía. Si recibieran calcomanías todos los días de la semana, podrían canjear su cuadro completo por un "juguete de fin de semana".

Ahora, resulta que el "juguete de fin de semana" era un gran problema. Significaba que llevaba a Devon y Macrae a un centro comercial y normalmente salía a comer. Caminábamos juntos por los pasillos y ellos podían elegir su juguete o juego favorito. El juguete fue solo una parte de lo que hizo que la salida fuera especial; también fue un tiempo de calidad para la familia, donde los niños eran el centro de atención.

Los gráficos de pegatinas cambiaron la ecuación para hacer las tareas del hogar. No cumplir con las responsabilidades generó una alerta: sin calcomanías, sin salida de juguetes los fines de semana. La alerta, sin embargo, se entregó de manera positiva: "Realmente me gustaría salir contigo este fin de semana. ¡Vamos, arreglemos tu cama!" De repente, una tarea onerosa y aburrida se convirtió en un vínculo interpersonal. ¡Era fácil hacer la cama cuando se avecinaba una salida divertida!

Pero había una motivación aún más sutil: peor que no recibir una calcomanía era ser el único en no recibir la calcomanía. ¿Cómo se sentiría Devon si Crae se ganara todas sus calcomanías y tuviera que ir al centro comercial mientras ella se quedaba en casa? Eso no iba a suceder. Con eso como consecuencia, no pude evitar que se ganara sus pegatinas.

En el ejemplo de la crianza de los hijos, lo que mueve al niño de la contemplación a la acción es un cambio emocional: la tarea se redefine para que involucre una fuerza y una motivación centrales. Si hubiera tenido malas relaciones con los niños, la idea de una salida de fin de semana no

habría valido la pena. También sospecho que simplemente

dejar un juguete en la mesa para cada niño después de que se llenó el cuadro habría perdido su influencia motivadora. Eventualmente, obtienes tantos juguetes que cada uno posterior se vuelve menos valioso. Era convertir las tareas en oportunidades de relación y la diversión de hurgar en los contenedores y encontrar el juguete adecuado que proporcionara la energía para cambiar el comportamiento.

Conclusión clave

Sin la energía de la aceptación emocional, las metas son meras intenciones.

La mayoría de nosotros hacemos uso de este principio sin darnos cuenta. Si tengo que superar un trabajo aburrido y oneroso, a veces llegaré a un acuerdo con Margie: si el trabajo está terminado al final de la tarde, saldremos a algún lugar divertido por la noche. Eso crea un incentivo (salir es infinitamente atractivo en comparación con mucho papeleo) pero también aprovecha una segunda motivación. El objetivo ahora es compartido. Margie espera con ansias la salida nocturna y, si hay algo que no quiero hacer, es decepcionarla. Si lo dejé en mis propios dispositivos, tal vez dejaría que el trabajo se expandiera para ocupar el tiempo asignado y avanzar lentamente a través de la carga de trabajo al final del día. Sin embargo, con este nuevo incentivo, estoy lleno de energía para terminar lo antes posible.

Esto funciona porque estoy sustituyendo una motivación mayor y más fuerte por una menor. A menudo, cuando percibimos una necesidad de cambio y acción, pero no actuamos, es porque estamos aprovechando las motivaciones equivocadas. Al reestructurar nuestro enfoque de la actividad, podemos mover la palanca de cambios de la contemplación a la actividad vigorosa. La crisis es un catalizador poderoso para el cambio emocional, como descubrí cuando me di cuenta de que necesitaba cambiar mi estilo de vida. Pero no es necesario que llegemos a un punto de crisis para ponernos en acción. Todo lo que tenemos que hacer es aprovechar una motivación que ya nos mueve.

Ver-sentir-cambiar: la importancia del optimismo

Kotter y Cohen, en su libro, *The Heart of Change* (2002), hacen un punto

importante. Observan nuestra tendencia a buscar el cambio a través de un proceso de "analizar-pensar-cambiar". Si bien el análisis puede ayudar a guiar un cambio

proceso, el análisis y el pensamiento rara vez producirán el cambio emocional necesario para llevar a las personas a un estado sostenible de preparación para la acción. Kotter y Cohen sugieren que un proceso de cambio más efectivo es "ver-sentir-cambiar". Cuando vemos algo que nos involucra emocionalmente, que nos inspira, o quizás aviva nuestro miedo, sentimos una sensación de urgencia y la necesidad de actuar.

Recuerde la charla dada a los trabajadores del centro de llamadas descrita por Adam Grant (2013). Cuando los trabajadores escucharon una historia inspiradora de alguien que se benefició de sus esfuerzos de ventas, esos esfuerzos se recuperaron materialmente. Un mero proceso de analizar y pensar en la productividad de uno no habría llevado la fuerza emocional de esa única y breve charla.

Ver-sentir-cambiar es de vital importancia para los traders que buscan adaptarse a los mercados cambiantes. Una forma de ver y sentir es perder tanto dinero si no se adapta, que llega a un punto de crisis y se ve obligado a cambiar o renunciar por completo. Esa no es una opción atractiva. La alternativa es ver y sentir algo tan interesante y prometedor que lo inspire a investigarlo, probarlo e incorporarlo a su repertorio comercial. Analizar-pensar es fundamental para saber qué incorporar y qué filtrar, pero antes de analizar-pensar, es necesario ver-sentir. Sin ese cambio emocional de engranajes que lo mueve, es muy probable que no se mueva. Recuerde a nuestra pareja, Gina y Chris. Durante años, no abordaron su relación menguante. Una vez que cambiaron de tema y se enfocaron en la necesidad de modelar algo positivo para sus hijos,

En su libro, *Switch: Cómo cambiar las cosas cuando el cambio es difícil*, Chip y Dan Heath (2011) proporcionan un marco útil para poner en práctica ver-sentir-cambiar. Un punto muy importante que hacen es que las pequeñas ganancias pueden hacer que la bola ruede para grandes cambios. No es raro que los comerciantes se pongan en contacto conmigo solo después de haber sufrido pérdidas dolorosas y / o períodos prolongados de incapacidad para ganar dinero. En ese momento, están desanimados y quizás contemplan dejar el negocio por completo. Ese es un lugar difícil para estar, porque las personas desanimadas generalmente no pueden reunir la energía para reformarse a sí mismas y a sus prácticas. Tal vez recuerde de sus clases de psicología en la universidad, la investigación clásica de Seligman sobre la indefensión aprendida. Las ratas colocadas en jaulas divididas por una barrera baja fueron expuestas a una descarga eléctrica en el piso de un lado de la barrera. No pasó mucho tiempo para que las ratas saltaran la barrera y se dirigieran al lado no impactado. Cuando se coloca en una jaula diferente

donde ambos lados de la barrera estaban

Conmocionadas, las ratas saltaban, se conmocionaban, saltaban de nuevo, se conmocionaban y, finalmente, dejaban de saltar, se derrumbaban en el suelo y gimoteaban. Una vez que las ratas colapsadas fueron devueltas a la jaula original, ¿qué sucedió? No saltaron la barrera. Aprendieron, sugirió Seligman, que estaban indefensos. Aprendieron que no podían cambiar su situación, por lo que no intentaron cambiar incluso cuando el cambio era fácil de lograr.

Esta situación no es tan diferente a la del comerciante en problemas. Al igual que el dueño del restaurante que le vendió a Emil, los comerciantes abandonan el negocio cuando ya no creen que puedan evitar los choques de los reveses del mercado. Cuando Seligman movió físicamente a las indefensas ratas sobre la barrera hacia el lado no impactado, eventualmente aprendieron a hacerlo por su cuenta. Necesitaban ver, en su propia experiencia, que sus acciones podían marcar la diferencia. Las pequeñas ganancias descritas por los Heath permiten a un comerciante ver que el éxito es posible. Ese reconocimiento trae un nuevo sentimiento y energía. Ver-sentir-cambiar. “Cuando diseñas los primeros éxitos”, observan los Heath, “lo que realmente estás haciendo es ingeniar esperanza”.

Los comerciantes que contemplan el cambio pero no pueden mantener la preparación y la acción suelen verse atrapados en el modo de analizar-pensar-cambiar, en lugar de ver-sentir-cambiar. Piensan en sus problemas y se lamentan de sus problemas, pero nada de eso genera esperanza y optimismo. Solo ver la posibilidad de éxito de primera mano proporciona el combustible emocional para inspirar el cambio. Recuerde los análisis de operaciones comerciales exitosas que realicé con Maxwell. ¿Fue la brillantez de esos análisis lo que provocó su cambio? Por supuesto que no. Se había retrasado en su desempeño y mis análisis simplemente le mostraron que, de hecho, estaba operando muy bien en ocasiones. El reconocimiento emocional de que estaba operando bien incluso en su depresión lo impulsó a investigar más a fondo las fuentes de su éxito y hacer más de lo que ya estaba funcionando.

Los Heath señalan que esta es una de las fortalezas importantes de un enfoque de cambio centrado en soluciones. Como hemos visto, si un comerciante está sumido en una caída, la conversación centrada en el problema —analizando y discutiendo sin cesar lo que ha ido mal— produce poco valor de inspiración, incluso si aporta una visión intelectual. Ese mismo comerciante, al que se le mostraron excepciones a la reducción, de repente se da cuenta: “Espere un minuto, tal vez pueda hacer esto. Quizás mi situación no sea tan desesperada como parece”. Ken Howard y sus

colegas han estudiado el proceso de cambio psicoterapéutico: cómo las personas realizan cambios cuando trabajan con un profesional de la salud mental. Su investigación identificó

un primer paso de "remoralización" antes de que hubiera cualquier "rehabilitación". Antes de cualquier cambio de comportamiento, hubo un cambio emocional hacia la esperanza y el optimismo.

Mi trabajo en terapia breve identificó precisamente tal trayectoria de cambio. Al revisar los enfoques principales para el tratamiento a corto plazo, descubrí que un elemento común era lo que llamé traducción: una perspectiva única desde la cual las personas podían verse a sí mismas y sus problemas.

Las terapias psicodinámicas traducen los problemas de las personas en patrones basados en su pasado; las terapias cognitivas traducen los problemas en patrones de pensamiento disfuncionales, etc. Un hallazgo curioso en la literatura sobre los resultados de la psicoterapia es que todas las terapias principales parecen ser más efectivas para generar cambios que ninguna terapia, pero ninguna de las terapias parece ser más efectiva que las otras en todas las personas y problemas. Eso ha llevado a los investigadores a proponer la idea de que quizás existen factores comunes que explican la efectividad de las terapias. No es lo que los analistas hacen de manera diferente a los conductistas o terapeutas familiares lo que contribuye al cambio; es lo que están haciendo todos los enfoques principales lo que los hace funcionar. Uno de esos factores comunes es la remoralización descrita por Howard y sus colegas: Al traducir los problemas a nuevos términos para una persona que se siente desesperada e impotente, el terapeuta ayuda a inculcar la idea de que las soluciones pueden ser posibles. Esto aporta una mayor sensación de optimismo y control. No es tan diferente a que Seligman guíe a las indefensas ratas hacia los lados de las jaulas que no han recibido descargas.

En ese sentido, cualquier forma de coaching, consejería o terapia es un método para crear ver-sentir-cambiar. A través del poder de una relación positiva, aprendemos a vernos a nosotros mismos con un par de ojos diferente. Esa nueva visión crea un nuevo sentimiento y un cambio emocional de engranajes que lleva la contemplación a la acción.

Conclusión clave

Para sentirse diferente, debe ver de manera diferente.

Así que volvamos a nuestro ejercicio y a las preguntas que le pidieron que respondiera. Si no anotó sus respuestas según las instrucciones, ¿significa

¿Eres vago o no te interesa el cambio? Para nada. Significa que la forma en que ve actualmente su situación no genera el sentimiento —la urgencia— necesario para pasar a la acción. Se necesitará un cambio emocional de engranajes, ya sea una sacudida de miedo o un estallido de esperanza, para llevarlo a la acción.



Mientras escribía esto, mi gata siamesa Naomi ha estado a mi lado. Ella usa mi bolso de computadora como cama, así que pasa una tarde de ocio en el bolso mientras yo escribo. De vez en cuando la acaricio o la llamo, pero prácticamente mantiene los ojos cerrados y permanece en reposo. De repente, una mosca pasó zumbando por la isla de la cocina donde estábamos sentados. Naomi inmediatamente levantó la cabeza y miró la mosca. Tensó su cuerpo, saltó de la isla y persiguió el nuevo objeto en movimiento. Ahora está sentada detrás de mí, a lo largo de la pared de la ventana, observando atentamente la mosca. En un momento, se transformó de un animal dormido y perezoso a una cazadora orientada a la acción.

Al ver esto, mi mente se remonta a nuestra adopción inicial de Naomi como una gatita traumatizada. Fue un espectáculo patético cuando recibimos al gatito en una caja. Ella estaba encogida de miedo en la esquina más alejada, literalmente temblando. Nunca supimos qué le había sucedido, pero sospechamos fuertemente que alguien la había maltratado. Le tenía mucho miedo a la gente, a cualquiera.

Se convirtió en un verdadero problema cuando trajimos a Naomi a casa. Se escondió debajo de los muebles, corrió a las habitaciones donde podía estar sola e hizo todo lo posible para mantenerse oculta. En las ocasiones en que podíamos acercarnos, ella temblaba violentamente. Esto era más que miedo, era terror.

El primer progreso se produjo cuando entré al baño con Naomi y cerré la puerta. No había lugar para esconderse, así que saltó al alféizar de la ventana y se deslizó detrás de la cortina. Silenciosamente me acerqué a ella y la toqué, luego me retiré. Después de hacer esto muchas veces, pude llevarla al punto en que ya no temblaba. Ella aceptó comida de mí y eso se convirtió en una forma de sacarla a la luz.

El avance se produjo cuando Naomi estaba en la cama, atraída por la comida. Puse mi mano debajo de la manta y la moví alrededor y, al igual que con la mosca

—Los ojos de Naomi se agrandaron. Arqueó su cuerpo y fue tras mi mano. ¡Estaba tan concentrada en cazar la cosa en movimiento debajo de las

mantas de la cama que se olvidó de tener miedo!

Fue entonces cuando me di cuenta de que nuestro miembro más reciente de la familia me había enseñado una valiosa lección sobre el cambio. Cuando estamos en nuestro estado normal de mente y cuerpo, actuando según nuestras motivaciones normales, nada cambia. Cuando todo es normal, nuestro comportamiento gravita hacia nuestra norma. Sin embargo, si podemos sustituir una motivación más fuerte por la que nos deja pasivos, procrastinando o preocupados, la nueva energía desencadena un comportamiento que antes había sido esquivo.

Cuando trabajaba en una clínica comunitaria de salud mental en el norte del estado de Nueva York, conocí a varios veteranos de Alcohólicos Anónimos que habían tocado fondo y habían emergido con una profunda fe religiosa. Este no fue un proceso planificado y gradual. Más bien, vino como una visión cegadora, más como una revelación que como una conclusión razonada. Este sentimiento de ser tocado por el Señor fue tan poderoso que literalmente reorganizó pensamientos, sentimientos, acciones y prioridades. Los deseos de beber se repitieron, pero ahora en el contexto de un conjunto de deseos y compromisos mucho más poderoso. Lo que rompió el ciclo de contemplación, cambio inicial y recaída fue una motivación mayor que sobrecargó el deseo de sobriedad. Al igual que Naomi, quien encontró la manera de salir del miedo mediante la participación del instinto de caza más poderoso, estos alcohólicos superaron la adicción con un apego espiritual más profundo.

Ahora podemos ver la sabiduría detrás de la idea de los Heath de las pequeñas victorias. El lema en AA es "un día a la vez". Si puede mantener la sobriedad por un solo día y trabajar sus pasos para comenzar a reconstruir su vida, tal vez pueda hacerlo para otro día y otro. Recuerde el cambio en mi rutina de ejercicios cuando abrí el área de ejercicios de la planta baja para los gatos. Lo que había sido una actividad solitaria ahora se convirtió en una motivación lúdica con mis cuatro compañeros. Ese cambio comenzó como una pequeña victoria: una experiencia única de disfrutar intercalando mi ejercicio con mi tiempo con los gatos. Esa pequeña victoria dio motivación para repetir la experiencia y pronto nació un nuevo patrón de hábitos. Los pequeños triunfos son catalizadores; son disparos de esperanza y optimismo.

Una vez que provocan la acción, la acción puede convertirse en un hábito, y eso es lo que sustenta el cambio.

Los peligros del aislamiento de los comerciantes

Observe un hilo común entre las estrategias de ver-sentir-cambiar: la mayoría de ellas implican interactuar con alguien o algo nuevo. En consejería, es

la relación con el profesional de ayuda que crea la traducción que ayuda a una persona deprimida a ver: "Hmmm... tal vez no sea que sea una mala persona; tal vez acabo de aprender una forma de pensar que me hace sentir así ". En el caso de Naomi, fue interactuar conmigo de una manera que le permitió ser la cazadora y olvidar su miedo a la gente. Sin las nuevas interacciones, es muy fácil quedarse atascado en las viejas formas de ver y sentir. Las nuevas experiencias nos permiten experimentarnos a nosotros mismos de nuevas formas.

Uno de los temas que he enfatizado en el blog es que todo lo que hacemos y todas las personas con las que interactuamos es un espejo: una forma de experimentarnos a nosotros mismos. Una relación romántica profunda o una amistad profunda es poderosa en parte porque nos proporciona una experiencia afirmativa de nosotros mismos. Con el tiempo, inmersos en el amor, interiorizamos la sensación de ser amables. De manera similar, las relaciones conflictivas nos presentan experiencias personales negativas y distorsionadas: piense en el daño que las relaciones abusivas causan a los niños. Cuando participamos en una actividad, nos percibimos a nosotros mismos a través del espejo de nuestra experiencia. Más espejos, y mejores espejos, crean más oportunidades para cambiar los engranajes emocionales. Es por eso que viajar a una nueva cultura puede ser tan poderoso: es una lente nueva para verse a sí mismo y al mundo.

El comercio puede ser una experiencia tremendamente aislante, incluso en un gran piso de operaciones. La mayor parte del día de negociación se dedica a seguir los mercados, investigar ideas y revisar el rendimiento. El tiempo frente a la pantalla excede inevitablemente el tiempo dedicado a una interacción significativa con los demás. Si bien las redes sociales han abierto la puerta al contacto frecuente entre los comerciantes, la mayoría de las interacciones son demasiado breves para servir como espejos efectivos. Sin una interacción social fresca y una actividad novedosa, los comerciantes carecen de los espejos que podrían catalizar ver-sentir-cambiar. El cambio requiere insumos nuevos; la gente no pasa de la contemplación a la acción por mera reflexión. El comerciante aislado con demasiada frecuencia es el comerciante estático, atrapado en hacer las mismas cosas, incluso cuando esas cosas dejan de funcionar.

El potencial de aislamiento de los comerciantes es una de las principales razones por las que he enfatizado la importancia de la creación de redes. La creación de redes, reunirse con otros comerciantes y "conversar", tiene el potencial de convertir ver-sentir-cambiar en un proceso indirecto. Cuando vemos que otros traders logran el éxito a través de sus ideas y aplicaciones,

eso nos refleja lo que es posible y puede proporcionar un cambio de marcha emocional significativo. En un evento de networking reciente que ayudé a organizar, un comerciante describió cómo se estaba acercando al mercado,

negociar un conjunto muy limitado de patrones probados. Para ser dignos de acción, esos patrones tenían que ocurrir en momentos particulares del día, con un nivel umbral de participación en el mercado (volumen). Su idea inmediatamente provocó la idea de que podría calificar mis propios indicadores de mercado por el contexto en el que ocurrieron. Esto finalmente condujo a una nueva línea de investigación que utilizo hasta el día de hoy en mi comercio.

Lo que es psicológicamente significativo es que esta interacción durante el trabajo en red me llenó de motivación para perseguir una nueva idea. A través de la experiencia del comerciante, vi que algo era posible en mi propio comercio y no podía esperar a llegar a casa para probarlo. No hubo holgura entre la contemplación y la acción: escuchar el éxito del comerciante fue tan energizante que llevó directamente a la acción. Si hubiera estado aislado, esa experiencia nunca podría haber sucedido.

La belleza de los espejos positivos es que provocan cambios sin necesidad de pasar por una crisis. El miedo es un gran motivador; tocar fondo puede ser el catalizador más eficaz para el cambio. Pero tocar fondo en el comercio puede significar quebrar. El juego termina antes de que ocurra el cambio. Los espejos positivos creados al trabajar en red con las personas adecuadas traen cambios a través de la inspiración, en lugar del miedo. Al compartir las pequeñas ganancias de otra persona, las experimentamos indirectamente como ganancias para nosotros. Eso genera optimismo, inspiración y el impulso para hacer que suceda el cambio.

Conclusión clave

Es mejor pasar a la acción a través de la inspiración que la desesperación.

De hecho, podemos pensar en la creación de redes como una intervención grupal centrada en soluciones. Imagine un grupo de traders talentosos, cada uno de los cuales comparte las mejores prácticas. Las ideas de una persona generan ideas para otras, que a su vez conducen a nuevas direcciones y nuevas posibilidades. Las pequeñas victorias de cada persona contribuyen a la discusión, que finalmente se convierte en ganar. Esto, a su vez, refleja para cada participante la sensación de ser parte de un grupo adaptativo y ganador. La creación de redes es una herramienta poderosa para superar las limitaciones del aislamiento, ya que cada conversación proporciona una experiencia potencial de ver, sentir y cambiar. Al ampliar la cantidad y calidad de nuestros espejos,

generar una fuente continua de energía para lanzarnos más allá de la contemplación, a la acción.

Cambiar el diálogo interno

Una pequeña victoria es un pequeño espejo. Nos refleja una imagen ganadora. Acumule suficientes ganancias pequeñas y esa imagen ganadora comenzará a familiarizarse. Interiorizamos aquello que experimentamos repetidamente. Esa es una de las razones por las que la experiencia emocional positiva es importante, según la investigación del laboratorio de Barbara Frederickson. La experiencia positiva amplía el alcance de nuestro pensamiento, lo que a su vez nos ayuda a desarrollar nuevas experiencias y habilidades. Ampliar y construir no está tan lejos de ver-sentir-cambiar. Cuando experimentamos pequeñas ganancias, percibimos nuestro yo ideal y eso nos inspira a nuevos esfuerzos.

Recuerde la idea de Charles Duhigg de que el cambio es una función de la creación de hábitos. Es simplemente demasiado agotador reunirnos a través de la motivación cada vez que necesitamos cambiar la contemplación a la acción. Mucho más eficiente es la creación de patrones de acción que se activan automáticamente con las señales adecuadas. Las personas que he conocido que son particularmente adaptativas han convertido las pequeñas ganancias en un patrón de hábito. Asumen muchos desafíos nuevos y definen regularmente metas significativas y factibles. Se prepararon para el éxito. La positividad se convierte en un hábito, un estilo de vida, haciendo que todo el tema de la disciplina sea discutible.

Supongamos, sin embargo, que la negatividad se convierte en nuestro patrón de hábitos. En lugar de posicionarnos para pequeñas victorias, nos preparamos para el fracaso repetido. Internalizamos la experiencia repetida, por lo que con el tiempo internalizamos una sensación de fracaso. Eventualmente, como las ratas de Seligman, no encontramos escapatoria y colapsamos en la impotencia, incapaces de controlar los resultados que más nos importan. Eso nos mantiene congelados en la contemplación, incapaces de sostener la acción.

¿Cómo llega la gente a ese estado?



La depresión es el ejemplo más dramático de negatividad circular. Como han enfatizado los terapeutas cognitivos, las personas deprimidas procesan

la información con sesgos negativos, viendo el mundo, por así decirlo, a través de lentes invertidos de color rosa. Imagine dos operadores que terminan el día con una pérdida moderada.

Uno ve la oportunidad de agregar posiciones a mejores niveles; el otro

lanza sus manos al aire y se pregunta por qué comercia como un idiota. Este último es una versión del pensamiento depresivo, que interpreta eventos con autoatribuciones negativas. La terapia cognitiva es eficaz en parte porque ayuda a las personas deprimidas a pensar en sus pensamientos. Si puede mostrarle a la persona deprimida que nunca le diría a los demás lo que se está diciendo a sí mismo (no le diría a un compañero de operaciones que está negociando como un idiota después de un día perdido), el cambio de perspectiva ayuda a cambiar la forma de pensar. Es el equivalente a que Seligman tome a la rata indefensa y la deje caer sobre la barrera hacia el lado no impactado de la jaula. Si puede hablar consigo mismo de la forma en que ha aprendido a hablar con los demás, tal vez pueda romper el ciclo de interpretar los resultados como pequeños fracasos.

La depresión y su tratamiento cognitivo ilustran el grado en que creamos nuestras propias realidades a través de nuestros diálogos internos..

Muchas veces no pasamos de la contemplación a la acción porque nuestro procesamiento de información sesgado negativamente genera más desamparo que empoderamiento. No necesitamos estar clínicamente deprimidos para ser víctimas de ese pensamiento negativo.

Muchos traders son competitivos por naturaleza y se sienten frustrados cuando pierden dinero o toman malas decisiones. Esa frustración se puede canalizar externamente (“¡Estos mercados están manipulados!”) O internamente (“¡No puedo hacer nada bien!”), Pero en ambos casos la canalización no es constructiva. No ayuda a una persona a aprender de la situación y avanzar de manera positiva. Naturalmente, no conduce a pequeñas victorias. De hecho, al enfatizar una mentalidad de víctima (me suceden cosas malas), ese pensamiento sistemáticamente desautoriza al comerciante. Si es víctima de la mala suerte, los malos mercados y las malas operaciones, ¿cómo puede convertirse en el autor de su propia historia de cambio?

Uno de los patrones de hábitos más importantes para cultivar como comerciante es la capacidad de perder de una manera que le dé energía, en lugar de robarle la iniciativa.. Por supuesto, las pérdidas serán frustrantes para un operador competitivo, pero la frustración no tiene por qué ser paralizante. Si ha construido un proceso en el que habitualmente busca errores y los convierte en combustible para la superación personal, ha convertido la transición de la contemplación a la acción en un hábito. Cada error es una oportunidad, y una obligación, de hacer algo diferente, algo mejor. El comercio menos que ideal se convierte en un disparador para trabajar en su yo ideal.

La mitad de la batalla consiste en atraparte en el acto de sumergirte en un diálogo interno frustrado. Es por eso que los terapeutas cognitivos animan a las personas a llevar un diario de sus pensamientos. Al escribir lo que nos pasa por la cabeza, podemos ser más objetivos acerca de las cosas que nos decimos a nosotros mismos. A veces, también he hecho que los comerciantes expresen sus pensamientos en una grabadora y luego se escuchen a sí mismos despotricar. Como oyente, los comerciantes pueden ver que lo que están diciendo no es útil, lo que ayuda a detener el proceso. Sin embargo, no basta con detener el pensamiento negativo. Necesitamos patrones de hábitos positivos que conviertan el pensamiento negativo en acciones constructivas.



Larry era un joven comerciante en desarrollo que trabajaba para un administrador de dinero senior. A veces se sentía abrumado por su curva de aprendizaje y le preocupaba que nunca cumpliera con las expectativas de su mentor. Esto fue particularmente molesto, porque respetaba inmensamente a su mentor. No importa cuántas veces el mentor le aseguró a Larry que estaba progresando bien, Larry se preocupó de si finalmente sería lo suficientemente bueno para administrar el dinero por su cuenta.

La preocupación es una forma de pensamiento negativo diferente a la depresión. La depresión tiende a mirar hacia atrás, culparse a uno mismo y arrojar dudas sobre el futuro. La preocupación es mirar hacia el futuro, anticipando que sucederán cosas malas. La persona deprimida dice: "No puedo". La persona preocupada dice: "Tengo miedo de intentarlo". Una observación común entre los comerciantes es que la preocupación puede generar problemas para "apretar el gatillo" en ideas comerciales sólidas. Más sintonizado psicológicamente con la pérdida potencial que con la recompensa, el comerciante preocupado toma la ruta "segura" y no actúa.

Ese era el problema que agobiaba a Larry. Estaba tan preocupado por perder dinero que o bien negociaba muy poco o no comerciaba en absoluto, incluso cuando identificaba sus ideas como sólidas. Era como si fuera dos personas diferentes: una buscaba oportunidades en su investigación de mercado y la otra evitaba pérdidas de mercado en sus operaciones. Con el tiempo, esto generó una frustración considerable, ya que se dio cuenta de que no estaba a la altura de su potencial. En una ocasión especialmente frustrante, me habló de su bien investigada idea de comprar las divisas de los países con mercados emergentes fuertes. Citó los fundamentos económicos positivos en esos países y le gustó el hecho de que las posiciones eran de "acarreo positivo": debido a los diferenciales de tasas de

interés,

se le pagaría por poseer los puestos. Cuando las divisas abrieron al alza al día siguiente, se dijo a sí mismo que compraría un retroceso. Cuando extendieron sus ganancias, se dijo a sí mismo que no seguiría el movimiento y compraría a niveles malos. Cuando las monedas cerraron el día con una fuerte subida, se sintió completamente estúpido, al no actuar sobre una idea que había presentado a otros.

¡No hay nada peor, comentó, que recibir llamadas de otros felicitándote por tu oficio cuando nunca lo hiciste en primer lugar!

Larry tenía muchas ideas para mejorar sus operaciones y realizar buenas operaciones. Su problema era que no podía pasar de la idea a la acción. Lo que lo inhibió fue su proceso de pensamiento. Mientras vio la amenaza de perder como mayor que la amenaza de no actuar, permaneció paralizado. Un punto de inflexión para Larry llegó cuando nos dimos cuenta de que su amor por generar ideas era lo que realmente lo motivaba en los mercados. Los intercambios eran simplemente formas de ver cómo funcionaban las ideas. Le encantaba el proceso de crear visiones de mercado que escapaban a otros, y se enorgullecía justificadamente de su trabajo. En un momento, lo alenté a que escribiera con anticipación, no por qué debería o no debería aceptar el intercambio, sino por qué debería actuar o traicionar su investigación. En otras palabras, reformulamos su patrón de preocupación como uno de autosabotaje.

Comprensiblemente, nunca había pensado en reprimirse en la implementación de ideas como una traición al trabajo de su vida, pero su reacción al pensamiento fue visceral. Nunca querría traicionar su mejor trabajo; si no, ¿por qué hacerlo? A través de ese reencuadre, pudo pasar a la acción, porque ahora veía la inacción como un riesgo mucho mayor que perder dinero.

El problema de preocupación de Larry es especialmente común con respecto al miedo a lo desconocido. No hay garantía de que el cambio sea exitoso; a veces, los problemas familiares se sienten más seguros que los territorios desconocidos e inexplorados. Aquí es donde las pequeñas ganancias se vuelven extremadamente importantes. Si el proceso de cambio es continuo y evolutivo, no debe temer un cambio revolucionario. Los comerciantes a menudo probarán algo nuevo en tamaño pequeño y verán cómo funciona con el tiempo. Varios traders con los que he trabajado han segmentado sus libros en diferentes estrategias, y las estrategias más experimentales toman menos posiciones con menos riesgo. Es una forma de probar ideas de una manera no amenazante. Si las ideas son buenas, generan pequeñas ganancias que pueden llevar a una ampliación de la estrategia.

Conclusión clave

Cuando el cambio es una amenaza, los pequeños cambios pueden inspirar nuevas acciones.

Sin embargo, como veremos en breve, existe una gran diferencia entre realizar cambios y mantener esos cambios. Ver su proceso de pensamiento bajo una nueva luz ayudó a Larry a hacer un cambio, pero necesitaba convertir esa nueva vista en un patrón de hábito para mantener el cambio. Al escribir los pros y los contras de la traición todos los días durante varios días y ensayar mentalmente activamente cómo se sentiría si se decepcionara, Larry pudo interiorizar el cambio. Lo hizo, no convirtiéndose en un comerciante diferente, sino duplicando lo que lo había llevado a comerciar en primer lugar. Volvemos a nuestra experiencia con Naomi, la gatita traumatizada: encuentra una motivación mayor que la motivación que impulsa el problema y el cambio puede ocurrir de forma natural.

Los peligros del perfeccionismo

La depresión y la preocupación por la ansiedad son dos modos que impiden que las personas cambien. Muy a menudo, representan formas de canalizar la frustración. Sin embargo, hay otro patrón cognitivo que se reconoce menos como un problema que cualquiera de ellos: el perfeccionismo. Como he señalado en el blog TraderFeed, el perfeccionismo se disfraza de virtud. El perfeccionista se enorgullece de ser impulsado y de no aceptar nada menos que lo mejor. Justifica el perfeccionismo como motivación, como si la única alternativa fuera la complacencia. En realidad, sin embargo, el perfeccionismo destruye la motivación. Es una barrera formidable entre la contemplación y la acción.

La cruda verdad es que el perfeccionismo está impulsado por la inseguridad. El motivo del perfeccionista es "no lo suficientemente bueno". No importa si ganó dinero hoy o esta semana; dejaste algo en la mesa y podrías haber hecho más. Si tuvo varios días ganadores y un día perdedor, es el día perdedor el que concentra la atención y la frustración. Con el tiempo, el mensaje de que sus esfuerzos "no son lo suficientemente buenos" genera pequeñas derrotas, lo contrario de pequeñas victorias. El perfeccionismo puede tomar experiencias ganadoras y convertirlas en perdedoras. La respuesta que a menudo escucho de los perfeccionistas cuando les ofrezco una respuesta positiva

la retroalimentación es "sí, pero". Siempre hay algo que podrían haber hecho mejor o algo que no pudieron hacer.

La manera fácil de ver que el perfeccionismo es destructivo es simplemente imaginarse a sí mismo hablando de esa manera con sus compañeros comerciales o con sus propios hijos. Si su pequeña llegó a casa de la escuela con dos A y una B, ¿realmente se va a lanzar contra ella por no obtener todas las A? ¿Cuál sería el resultado de tu relación con ella? ¿Cuál sería el resultado de su confianza en sí misma? Las experiencias repetidas de que esto no es lo suficientemente bueno y que no es lo suficientemente bueno finalmente reflejan la sensación de que no eres lo suficientemente bueno. La medida de tantas cosas en la vida es si dan energía o la agotan. Es un gran filtro para las personas en su vida, las actividades en las que participa y el trabajo que realiza. El perfeccionismo agota la energía. No inspira desempeño; convierte una actuación inspirada en algo "no lo suficientemente bueno".

La idea de pequeñas ganancias significa que su enfoque no debe estar en la perfección, sino en la mejora.. Por eso es tan importante establecer el tipo correcto de objetivos. La investigación de Locke y Latham sugiere que el establecimiento de metas es efectivo para cambiar el comportamiento. Su trabajo encuentra, sin embargo, que cuando las metas son demasiado difíciles o amenazantes, tienden a no ser efectivas. Las metas perfeccionistas, por definición, tienen grandes probabilidades de no cumplirse. En lugar de generar victorias, representan una amenaza de fracaso. Cuando las metas se enmarcan en términos de mejora, desafiantes pero factibles, es mucho más probable que inspiren.

No puedo enfatizar lo suficiente: internalizamos la experiencia repetida. Nuestros diálogos internos enmarcan nuestra experiencia. Cuando enmarcamos los eventos de la vida de manera negativa, generamos pérdidas de energía que nos impiden adaptarnos y crecer. Los encuadres constructivos y positivos son importantes porque nos permiten experimentarnos a nosotros mismos de maneras que nos dan energía. El perfeccionismo intenta empujar el comportamiento desde atrás con la amenaza del fracaso. Las metas inspiradoras extraen el comportamiento de una visión positiva del futuro.

Recaída

Como mencioné anteriormente, iniciar el cambio es solo una parte de la batalla. Otra parte es mantener el cambio. Prochaska, Norcross y

DiClemente, en su

libro, *Changing for Good* (1994), enfatizan que la recaída es parte del proceso de cambio. Rara vez hacemos cambios en líneas rectas, donde tomamos nuevas acciones y dejamos patrones pasados para siempre. Más bien, el cambio es un poco de "dos pasos adelante, un paso atrás". Muchos de nuestros patrones han estado con nosotros durante años; son hábitos bien arraigados. Es fácil volver a caer en ellos.

Las recaídas tienden a ocurrir durante los períodos en los que perdemos la atención. La atención plena es un estado en el que somos conscientes de nosotros mismos, como observadores emocionalmente neutrales para nosotros mismos. Cuando estamos en un estado consciente, no reaccionamos a las situaciones; nos observamos respondiendo a situaciones. Un buen ejemplo sería salir a comer cuando estoy a dieta. Soy consciente de que habrá muchos alimentos disponibles y que la gente a mi alrededor comerá. Me preparo con anticipación y decido que solo comeré las opciones más saludables y con moderación. Esa autoconciencia me permite mantener mi intención a largo plazo.

La investigación de Baumeister y Tierney sobre la fuerza de voluntad (2011) sugiere que las personas en general no son buenas para renunciar a las tentaciones a corto plazo y actuar en su propio interés a largo plazo. Cuando las personas realizan una tarea con esfuerzo y luego se les coloca frente a alimentos tentadores y se les dice que no los coman, es mucho menos probable que resistan la tentación que las personas que no han realizado la tarea. Esto sugiere que la fuerza de voluntad es un recurso finito a corto plazo.

Cuando gastamos energía en acciones intencionales durante un período de tiempo, nuestros músculos de la fuerza de voluntad se agotan y es fácil caer en patrones reactivos. Este es un concepto muy importante. Como señala Kelly McGonigal en su libro, *The Willpower Instinct*, "nuestro cerebro confunde la promesa de recompensa con una garantía de felicidad, por lo que perseguimos la satisfacción de las cosas que no se cumplen" (2012, p. 132).

La distinción de McGonigal (2012) entre recompensa y felicidad se encuentra en el corazón de muchos esfuerzos reincidentes de cambio. Lo que nos haría felices es perder peso. Lo que se siente gratificante es comer de la bandeja de postres en la fiesta. El problema es que lo que es gratificante en última instancia no nos trae felicidad y, de hecho, puede sabotear nuestra satisfacción a largo plazo. La mayoría de los comerciantes saben lo que sucede cuando quedan atrapados en una acción de mercado a corto plazo y entran en una posición que nunca hubieran contemplado si

hubieran realizado una planificación consciente. La promesa de una recompensa rápida de una operación a corto plazo abruma temporalmente la felicidad a largo plazo de seguir un plan de negocios sólido para la propia operación.

Uno de los factores psicológicos que agota nuestra fuerza de voluntad es la negatividad. Cuando nos sentimos miserables con la autoinculpación y la preocupación, es mucho más fácil buscar consuelo en una recompensa inmediata. Tal pensamiento negativo nos roba energía y eso nos roba la fuerza de voluntad. Por el contrario, es mucho más fácil seguir una dieta o un plan comercial cuando vemos concretamente los beneficios que nos llegan. Y, por supuesto, una vez que un nuevo patrón de comportamiento se convierte en un hábito, ya no se necesita fuerza de voluntad para mantenerlo.

¿Cómo podemos superar la negatividad y las filtraciones psicológicas que nos quitan la fuerza de voluntad? Resulta que la investigación sobre la meditación consciente es bastante relevante para la prevención de recaídas. La investigación de Teasdale y sus colegas (2000) encontró que la terapia cognitiva basada en la atención plena fue significativamente eficaz para prevenir las recaídas entre las personas con trastorno depresivo mayor. También se ha encontrado que la práctica de la atención plena confiere beneficios para la salud, reducción del estrés, conexión social y mejoras en la concentración. La razón de esto es que la atención plena nos permite convertirnos en auto-observadores neutrales, en lugar de quedar atrapados en las frustraciones del momento. Considere la diferencia entre la persona que dice: "Soy un fracaso total; ¡No puedo tener éxito en nada!" y la persona que dice: "Ahora me digo a mí mismo que 'un fracaso total y que no puedo tener éxito en nada' ". La primera persona se identifica con el mensaje negativo. La segunda persona adopta una postura de auto-observación, no solo pensando y sintiendo, sino siendo consciente de cómo piensa y siente.

Al quietar la mente y el cuerpo, quizás al concentrarse en la respiración profunda y regular, la meditación coloca a las personas en un estado que es incompatible con la excitación emocional. Cuando ocurre un evento estresante, respondemos con miedo o frustración y nuestros cuerpos se aceleran, preparándonos para luchar o huir. Parte de esa sobremarcha implica que el flujo sanguíneo se desplaza hacia los centros motores del cerebro y se aleja de los centros ejecutivos que facilitan nuestra planificación y razonamiento. Es por eso que mencioné en mis libros anteriores que los traders trabajados están literalmente locos. Analizan y planifican sus operaciones con la corteza frontal activada y luego, en el fragor de la acción del mercado, actúan a partir de las respuestas de lucha o huida de sus centros motores. En su excelente libro, *La hora entre el perro y el lobo* (2012), John Coates explica que estos cambios están mediados por sustancias químicas dentro del cuerpo, que promueven la toma de riesgos

(testosterona) y la reacción al estrés (cortisol). Como ex comerciante, además de neurobiólogo y economista, Coates presenta un caso poderoso de que

muchas de nuestras acciones en el fragor de la batalla son más biológicas que lógicas.

Conclusión clave

Nuestro estado emocional generalmente sigue a nuestro estado físico.

La recaída tiende a ocurrir durante períodos sobrecalentados, cuando somos menos conscientes. Una cosa es mantener la sobriedad en las reuniones de AA, enfocados en ayudarnos a nosotros mismos y a nuestros compañeros. Es algo muy diferente mantener la sobriedad cuando estamos tristes, enojados o ansiosos. Una vez que la fuerza de voluntad se agota, volvemos a caer en viejos patrones y, con demasiada frecuencia, carecemos de la conciencia de nosotros mismos para detener el proceso. Prochaska, Norcross y DiClemente, en *Changing for Good*, citan una investigación que encuentra que entre el 60 y el 70 por ciento de todas las recaídas en las drogas y el alcohol, el tabaquismo y la conducta alimentaria están precedidas por angustia emocional. Es cuando nos vemos agobiados por situaciones perturbadoras cuando es más probable que perdamos fuerza de voluntad y atención plena y actuemos en piloto automático.



Kevin era un comerciante diurno experto con el que trabajé al principio de mi carrera. La mayor parte del tiempo fue un trabajador en la identificación de compradores y vendedores en la profundidad de las pantallas de mercado. También mostró una gestión de riesgos inusualmente buena. Podía asumir una pérdida, dar un paso atrás, averiguar qué salió mal y continuar operando sin verse atrapado en reacciones de estrés. Sin embargo, de vez en cuando, Kevin experimentaba grandes y dolorosas pérdidas comerciales. En esos momentos, intercambiaba tamaños extra grandes y mantenía posiciones que iban en su contra mucho más allá de los niveles en los que normalmente se detendría. Irónicamente, cuando estaba cambiando su tamaño normal, era diligente y se apegaba religiosamente a sus paradas. Fue cuando era más grande, y por lo tanto más vulnerable a reducciones descomunales, cuando se volvió terco.

En el momento en que comencé a trabajar con Kevin, había sufrido una dolorosa reducción. El propietario de la empresa comercial le dejó en claro a Kevin que o este comportamiento tenía que detenerse o, de lo contrario, Kevin no podría negociar un tamaño significativo. Mientras Kevin y yo

hablábamos, me quedó claro que él no estaba operando con un deseo oculto de autosabotaje, ni era impulsivo o

imprudente como persona. En momentos de máxima confianza, Kevin cambiaría su tamaño más grande. Convencido de que tenía razón en su opinión, permitiría que los intercambios se movieran mucho en su contra antes de admitir la derrota. No fue la angustia de perder dinero, sino la euforia de estar en una buena racha y tener una idea prometedora lo que sacó a Kevin del modo de atención plena. Eso fue una revelación para mí: mostró que cualquier forma de excitación emocional y fisiológica, no solo las emociones de angustia, puede sacarnos "de nuestras mentes".

Usé el ejercicio del termómetro emocional con Kevin, donde tenía varias hojas de papel frente a su estación comercial cada día, impresas con la imagen de un termómetro. Durante la mañana, el mediodía y la tarde tenía que "tomarse la temperatura emocional", indicando qué tan "caliente" o "fresco" estaba. La clave del ejercicio es que identificamos claramente la emoción y la confianza como estados "calientes". El termómetro era un dispositivo que ayudaba a Kevin a ser más consciente de cómo se sentía. Una vez que identificó explícitamente que tenía calor, podría tomar medidas correctivas para enfriarse.

El simple ejercicio de atención plena que realizamos para ayudar a Kevin a enfriarse fue una respiración profunda y lenta con los ojos cerrados. Con cada respiración, se decía a sí mismo que se estaba enfriando, cada vez más frío. Su único enfoque estaba en su respiración y la autosugestión. Por su cuenta, Kevin modificó el ejercicio para simplemente repetirse a sí mismo la palabra "enfriar" con cada inhalación y la palabra "fuera" con cada exhalación, a la manera de un mantra. Esto lo tranquilizó en cuerpo y mente y lo colocó en un estado en el que se volvió muy sensible a cómo estaba pensando y sintiendo. Cada vez que comenzaba a emocionarse, simplemente cerraba los ojos por un momento, respiró hondo y se recordó a sí mismo que debía "relajarse ...". Le resultó mucho más fácil actuar de la manera deseada cuando se encontraba en un estado cognitivo, emocional y físico que lo mantenía atento. La recaída requiere descuido; si no está operando en piloto automático, tiene la oportunidad de conducirlo usted mismo.

Resumiendo: Pasar de la contemplación a la acción

Comenzamos con un breve ejercicio para responder preguntas sobre su enfoque para adaptar su negociación a las condiciones cambiantes del mercado. Uno

El propósito del cuestionario era evaluar su disposición para el cambio. Muchos lectores se habrán saltado el llenado del cuestionario o solo anotaron o anotaron mentalmente respuestas muy generales y genéricas. La mayoría de los comerciantes son conscientes de la necesidad de mantenerse al día con los mercados cambiantes, pero pocos emprenden acciones dirigidas y decididas hacia la adaptación. En el momento en que la necesidad de un cambio se hace dolorosamente evidente, se puede hacer mucho daño a la psique y a la cuenta de operaciones de uno.

Dos motivaciones mueven a las personas de la contemplación a la acción: el miedo a las consecuencias negativas y la inspiración que proviene de visualizar resultados positivos y posibles. Si ha estado contemplando el cambio durante un tiempo, pero permanece en una rutina personal o comercial, está operando en algún lugar en un limbo emocional entre esas emociones: no siente el imperativo temible de la necesidad de cambiar, y tampoco siente la inspiración para moverse hacia el futuro. siguiente nivel de su desarrollo. Solo un cambio emocional puede empujarlo a la acción; el comercio de rutina siguiendo las rutinas diarias nunca puede sacarlo del limbo.

Cuando tiene un enfoque comercial sólido que está funcionando bien, apegarse a una rutina disciplinada tiene todo el sentido del mundo. Cuando ese enfoque ya no funciona, seguir esa misma rutina evita que se adapte. La idea de que el comercio exitoso debe dominar nuestras emociones tiene sentido cuando tomamos decisiones en el fragor de la batalla. Menos apreciado es que debemos amplificar nuestra experiencia emocional para pasar del status quo a un equilibrio nuevo y positivo.

Cuando perdí peso y me puse en mejor forma física, dos cambios emocionales marcaron una gran diferencia. Hacer que mis gatos se convirtieran en parte de la rutina de ejercicios de la planta baja, como se mencionó anteriormente, fue útil para desarrollar un nuevo patrón de hábitos. Constantemente he descubierto que cambiar una actividad de individual a social crea una nueva experiencia emocional. Como estudiante de segundo año de la universidad, estaba satisfecho con mi desarrollo académico, pero sentía que no estaba tan bien desarrollado socialmente, ni tan confiado, como quería. ¿Entonces qué hice? Me inscribí para servir como directora social de nuestro dormitorio. Más fuerte que mi reticencia social era mi deseo de no fracasar en una empresa donde la gente contaba conmigo. Mientras me dedicaba a organizar fiestas y acercarme a otros pasillos, descubrí que no solo disfrutaba de la experiencia social, pero era bastante bueno en eso. Recuerde cómo la gatita traumatizada Naomi superó

su terror al ver a la gente. Una vez yo

Jugué con ella moviendo mi mano debajo de las mantas, su instinto de caza se hizo cargo. Se abalanzó sobre la mano y se unió al juego, olvidándose del miedo por completo. Aprovechar nuestras motivaciones y valores más fuertes nos ayuda a hacer cambios similares. Puede que no tome medidas para ir al gimnasio cuando me dejen solo, pero si me comprometo con un amigo que hace fisioterapia, no hay forma de que no me presente.

La segunda fuerza que me impulsó a perder peso y volver a estar en forma fue simple, puro disgusto. Me subí a la báscula y la aguja rondaba las 200 libras. Mi ropa no me quedaba tan bien y mi nivel de energía estaba en reflujos. Tomaba demasiado café, comía demasiado y trabajaba muchas horas que solía justificar no hacer ejercicio con regularidad. Cuando mi nivel de energía se agotó y subí a esa escala, el cambio ya no se sentía como una alternativa; ahora era un imperativo.

En algún momento, la mayoría de nosotros nos preocupamos lo suficiente por nosotros mismos como para no permitir que las consecuencias negativas se acumulen indefinidamente. Es posible que no busque el cambio porque está perdiendo dinero, pero aceptará el cambio una vez que esté harto de perder dinero.



Años de trabajo en firmas comerciales privadas, bancos y fondos de cobertura me han enseñado que hay dos tipos de comerciantes: uno que se siente atraído por el comercio por razones negativas; el otro que se siente atraído por los positivos. La persona que se siente atraída por el comercio por razones negativas busca un escape. Quizás sea un escape de trabajar en una rutina de 8 a 5; tal vez sea un escape de trabajar para otra persona; tal vez sea un escape de los fracasos y deficiencias del pasado; tal vez sea un escape del trabajo duro. En todos esos casos, el comercio es el juego de una fantasía: la esperanza de que será posible tener el máximo éxito con el mínimo esfuerzo. Aquellos que se sienten atraídos por el comercio por razones positivas encuentran en el comercio una combinación ideal de valores, habilidades e intereses.

El comercio se convierte en una expresión de su identidad, un ejercicio de sus fortalezas, no una evitación de sus vulnerabilidades.

Puede saber qué tipo de comerciante es alguien por la forma en que se pasa el tiempo fuera del horario de mercado. El trader con una fuente de motivación positiva tiene un interés que va más allá de la emoción de realizar operaciones y ganar / perder dinero.

La fuente positiva de motivación podría ser la curiosidad intelectual de

comprender una imagen macro global; la satisfacción de descubrir nuevos

relaciones que impulsan los mercados; la ampliación de la mente de compartir ideas dentro de una red de colegas; o el cumplimiento de trabajar para mejorar el desempeño. En cada caso, la motivación no se desvanece cuando los mercados no están abiertos o cuando no están proporcionando beneficios. Para el trader cuyas motivaciones son principalmente evitativas y negativas, hay poco atractivo para los mercados fuera de la experiencia inmediata de realizar operaciones y ganar dinero. Debido a que buscan mercados para la autovalidación, no se gana nada cuando los mercados están cerrados.

Esta distinción es crucial, porque sugiere una vez más que una forma importante de pasar de la contemplación a la acción es aprovechar las motivaciones centrales y generar el cambio emocional que pueden proporcionar. Cuando mi comercio se ha estancado, nada funciona mejor que tomarme un tiempo lejos de las pantallas y pasar al modo de generación de ideas. Ciertamente disfruto siendo rentable, pero lo que es particularmente satisfactorio es generar una nueva idea que aporte rentabilidad. Dar un paso atrás en el comercio y abrir mi mente a nuevas perspectivas recarga las baterías y me da energía para hacer los cambios que necesito hacer en los mercados con el deseo de aprovechar al máximo esas nuevas ideas.

Recientemente descubrí, sin embargo, que incluso la búsqueda de nuevas ideas no me estaba ayudando a superar un bloqueo comercial. Examiné mi comercio y encontré un patrón. Después de tomarme un tiempo fuera de los mercados, tenía una gran idea, la negociaba y ganaba mucho dinero. Luego realizaría operaciones posteriores y perdería dinero. Eso llevó a tomarse un tiempo del comercio y generar nuevas grandes ideas. El ciclo llegó al punto en que me resultó difícil despertarme para mantenerme comprometido con los mercados. Eso me sorprendió, porque normalmente no me siento desmotivado. Dedicué más tiempo a mi investigación, pero eso hizo poco para despertar mis intereses comerciales, también algo que fue sorprendente.

De repente me di cuenta de que lo que más me gustaba de los mercados no era el análisis, sino la síntesis de todo lo que había analizado. Se le ocurrió esa gran idea. Para eso era bueno: no desglosar el mercado, sino compilar información en un escenario coherente. Cuando estaba en modo de síntesis, generaba ideas generales y me iba bastante bien con ellas. Cuando me volví demasiado granular e intenté intercambiar patrones en mi análisis que carecían de una imagen más amplia, no era rentable, pero también estaba menos comprometido. Mi principal motivación no era solo científica, sino

también creativa: me encanta

mirar una amplia gama de análisis y luego sintetizarlos en ideas que brinden oportunidades.

Conclusión clave

Acercarnos a nuestras fortalezas puede proporcionar el cambio emocional necesario para actuar.

Ese reconocimiento llevó a un cambio muy importante en mi proceso de negociación. Con la ayuda de la aplicación Evernote, comencé a escribir mis ideas de mercado, usando la escritura para sintetizar todo lo que había estado observando e investigando. La escritura fue bastante fluida y no estaba destinada a ninguna audiencia. Esto no solo fue agradable; también condujo a importantes conocimientos. Las conexiones que nunca habría percibido simplemente pensando en abstracto salieron a la luz cuando estaba en modo de escritura. Al cambiarme a una fortaleza de procesamiento de información (escribir siempre ha sido un modo nativo de pensar) pude crear un ritmo entre la generación de ideas y el intercambio. Ningún oficio puede entrar en el libro sin tiempo para la síntesis; todo el comercio tenía que reflejar grandes ideas. En un período relativamente corto, pasé de estar desmotivado a tomar medidas significativas.



Digamos que mis motivaciones subyacentes para el comercio provienen, como diría Maslow, más de las necesidades de déficit que de la actualización de las fortalezas. Quizás no había tenido éxito en la vida y ahora necesitaba mercados para ganar dinero o validarme como persona. Quizás no estaba obteniendo gratificación y entusiasmo en varias partes de mi vida y necesitaba mercados para llenar el vacío. En tal situación, una vez que hubiera entrado en mi rutina comercial, habría sido poco lo que me hubiera sacado de allí. De hecho, el patrón de ganar y perder dinero podría haber resultado tan frustrante para mis necesidades insatisfechas que, en lugar de renovar mi proceso, podría haber ido en tilt y negociar por frustración, creando pérdidas mayores y lastimándome aún más.

El comercio puede ser bastante emocionante y muy rentable. Sin embargo, éstas no pueden ser sus principales motivaciones para involucrar a los mercados. Siempre habrá mercados de baja volatilidad que no sean emocionantes, y habrá

Serán siempre periodos de reducción. La emoción y las ganancias lo ayudarán a superar los buenos tiempos, pero no le dejarán nada a lo que recurrir durante los períodos de escasez. Cuando los mercados cambian profundamente, el trabajo de reconstruir el comercio de uno no es emocionante ni rentable de inmediato. Los traders que he conocido que han tenido un éxito sostenido a largo plazo siempre han estado impulsados por algo más allá de la emoción y la rentabilidad inmediatas. Muy a menudo, esos impulsores han reflejado las fortalezas e intereses centrales que proporcionan energía, incluso cuando los mercados no están pagando. Es esa energía la que cataliza la transición de la contemplación a la acción. No operamos en el limbo y el piloto automático si estamos aprovechando nuestros valores y capacidades más profundos.

Adopción y mantenimiento de acciones: identificación de oportunidades

Volvamos al cuestionario anterior y revisemos las acciones que está llevando a cabo para adaptarse a las nuevas y desafiantes condiciones del mercado. Al igual que con cualquier revisión estratégica de una empresa, el cuestionario está diseñado para aprovechar sus percepciones tanto de las oportunidades como de las amenazas en los mercados. ¿Cómo puede aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas en los próximos años? Si no respondió las preguntas anteriormente, anote ahora sus mejores respuestas:

Ejercicio de autoevaluación

- ♦ ¿Cómo, específicamente, espera que evolucionen sus mercados en los próximos años?
- ♦ ¿Dónde, específicamente, percibe las mayores áreas de oportunidad en sus mercados durante los próximos años?
- ♦ ¿Cuál, específicamente, ha sido la mayor fuente de amenaza para sus operaciones durante el año pasado?
- ♦ ¿Cómo necesitaría cambiar sus operaciones para mantenerse al día con los cambios en los mercados, las oportunidades y las amenazas mencionadas anteriormente?
- ♦ ¿Qué está haciendo ahora, de forma regular, para dominar la curva de

aprendizaje necesaria para aprovechar las oportunidades y evitar las amenazas que prevé?

- ♦ ¿Qué nuevos mercados o información de mercado está examinando en detalle para ayudarlo a prepararse para el futuro?
- ♦ Si no tiene respuestas claras y específicas a lo anterior, ¿con quién necesita hablar y qué necesita investigar para obtener claridad?

Ahora que ha respondido las preguntas de autoevaluación, echemos un vistazo a esas respuestas y sus implicaciones. Comenzaremos con las respuestas a las dos primeras preguntas: ¿Cómo espera que evolucionen los mercados y dónde percibe las áreas de mayor oportunidad de mercado en el futuro? Si es como muchos traders, sus respuestas son más generales que detalladas, extrapolar las tendencias más claras y recientes al futuro. Quizás respondió diciendo que una proporción cada vez mayor del comercio estaría dominada por las computadoras o que las grandes instituciones financieras crecerían a expensas de las más pequeñas y los inversores / comerciantes individuales. Si bien esas tendencias pueden seguir siendo así, no representan información nueva. Las historias de éxito de hoy son aquellas que reconocieron esos desarrollos hace una década o más,

Las respuestas sólidas a estas preguntas, por otro lado, provocan un "¡ajá!" respuesta de participantes del mercado bien informados. Hace un tiempo, observé que una parte cada vez mayor de las operaciones entre los grandes operadores discrecionales se realizaba a través de algoritmos de ejecución. Mientras hablé con quienes usaron y desarrollaron estos algoritmos, quedó claro que la mayoría de ellos dejan "huellas" distintivas en los mercados. Después de estudiar la secuencia de transacciones en una serie de tiempo comercio por comercio, pude identificar con un grado significativo de precisión si los compradores o vendedores estaban ejecutando con particular urgencia en cualquier momento. La agregación de esta información condujo a medidas prometedoras de presión de compra y presión de venta que proporcionaron información que no era posible al ver los gráficos tradicionales de precios y volumen. Esos análisis moldearon profundamente mi visión de los mercados. Proporcionaron más que una mejora en mis viejas perspectivas; representaban una perspectiva completamente nueva, no muy diferente de la visión de Emil para el restaurante.

Dos elementos contribuyen a visiones claras del futuro: nuevas observaciones y nueva información. En el ejemplo anterior, las nuevas observaciones provienen del estudio de los algoritmos de ejecución y sus patrones de transacción. La nueva información provino de datos a nivel de

transacción. Como comenté a un

colega en el momento de mi estudio: "Todo lo de interés ocurre dentro de la barra de un minuto". En pocas palabras, veía los mercados de manera diferente porque miraba datos de mercado diferentes. La adaptación de Emil al futuro fue similar: su estudio de los comensales y sus restaurantes favoritos condujo a nuevas observaciones. Su sistema de pedidos basado en tabletas generó datos de preferencias del consumidor que simplemente no existían cuando el pedido se realizaba manualmente, a través del personal de espera y los menús impresos. Si está mirando las mismas cosas de la misma manera, haciendo observaciones similares y confiando en datos similares, es muy probable que permanezca atascado en las opiniones del status quo, lo que obstaculiza cualquier esfuerzo de adaptación. Para hacer cosas nuevas, tienes que mirar cosas nuevas. Las nuevas observaciones generan nuevas preguntas y pueden generar nuevas respuestas.

Imagine a los ejecutivos de empresas como Samsung o Hyatt respondiendo a las dos primeras preguntas de nuestro ejercicio. Hay muchas probabilidades de que hayan estado estudiando las tendencias y preferencias de los consumidores en los teléfonos inteligentes y los viajes y tengan un fuerte sentido de cómo es probable que evolucionen sus mercados. Recopilan datos sobre sus clientes; conducen grupos focales; estudian las tendencias minoristas y de estilo de vida. Las nuevas observaciones en Samsung pueden revelar tendencias demográficas emergentes que requerirán una integración más radical de la informática y la movilidad, a medida que los teléfonos se conviertan en parte de una autorevolución cuantificada. Los estudios de Hyatt pueden llevar al reconocimiento de que los clientes mayores de Baby Boomer con ingresos discretos están gravitando hacia complejos turísticos convenientes y todo en uno que brindan aventuras y experiencias culturales únicas en medio de las comodidades habituales. Estos conocimientos permiten a las empresas perseguir activamente el futuro, incluso cuando tienen éxito en el presente. ¿Cuánto tiempo permanecerían en el negocio si sus respuestas a las dos primeras preguntas anteriores consistieran en un par de oraciones, llenas de vagas generalizaciones?

Una de las mejores formas de responder a las dos primeras preguntas es ver qué ha funcionado en los mercados y qué no, incluyendo quién ha estado ganando dinero y quién no. Mientras escribo esto, una de las suposiciones más comunes que he escuchado de los comerciantes e inversores es que la "represión financiera" impuesta por los bancos centrales (la retención de las tasas de interés y la compra continua de deuda pública) se relajará y generará mercados bajistas en bonos y acciones. Eso puede ocurrir eventualmente, pero operar desde ese marco cegó a los inversores a los

rendimientos significativos en segmentos de la

mercados de acciones y bonos durante muchos años. Al rastrear los retornos de quién ha estado ganando dinero y quién no, es posible ver qué hacen los ganadores de manera diferente a los perdedores. Este también es uno de los grandes beneficios de la creación de redes. Hablar con traders experimentados revela sus mejores prácticas, algunas de las cuales pueden incorporarse a las tuyas. Entrar en discusiones con los comerciantes con miras a la ingeniería inversa de su éxito es una excelente manera de descubrir adaptaciones que podrían ser útiles para sus operaciones.

Conclusión clave

Es más probable que mantenga la rentabilidad si estudia los éxitos de los demás.

A veces, la oportunidad se puede identificar observando los mercados de formas únicas. Por ejemplo, si nos centramos en el rendimiento relativo (cómo se comportan algunas acciones, regiones del mundo o divisas en relación con otras), podemos generar ideas que no serían evidentes si nos centramos únicamente en el precio absoluto. Se pueden encontrar nuevas oportunidades en patrones de volatilidad y entre acciones que tienen pocos seguidores institucionales. En el momento de redactar este documento, las acciones de gran capitalización tienen un rendimiento inferior a las de menor capitalización debido al impacto diferencial de la fortaleza del dólar estadounidense en los grandes exportadores frente a las pequeñas empresas nacionales. Aprender a ver los mercados a través de múltiples lentes nos ayuda a realizar adaptaciones clave en nuestro comercio, ya que un tema se desvanece y otro aumenta para ocupar su lugar. Como veremos más adelante en el libro,



Muchos de nosotros buscamos en los mercados para ver qué están haciendo. No muchos de nosotros investigamos esos mercados, estudiando sus patrones de manera rigurosa. Cuando volví a operar después de una pausa ocasionada por el trabajo a tiempo completo en un fondo de cobertura, descubrí que los mercados habían cambiado durante mis años de ausencia. Muchos de los patrones a corto plazo que habían sido confiables ya no resultaron rentables, particularmente los patrones a corto plazo de reversión a la media de las acciones. Esto me llevó a un largo período de investigación en el que realicé un seguimiento de los altibajos cíclicos del

mercado de valores. Lo que encontré no fue nada como

Lo que esperaba: los ciclos fueron más largos de lo que mi operación anterior había aceptado y estaban más relacionados con factores estructurales como la volatilidad, la correlación y el sentimiento que cualquier duración fija en particular. En otras palabras, los ciclos aparecieron en el mercado, pero fueron aperiódicos: ocurrieron en diferentes períodos de tiempo. Curiosamente, sin embargo, las fases del ciclo mostraron similitudes estructurales que me ayudaron a estimar si estábamos en fases ascendentes, superiores, descendentes o descendentes. Solo después de ver esta investigación en tiempo real, mi negociación evolucionó de un plazo más corto a períodos de tenencia más largos y variables. La búsqueda condujo a la investigación condujo a una práctica comercial adaptativa.

Esta es una de las grandes ventajas de la investigación: puede generar nuevos conocimientos que abren la puerta a nuevas oportunidades. Desde las empresas de bienes de consumo hasta las empresas farmacéuticas, la investigación y el desarrollo es un componente importante de la adaptación en los negocios. Antes de que se lancen los automóviles, los teléfonos inteligentes y los elementos del menú, se han investigado y probado exhaustivamente en múltiples segmentos del público. Una línea de investigación no garantiza el éxito, pero la ausencia de una es casi seguro que asegura el estancamiento.

Otra ventaja importante de la investigación es que aprovecha algunas de esas motivaciones centrales que no solo nos mueven hacia el cambio, sino que nos ayudan a sostener los procesos de cambio. En su mayor parte, la investigación antes mencionada me llevó a dejar de lado el comercio a corto plazo que solía ser mi pan y mantequilla y centrarme en ideas más amplias basadas en el ciclo de trabajo. La emoción de ver desarrollar nuevas ideas ha eclipsado cualquier arrepentimiento que pudiera haber sentido por dejar atrás mis operaciones anteriores. Es el sentido de oportunidad lo que impulsa a cualquier emprendedor: el deseo de hacer realidad una visión. Una vez que se opera con ese espíritu emprendedor, sostener un proceso de cambio se vuelve natural, ya que el trabajo da energía.

Adopción y mantenimiento de acciones: identificación de amenazas

No es suficiente identificar y actuar sobre la oportunidad; también debemos evitar amenazas a nuestros negocios comerciales. Un

comerciante con el que trabajé estaba experimentando un éxito inusual en el comercio de acciones de micro capitalización. Atribuyó que

El éxito se debe al hecho de que los algoritmos de creación de mercado no eran tan dominantes en esos mercados, lo que permitió una lectura más limpia de la oferta y la demanda. Lo hizo muy bien durante varios meses y luego, durante un período de reducción de riesgo en los mercados de valores, el mercado de microcaps casi se agotó. La acción especulativa en esas acciones estuvo bien durante los períodos de mercado alcista, pero fue una de las primeras en desaparecer cuando los mercados negociaron a la defensiva. Claramente, esto era una amenaza para su negocio y necesitaba complementar su comercio de microcaps con otras fuentes de oportunidad.

A veces, las mayores áreas de oportunidad también plantean las mayores amenazas. La transición de los teléfonos celulares básicos a los teléfonos inteligentes abrió una oportunidad fenomenal, pero también puso en peligro a los fabricantes de dispositivos tradicionales. Los fondos cotizados en bolsa (ETF) han creado grandes oportunidades para negociar una variedad de sectores del mercado de valores y clases de activos de manera rentable, pero estos fondos también han contribuido a aumentar las correlaciones que han dificultado la inversión a largo / corto plazo. Una de las tendencias que estoy siguiendo actualmente es la inversión social. Las empresas de corretaje como Motif Investing permiten a los inversores comprar cestas de acciones y ETF para expresar temas y puntos de vista particulares del mercado, todo por una única comisión minorista. Los temas y las carteras se comparten entre los inversores, que desarrollan reputación y seguidores por su perspicacia. Eso'

Esta es una gran oportunidad para el inversor individual, pero también un desafío para los asesores de inversiones tradicionales. Para mí, no está del todo claro que las personas pagarán altas tarifas a los asesores cuando puedan recibir orientación creíble, de colaboración colectiva o asesoramiento estandarizado de los robo-asesores.

El aumento continuo del comercio social y la inversión promete aumentar la interconexión que ya observamos en el mundo comercial. Cuando comencé a trabajar con fondos de cobertura, me sorprendió descubrir cuán conectados estaban los gerentes de cartera entre sí, no solo dentro de las empresas, sino en todas las empresas y en todos los continentes. No importaba si estaba hablando con un administrador de dinero en Nueva York, los suburbios de Connecticut o Londres: la misma investigación surgió en las conversaciones y las mismas posiciones aparecieron en las carteras. Muchos de los traders con mejor desempeño fueron los que estaban más conectados, ya que pudieron entrar y salir de posiciones con mayor agilidad, en función de su capacidad para leer el rebaño inversor. Comerciantes que

estaban menos conectados, particularmente los comerciantes de mayor edad que no estaban involucrados en las redes sociales en un grado significativo, se encontraron luchando cuando los extremos de posicionamiento llevaron a salidas masivas. La conexión brindó una oportunidad para algunos administradores de dinero, una amenaza para otros. Por ejemplo, las opiniones y las posiciones se vuelven tan saturadas en ocasiones que a los gerentes que siguen las tendencias les resulta difícil mantener sus posiciones, ya que los mercados se mueven en oleadas violentas de compra y venta. La agitación del movimiento del mercado, exacerbada por los extremos de posicionamiento, causa estragos en las paradas y la ejecución de entradas sólidas, lo que dificulta mantener reducidas las reducciones mientras se realizan movimientos a más largo plazo.

Sin embargo, otra amenaza del mercado en los últimos tiempos ha sido el aplastamiento de la volatilidad en los activos a raíz de las políticas activistas del banco central. Durante varios años, los comerciantes que confiaban en el impulso y la extensión de precios para sus operaciones descubrieron que faltaba ese seguimiento. Esto fue particularmente amenazador para los comerciantes que tendían a escalar posiciones. Así como se sumaron a las operaciones ganadoras, los mercados se invirtieron y tomaron su P / L negativo. De los traders que se adaptaron con éxito, algunos experimentaron con diferentes ejecuciones de entrada —entrando grandes y escalando progresivamente cuando las operaciones salieron bien— y otros pasaron a activos más volátiles, donde era probable que se desarrollaran patrones de impulso. Un comerciante que conozco ha utilizado VIX como indicador: cuando bajó de cierto nivel,

¿Qué cambios necesita realizar en su propio proceso de negociación para adaptarse a los cambios del mercado que amenazan su rentabilidad? Entre las posibilidades que podrías contemplar están:

- ♦ *Nuevos insumos*: Información fundamental fresca; nueva información sobre oferta y demanda en sus mercados; perspectivas novedosas sobre mercados relacionados, incluidos cambios en las tendencias y temas del mercado
- ♦ *Nuevos mercados para comerciar*: Mercados, sectores de mercado o acciones que parecen estar bien posicionados para beneficiarse de los desarrollos que percibe en el horizonte.
- ♦ *Nuevos plazos y momentos de oportunidad*: Períodos de tenencia más largos o más cortos para adaptarse a las condiciones cambiantes del

mercado; cambios en las horas del día

para encontrar oportunidades y ejecutar operaciones

- ♦ *Nuevas estrategias*: Negociación más relativa frente a negociación direccional y directa; mayor énfasis en la volatilidad de la negociación frente a la dirección de los precios; negociación de patrones de reversión / rango / reversión de la media versus patrones de impulso / tendencia / continuación

Hay muchas cosas que puede cambiar, en lo que sigue y en cómo opera. —Que la elección puede resultar abrumadora. ¿Cómo decides dónde enfocarte?



Muchas veces, la respuesta se puede encontrar en su propio comercio.. Esto nos lleva al punto de partida del marco centrado en soluciones. Es raro que negociemos mal todo el tiempo en todos los aspectos. A veces tomamos decisiones que son más adaptables; otras veces, tomamos decisiones particularmente malas. Un inventario cuidadoso de dónde y cómo está perdiendo dinero (y dónde y cómo está ganando dinero) le proporcionará una perspectiva particularmente útil sobre las amenazas y oportunidades en su universo comercial. Fue precisamente un inventario de este tipo lo que le permitió a Joe ver que el dimensionamiento de sus posiciones era responsable de una gran proporción de sus pérdidas. Cuando entró en un comercio de cuero cabelludo de tamaño moderado, era mucho más probable que fuera rentable. Ese patrón no le había sido evidente antes de nuestras reuniones: nunca pensó en romper los patrones subyacentes a sus operaciones exitosas.

Conclusión clave

Muchas veces, ya está realizando cambios adaptativos en su comercio y no lo reconoce.

Sin embargo, otro administrador de dinero tuvo una sólida tasa de acierto en sus operaciones y fue rentable en la mayoría de los meses. De vez en cuando, sin embargo, experimentó dolorosas reducciones que redujeron significativamente su rentabilidad. Más de una vez, tuve la imagen del mítico Sísifo rodando la gran piedra colina arriba solo para que rodara hacia atrás y lo dejara en la base. Cuando examinamos su comercio, quedó claro que las pérdidas ocurrieron durante períodos de alta

volatilidad del mercado. En esos puntos, las correlaciones entre las posiciones aumentaron significativamente y lo que parecía una cartera diversificada ya no se comportaba como tal. Debido a esas correlaciones, estaba asumiendo un riesgo de cartera general mucho mayor durante los períodos de creciente volatilidad de lo que se había imaginado. Al monitorear más cuidadosamente las tendencias de volatilidad y ajustar su libro a los cambios en los regímenes de volatilidad, pudo atenuar significativamente sus pérdidas.

Esta fue una situación particularmente interesante porque, en el momento en que el administrador del dinero me contrató, asumió que sus problemas eran psicológicos.

Desde su perspectiva, tenía que haber algo mal en su psique para pasar repetidamente por ciclos de ganar dinero y luego perderlo. De hecho, sin embargo, el problema era más lógico que psicológico: era el resultado de no identificar y adaptarse a la volatilidad y los cambios de correlación en los mercados. Encuentro que este sesgo es bastante común entre los operadores: en lugar de buscar amenazas en los mercados y formas de adaptarse a ellas, asumen que un desempeño deficiente tiene necesariamente un origen psicológico. Este ciertamente puede ser el caso, pero sorprendentemente a menudo, no lo es. Asumir que los problemas comerciales son emocionales nos impide analizar detenidamente nuestro comercio y realizar los cambios necesarios. En mi experiencia, es tan común que el comercio deficiente cree un trastorno emocional como lo contrario, especialmente entre los operadores experimentados.

En el caso de mi adaptación comercial, el inventario de operaciones rentables y no rentables reveló que el tiempo era un elemento crucial. La probabilidad de perder dinero era directamente proporcional a la frecuencia de mis operaciones. Cuando me tomé el tiempo para sintetizar mi investigación de mercado y formular escenarios generales, era mucho más probable que participara en movimientos de mercado significativos. Cuando negociaba los patrones que se establecían en los mercados, sin tener en cuenta un contexto más amplio, inevitablemente perdía dinero. Lo que parecía un rendimiento aleatorio fue en realidad bastante significativo una vez que realicé operaciones exitosas y no exitosas. En mi caso, no fueron tanto los factores emocionales como los cognitivos los que afectaron mi desempeño. Los mercados se movían en ciclos a más largo plazo y, si no me adaptaba a ellos y colocaba la acción inmediata del precio en su contexto más amplio,

Dónde buscar direcciones nuevas

Muchas veces, no nos queda claro cómo están cambiando los mercados, lo que dificulta trazar un camino de adaptación. La pregunta final del cuestionario evalúa esta cuestión: ¿Sabe dónde buscar las respuestas de mañana?

Aquí es donde la creación de redes con los comerciantes puede resultar especialmente útil. Al establecer contactos, estoy hablando de reunirme con los comerciantes y hablar de negocios con ellos, no simplemente intercambiar mensajes de chat en línea. Cuando pasa tiempo con los comerciantes, descubre lo que están mirando y también lo que los lleva a cambiar su enfoque. Esto puede ayudarlo a ser más sensible a cambios importantes en los datos económicos, las políticas del banco central y la geopolítica. Recientemente me reuní con un grupo de macroestrategas que trabajan en fondos de cobertura y esperaba una discusión animada sobre políticas monetarias en todo el mundo. En cambio, su discusión se centró en el petróleo y las materias primas y los factores que estaban influyendo en los precios. Su énfasis estaba en la inflación versus la desinflación dentro de los Estados Unidos, no en la economía global.

También pueden surgir nuevas perspectivas al leer la investigación en finanzas aplicadas. SSRN es una fuente particularmente fructífera de artículos de investigación que se pueden descargar de forma gratuita. Recientemente, leí una revisión de las estrategias comerciales de impulso que encontré a través de SSRN. El trabajo sugirió una forma única de ver el impulso que podría aplicarse a mi propio comercio. A menudo, cuando leo estas ideas, las pruebo en diferentes períodos de tiempo para ver si producen algún valor predictivo significativo. Por lo general, no es demasiado emocionante, pero de vez en cuando surgirá una nueva relación.

En un sentido amplio, hay dos fuentes de ventaja que permiten a los comerciantes adaptarse a los mercados cambiantes, construir sus negocios y reconstruirlos: ventajas informativas y ventajas de comportamiento. Las ventajas de la información provienen de obtener información que no se comparte ampliamente dentro del mundo del comercio y la inversión cuando esa información tiene un valor predictivo con respecto a los mercados. El comerciante que tiene acceso a datos satelitales para ver patrones climáticos y de cultivos tiene una ventaja informativa en los mercados de productos agrícolas. El comerciante que puede agregar subidas y bajadas entre todas las acciones que se negocian

a lo largo del día tiene una ventaja informativa potencial sobre los operadores que simplemente miran gráficos de barras. Muchas veces, las ventajas de la información pueden provenir de la construcción de una mejor trampa para ratones. Mientras que otros buscan señales de amplitud en las líneas de avance-declive, yo hago un seguimiento de las acciones en todas las bolsas de EE. UU. Y del porcentaje que cotiza por encima de sus medias móviles. Este último termina siendo una medida de amplitud mucho más sensible e informativa que el indicador estándar.

La otra forma de ventaja es conductual. Los participantes en los mercados se comportan de formas que siguen un patrón. A menudo es posible observar esos patrones e identificar formas de sacar provecho de ellos. Con frecuencia, los avances sostenidos del mercado son el resultado de liquidaciones violentas: cuando la mayoría del público es bajista y defensivo, los mercados suelen tener su mayor potencial alcista. De manera similar, los períodos de amplitud menguante, sentimiento alcista y baja volatilidad entre las acciones generalmente conducen a rendimientos subnormales. El operador que segmenta los movimientos del mercado en función de la hora del día explota los patrones de comportamiento entre los participantes del mercado. Del mismo modo, los comerciantes de eventos pueden contar con que los inversores reaccionen de forma insuficiente a las ganancias o la publicación de datos que están fuera del consenso, lo que lleva a operaciones rentables a corto plazo.

Para repetir un tema que es central en este libro: la mayoría de los traders experimentados no fracasan por falta de disciplina o ausencia de control emocional. Los comerciantes calificados se quedan en el camino por la misma razón que los restauradores calificados: siguen haciendo lo que los ha hecho exitosos hasta que deja de funcionar. Apegados a sus viejas costumbres, no aprecian las oportunidades y amenazas que les rodean. No es suficiente negociar la ventaja de hoy; también debemos encontrar el de mañana. Eso requiere diligencia, apertura, productividad y creatividad. ¿Podemos cultivar esas virtudes? Ese es el tema de la segunda sección de este libro.



Psicología comercial 2.0 se basa en los temas de ABCD: adaptación a los mercados cambiantes; Fortalecimiento de fortalezas; Cultivar la creatividad; y Desarrollo de mejores prácticas y procesos. Acabamos de ver que no es suficiente desarrollar una ventaja y asumir que durará indefinidamente.

Los comerciantes exitosos aprenden a generar nuevas fuentes de ventaja e

incorporarlas a sus negocios. Pero, ¿cómo podemos no solo dominar los mercados, sino también volver a dominarlos? La adaptación requiere construir el futuro en el

base de nuestros éxitos actuales. Comprender nuestras fortalezas, nuestros talentos, habilidades, intereses y fuentes de excelencia, es esencial para definir nuestro futuro. Nuestro objetivo es aprovechar lo mejor que tenemos dentro, para que podamos comprender y explotar las dinámicas del mercado en constante cambio.

Capítulo 2

Mejor proceso n. ° 2: aprovechar las fortalezas

No dejes que tu fuego se apague, chispa por chispa insustituible, en los pantanos desesperados de lo aproximado, lo no del todo, lo todavía no, lo no del todo... El mundo que deseaste se puede ganar. Existe, es real, es posible, es tuyo.

Ayn Rand

El comerciante en una depresión

Charles había sido un comerciante de éxito durante años. Cuando llegó a su nueva firma, no podría haber estado más emocionado. Tenía acceso a un capital mucho mayor y a investigaciones y análisis de primer nivel. Estaba rodeado de colegas brillantes y talentosos y disfrutó de los servicios de apoyo para ayudarlo en todas las facetas de su comercio. Todo para Charles en su nuevo entorno era perfecto, excepto una cosa: no podía ganar dinero.

Al principio, todos atribuyeron el lento comienzo de Charles a la transición a una nueva plataforma. Después de todo, las políticas de gestión de riesgos eran diferentes y había una curva de aprendizaje asociada con nuevo software, nuevos recursos y nuevos colegas. Así que nadie se preocupó después de unos meses de resultados tibios. Pero unos meses se convirtieron en medio año y luego se extendieron a un año completo. Ya nadie habló de los problemas de transición de Charles. Hablaron en voz baja sobre su caída.

Por su parte, Charles fue diligente en no perder demasiado dinero. Comenzó en su nueva empresa asumiendo solo un riesgo modesto y, como no logró ganar tracción, nunca aumentó significativamente su toma de riesgos. Así que no era que estuviera metido en un hoyo. Más bien, poco a poco sangraba capital. Su tasa de aciertos fue menor que nunca. A veces fallaba en poner buenas ideas; otras veces sus ideas eran simplemente erróneas. A medida que se volvió más sensible al riesgo, su tasa de aciertos disminuyó aún más. Al esperar que los mercados se movieran en su dirección antes de que él entrara, se perdió buena parte de los movimientos

y se expuso a la normalidad.

—Pero todavía doloroso— retrocesos.

Sin embargo, lo que más desconcertaba a Charles era que no sentía que estuviera haciendo nada diferente de lo que había hecho cuando ganaba dinero en su antiguo entorno. Sus métodos para analizar los mercados eran similares, al igual que sus procesos para generar ideas. El nuevo entorno no lo distraía. De hecho, hizo un uso selectivo de los nuevos recursos y colegas específicamente para no interrumpir sus métodos de una vez. Simplemente parecía como si se hubiera accionado un interruptor de luz en el momento en que entró por la puerta de su nueva empresa y, de repente, ya no podía ganar dinero.

Lentamente, Charles comenzó a dudar de sí mismo psicológicamente. Se preguntó si, en el fondo, temía el éxito en la nueva y más grande firma. No creía que estuviera haciendo nada para sabotearse a sí mismo, pero se le quedó grabado un comentario de un colega de toda la vida. Cuando Charles describió uno de sus oficios, su amigo respondió: “¿Qué estás haciendo, comerciando así? ¡Ese no es el Charles que conozco!

¿Podría ser que Charles había cambiado y ni siquiera lo sabía? Esa fue la pregunta que trajo a nuestro primer



encuentro.

Hay una revolución en marcha en el campo de la psicología, y se conoce con el nombre de psicología positiva. La psicología positiva debe inspiración temprana a una variedad de teóricos, desde Carl Jung, quien estudió espiritualidad y creatividad, hasta Abraham Maslow, cuyo trabajo sobre la autorrealización fue sorprendentemente original para su época. Con el tiempo, el interés por las facetas positivas de la psicología humana se ha basado en gran medida en la investigación. El trabajo de Dean Keith Simonton, Ed Diener, Mihalyi Csikszentmihalyi, Martin Seligman y muchos otros ha convertido el goteo de interés en una subdisciplina en toda regla.

Entonces, ¿qué es la psicología positiva? En su forma más amplia, es un intento de comprender los aspectos positivos de la experiencia humana: felicidad, satisfacción en la vida, salud, relaciones, trabajo productivo, creatividad, espiritualidad y mucho más. La idea clave de los psicólogos positivos es que los aspectos positivos de nuestra experiencia no son simplemente el resultado de conflictos resueltos. Más bien, cada uno de nosotros posee competencias y capacidades que contribuyen a la realización de nuestra vida. Como resultado, los psicólogos positivos

estudian

salud: relaciones felices y exitosas; eminentes genios creativos; y personas con altos niveles de bienestar subjetivo. Esto, a su vez, ha llevado a una variedad de técnicas para aumentar los aspectos positivos de la vida. El viejo paradigma de ver a un psicólogo para resolver sus problemas se ha vuelto del revés. Inmerso en la investigación y la práctica de la positividad, el nuevo psicólogo puede encontrar formas de ayudar a las personas normales y promedio a lograr resultados sobrenormales.

Esto ha abierto la puerta a una revisión radical de los problemas que enfrentan las personas. Quizás nos quedamos cortos, no por nuestros déficits, sino porque no logramos poner en práctica nuestras fortalezas y aprovechar nuestros mayores activos. ¿Qué pasa si los problemas son el resultado de muy poca positividad, no un exceso de negativos? Si ese es el caso, el papel de la psicología no es tanto ayudarnos a cambiar, sino ayudarnos a ser más lo que ya somos cuando estamos más satisfechos en la vida.

Primero vislumbré las implicaciones de la psicología positiva cuando trabajé como consejero para estudiantes de medicina y residentes en una escuela de medicina de Syracuse. Como era de esperar, se trataba de estudiantes en gran parte brillantes y motivados que se enfrentaban a demandas de alto rendimiento. La mitad de los estudiantes con los que me reuní simplemente estaban tratando de lidiar con el estrés de su trabajo y los impactos de ese estrés en sus vidas personales. Un estudiante de primer año se destacó particularmente en mi experiencia. Era muy brillante, muy organizado y muy motivado para triunfar. Su expediente académico como estudiante universitario fue excelente. Y, sin embargo, relativamente temprano en su primer año de la escuela de medicina, estaba luchando con malas calificaciones. No tan diferente de Charles: un cambio de escenario y una disminución en el rendimiento.

Resultó que mi estudiante de medicina había sido identificado con un trastorno del aprendizaje. Podía procesar muy bien la palabra hablada, pero era casi completamente disléxico. Este no era un problema particular en la universidad, ya que vivía en casa y podía hacer que la gente le leyera su material de texto. También tuvo acceso a un departamento de educación especial muy bueno, que le proporcionó audiolibros y apoyos para el aprendizaje. Una vez que se mudó a la escuela de medicina, los recursos fueron limitados. No había textos de audio para muchos volúmenes médicos especializados y poco acceso a personas que pudieran leerle los libros. Cuando vino a verme, tenía mucho miedo de reprobado uno de sus cursos y tenía un examen importante en solo unos días.

A menudo no me dejan perplejo los problemas de la gente, pero este fue un desafío. Sí, podría ayudarlo a fortalecer los recursos disponibles, pero no estaba claro para mí si esto abordaría adecuadamente la enorme carga de lectura de los primeros dos años de la escuela de medicina. Su actitud fue constructiva; no sentí que tuviera ningún problema psicológico en particular. Más bien, estaba en un entorno que no jugaba con sus puntos fuertes en absoluto. Y estaba ansioso por un examen importante de vida o muerte en un curso importante.

No pude pensar en nada más que hacer, así que sugerí que pasáramos tiempo juntos y repasáramos el material en voz alta. Salieron los libros y las notas (tenía acceso a un servicio de toma de notas) y procedí a leerle el material, sección por sección. Para mi asombro, no solo escuchó con atención, sino que hizo muy buenas preguntas y clavó todas mis preguntas. Tan pronto como leí las notas en voz alta, recogió el material que había escuchado y, en muchos casos, terminó las ideas por mí. En un momento me di cuenta: así como algunas personas tienen memoria fotográfica, este estudiante tenía una memoria de grabadora. Una vez que escuchó algo, se quedó. Carecía de capacidad de lectura, pero de alguna manera lo compensaba con una increíble memoria auditiva. Si tenía que leer para aprender, era un mal estudiante. Si podía procesar el material en voz alta, era un estudiante absolutamente estelar. No era tanto que tuviera una discapacidad; realmente tenía capacidades diferentes. Era como mi gato calicó ciego Mali, que no puede ver, pero ha desarrollado un extraño sentido del olfato, el tacto y la dirección y puede navegar por una casa de varios pisos.

Conclusión clave

Muchos problemas de rendimiento son el resultado de no poder acceder a las fortalezas de rendimiento.

El estudiante terminó pasando la prueba con gran éxito y trabajamos con la escuela y sus padres para contratar lectores y grabar en audio todas las conferencias. Me acerqué a la comunidad estudiantil para formar grupos de estudio y me complació la respuesta entusiasta. Los grupos fueron una forma muy eficaz para que los estudiantes se cuestionaran entre sí, aprendieran unos de otros y procesaran la información de formas nuevas. Se convirtió en un contribuyente significativo a su grupo de estudio y, al final de su segundo año, había logrado honores en varios

cursos. Una vez que el trabajo escolar se trasladó a los entornos de atención al paciente, las clínicas y los pisos del hospital, gran parte del aprendizaje se realizó mediante la observación, la práctica y la discusión, y se desempeñó muy bien.

Una vez que pudo acceder a sus fortalezas, fue un éxito. Sin esas fortalezas, vaciló.

Y así fue para Charles.



Cuando me reuní con Charles, ya tenía 19 años de experiencia con estudiantes de medicina y varios años posteriores con comerciantes. Durante ese tiempo, aprendí una lección muy importante: las habilidades cognitivas son tan importantes para el desempeño como los rasgos de personalidad. Las personas procesan la información de formas muy diferentes, como vimos con nuestro estudiante de medicina. También difieren en sus fortalezas cognitivas. Algunos traders son sorprendentemente intuitivos; otros son incisivamente analíticos. He trabajado con administradores de carteras que tienen habilidades inusuales para leer los patrones del mercado y otros que tienen una habilidad asombrosa para clasificar la información para detectar un panorama macro. La forma en que comerciamos está íntimamente ligada a nuestra forma de pensar. Y, muy a menudo, los problemas comerciales son el resultado de no aprovechar nuestras fortalezas cognitivas características.

Cuando Charles llegó a su nueva empresa, lo contrataron como administrador de dinero en solitario. En su tienda anterior, tuvo acceso a un asistente y un grupo de investigadores capaces de ahondar en ideas para él. Aunque Charles pudo realizar esta investigación por su cuenta, la ausencia de miembros del equipo significaba que ahora estaba trabajando en un relativo aislamiento. La generación de ideas había sido una actividad en equipo en su entorno anterior. Ahora era su única tarea.

Lo que me di cuenta fue que esto fue tan perturbador para Charles como lo fue el cambio a la escuela de medicina para mi estudiante disléxico. Charles no solo era extrovertido; también era increíblemente bueno para leer a la gente y saber cuándo hablaban de sus libros y cuándo tenían convicciones genuinas. Al igual que mi estudiante de medicina, Charles también fue bastante eficaz en el procesamiento de información de forma interactiva. Se benefició de escucharse a sí mismo hablar y aprendió de las respuestas de los demás. Cuando se basó en estas fortalezas cognitivas, la generación de ideas fue un proceso iterativo. Las ideas comerciales se

desarrollan con la interacción. En su nuevo entorno, estaba aislado. Había

interacción limitada. Sin conversaciones para desarrollar ideas y personas para leer, ya no tenía acceso a las señales que lo ayudaron a desarrollar sus mejores ideas comerciales.

A medida que exploramos esta idea, quedó claro que las señales interpersonales de las interacciones del mercado eran una parte importante de la sincronización de Charles. Pudo leer cuando los operadores estaban sufriendo en posiciones y estaban a punto de dejar de funcionar. También podía retomar temas que estaban a punto de convertirse en un consenso cada vez mayor y abordarlos pronto. Un amigo mío, que era un muy buen jugador de póquer en torneos, intentó dominar el juego en línea y finalmente lo abandonó. Explicó que su ventaja era leer los anuncios alrededor de la mesa. En el juego en línea, esas señales eran limitadas y no podía encontrar una ventaja simplemente calculando las probabilidades de sus manos. Se parecía mucho a los comerciantes de piso que lucharon cuando una participación cada vez mayor en la creación de mercado se volvió electrónica. Las imágenes y los sonidos de los pozos les proporcionaron pistas importantes sobre el volumen y el interés de compra / venta. Sentados frente a una pantalla sin esas señales, perdieron el sentido de los mercados.

La habilidad de Charles era tanto la habilidad de leer a las personas como a los mercados. Le gustaba observar a los comerciantes y sus reacciones, y utilizó sus interacciones con investigadores y asistentes para evaluar sus creencias y las suyas. Sin equipo, era como un mariscal de campo sin corredores ni receptores. No podía generar jugadas por su cuenta. De forma aislada, era un comerciante mediocre, con un sentido regular de los mercados. Integrado en un entorno de equipo dinámico, obtuvo conocimientos inusualmente buenos sobre los participantes del mercado y las tendencias del mercado. Cuando enfocamos nuestros esfuerzos en la formación de equipos, el entusiasmo de Charles regresó. Parte del trabajo en equipo implicó llegar a las personas adecuadas dentro de su nueva firma. Un gran paso fue la contratación de un asistente, que pudo ayudarlo a desarrollar conversaciones útiles con cobertura en el lado de la venta. Con el regreso a sus antiguas fortalezas cognitivas, su desempeño mejoró y recuperó su entusiasmo por el comercio.

Por qué las fortalezas son clave para el desempeño

Hay una lección importante en la experiencia de Charles: no todos los

problemas comerciales son el resultado de una pérdida de disciplina o una falta de control emocional. Cuando los operadores cambian sus configuraciones o estrategias, pueden alejarse de las fortalezas que sustentan su éxito. Del mismo modo, los cambios que los comerciantes

hacer durante las recesiones puede empeorar los problemas al alejarlos de sus puntos fuertes característicos.

Un ejemplo común de este problema es el comerciante que busca cambiar su período de tenencia. A veces, esto ocurre debido a circunstancias de la vida: tal vez ya no sea posible seguir los mercados tan de cerca como antes debido a nuevos compromisos. Otras veces, el cambio en el período de tenencia proviene del deseo de obtener beneficios de los movimientos del mercado a más largo plazo.

Muy a menudo, el cambio de marco temporal tiene un costo terrible. ¿Por qué es esto?

Miremos los extremos. Tomemos al revendedor, el comerciante que opera en períodos de tiempo muy cortos, de segundos a minutos. Los revendedores clásicos obtienen pistas del libro de pedidos, observando cambios rápidos en la profundidad de la pantalla del mercado que muestran cómo la demanda y la oferta se alinean en niveles de precios clave. Esta es la esencia del reconocimiento de patrones, la capacidad de realizar lecturas rápidas de los mercados en rápido movimiento y actuar con decisión.

Ahora considere al inversor. Los inversores suelen realizar investigaciones en profundidad para ayudarles a identificar tendencias macroeconómicas y / o valoraciones convincentes.

Muchos inversores con los que he trabajado comparan sus esfuerzos con el trabajo de detective: la mayor parte de su tiempo se dedica a buscar piezas en un rompecabezas que ensamblan con el tiempo. Observe cómo este es un conjunto de habilidades cognitivas completamente diferente del reconocimiento de patrones: este último es mucho más implícito y perceptual; el primero es explícito y se basa en un análisis y un razonamiento extensos.

A medida que el operador a corto plazo se mueve hacia períodos de tiempo más largos, la lectura rápida de los patrones del mercado se convierte tanto en una fuente de distracción como en una ventaja. Lo que es señal para el revendedor es ruido para el inversor. Incluso el operador de posiciones a corto plazo, que mantiene posiciones durante horas o unos pocos días, necesita pasar por alto los patrones a corto plazo que son el pan y la mantequilla del especulador. Con la extensión del marco de tiempo, se produce un cambio en la actividad cognitiva. Para el comerciante a corto plazo, eso puede significar alejarse de las habilidades de reconocimiento de patrones y confiar en modalidades de procesamiento de información que no son fortalezas distintivas.

Por el contrario, cuando los inversores intentan reducir sus marcos de tiempo, aceleran sus procesos de pensamiento y pueden cortocircuitar el razonamiento explícito que es su fortaleza. Recuerdo vívidamente haber trabajado con un operador macro muy hábil en una cobertura

fondo que había logrado un historial superior. Ella compartió su investigación conmigo y fue sorprendentemente original. En su nueva firma, el riesgo se manejó de manera muy estricta. La toma de riesgos de un comerciante podría reducirse después de pérdidas de solo varios por ciento del capital. Lo que eso significaba en la práctica era que continuaba intercambiando ideas de gran envergadura, pero ahora tenía que gestionar sus posiciones en plazos más cortos para evitar reducciones. A medida que la agitación del mercado la sacó de sus mejores ideas a niveles de precios horribles, se sintió cada vez más frustrada. Su fortaleza única era su capacidad para investigar mercados y reunir sus hallazgos en temas de mercado. Cuando tuvo que concentrarse en los patrones de los gráficos, los niveles de soporte y resistencia y las pérdidas y ganancias a corto plazo, el proceso de negociación se volvió frustrante porque ya no era intrínsecamente gratificante.

Conclusión clave

Somos más propensos a encontrar satisfacción en la puesta en práctica de nuestras fortalezas.

Mi trabajo con este administrador de cartera me enseñó una lección importante: las fortalezas son esenciales para el desempeño, porque nos conectan con nuestras motivaciones más profundas. Hace mucho que disfruto del baloncesto. El movimiento perpetuo, la combinación de esfuerzo individual y trabajo en equipo, y la combinación de jugadas planificadas y movimientos improvisados hacen que el baloncesto sea fascinante. Encuentro interesante un deporte como los bolos o la pista, pero tampoco tengo ninguna motivación para jugar o dominar. Mis habilidades no caen en esos dominios y tengo poco sentido de las actividades. Ponme en una cancha de baloncesto, sin embargo, e inmediatamente estoy leyendo las defensas, midiendo si el oponente se mueve mejor hacia la izquierda o hacia la derecha, y buscando oportunidades para generar pérdidas de balón. En un deporte, mi juego sería mediocre y desmotivado. En otro, destacaría.

Cuando los comerciantes pierden su entusiasmo por los mercados y su rendimiento se debilita, un problema común es que los comerciantes cambian sus enfoques de los mercados y pierden contacto con las fortalezas que generaron su éxito inicial. Frustrados por las reducciones, intentamos hacernos a nosotros mismos, cuando el

El verdadero desafío es aprovechar nuestras mejores capacidades y encontrar la manera de aplicarlas a nuevas oportunidades de mercado.



Una vez que apreciamos la importancia de las fortalezas para el desempeño, podemos ver por qué tantos esfuerzos en la educación de los traders se quedan cortos. Muchos esfuerzos para capacitar a los operadores se centran en enfoques muy específicos del comercio, como la lectura de gráficos. A los estudiantes se les muestran ejemplos de buenas "configuraciones" y oficios y se espera que los apliquen por su cuenta. Alternativamente, los esfuerzos de capacitación pueden ocurrir en la mesa de negociación, donde un comerciante o administrador de cartera toma a un comerciante junior bajo su protección y modela las buenas prácticas comerciales. Todo esto puede funcionar bien si hay un buen ajuste entre las fortalezas del estudiante trader y los enfoques que se enseñan. Muy a menudo, sin embargo, ni siquiera se considera tal ajuste. Esto da como resultado una tasa de fallas inusualmente alta.

Compare la educación de los comerciantes con la de los estudiantes de medicina. Un estudiante de medicina dedica un tiempo considerable a aprender los principios científicos básicos que subyacen a la práctica médica. El trabajo con los pacientes comienza con rotaciones a través de una variedad de servicios clínicos, que incluyen especialidades tan diferentes como medicina interna, radiología, psiquiatría y cirugía. Durante estas rotaciones, los estudiantes primero observan la práctica de aprendices y mentores avanzados y participan gradualmente en las tareas rutinarias necesarias para el cuidado del paciente. Al final de las rotaciones clínicas, el estudiante de medicina tiene una idea razonable de qué especialidades médicas son atractivas y cuáles no. Esto se debe a que desarrollan una gran conciencia de qué áreas de práctica hacen mayor uso de sus fortalezas e intereses. Los estudiantes con fuertes habilidades e intereses interpersonales pueden gravitar hacia la medicina familiar o la psiquiatría; aquellos con mayores habilidades de desempeño técnico pueden inclinarse hacia la cirugía o la radiología. Aquellos con intereses amplios encontrarán atractivo en la atención primaria; aquellos con intereses específicos se inclinarán hacia la subespecialización. Una parte importante de la educación médica consiste en descubrir las propias fortalezas y pasiones y aplicarlas en los campos que es más probable que se basen en ellas.

Imagine una educación comercial que fundamenta a los estudiantes en los fundamentos económicos, monetarios y comerciales y luego los rota a través de monedas, renta fija, acciones, opciones, comercio a corto plazo,

inversión a largo plazo, valor relativo y comercio de márgenes, comercio cuantitativo, comercio híbrido ,

comercio discrecional, creación de mercado y comercio dentro y a través de varios mercados internacionales. En una educación tan completa, el estudiante de comercio, como el estudiante de medicina, aprendería mucho sobre sus fortalezas e intereses. Aquellos con fuertes habilidades analíticas pueden gravitar hacia el comercio cuantitativo, las opciones o el comercio de diferenciales; aquellos con habilidades intuitivas bien desarrolladas podrían dedicarse a la creación de mercado y al comercio a corto plazo. Algunos desarrollarían intereses especializados en mercados individuales o clases de activos; otros se convertirían en macrogeneralistas. El éxito de tal esfuerzo educativo sería mucho más alto que las tasas abismales típicamente logradas, porque los estudiantes tendrían la capacidad de seleccionar los campos más propicios para su éxito.

Sin estos programas estructurados, los principiantes en el comercio suelen quedarse solos para descubrir formas de comerciar con éxito. Muchos revisan su capital antes de encontrar su nicho óptimo; muchos se dan por vencidos por la frustración antes de lograr el éxito. ¿Te imaginas a un estudiante de medicina aprendiendo la práctica clínica a través de la lectura y cursos en línea desconectados? Curiosamente, esperamos que una infraestructura igualmente escasa produzca éxito en mercados financieros altamente desafiantes y competitivos.

Para colmo de males, cuando los comerciantes en desarrollo encuentran que las ofertas educativas estándar son totalmente inadecuadas para la tarea de dominar los mercados globales, hay un grupo de "entrenadores comerciales" entre bastidores, listos para convencer a los estudiantes de que sus fracasos son principalmente emocionales. Si solo se adhieren a los planes y configuraciones que han aprendido y controlan su miedo y codicia, ellos también pueden lograr los rendimientos de los administradores de dinero de clase mundial. Después de todo, el comercio es un juego mental; si nos dominamos a nosotros mismos, ¡podemos dominar los mercados!

Me resulta difícil ocultar mi desprecio por semejante bancarrota intelectual y moral. Aprovechando a los participantes más vulnerables del trading, los autoproclamados gurús, mentores y entrenadores con demasiada frecuencia venden principios comerciales genéricos como educación y luego pasan la culpa del fracaso a los estudiantes que, comprensiblemente, se hunden mientras siguen señales totalmente no probadas. Una vez me pidieron que participara en seminarios comerciales ofrecidos por un grupo educativo conocido. Cuando miré el programa, descubrí que las clases eran impartidas por traders fallidos que ahora necesitaban ganarse la vida enseñando. El

plan de estudios consistía en patrones de gráficos técnicos que se podían obtener en cualquier manual. No hubo evidencia alguna de que los cursos condujeran a un comercio exitoso entre los estudiantes. De hecho, la falta de éxito fue

se utiliza como razón fundamental para atraer a los estudiantes a que tomen más cursos y obtengan más orientación y tutoría.

El comercio es un juego mental exactamente de la misma manera que el ajedrez o la cirugía. Una vez que uno ha adquirido una base sólida de conocimientos y habilidades, la mentalidad es importante para ofrecer un rendimiento alto y constante. Enseñar un juego mental a un estudiante principiante de ajedrez o de medicina y pretender que lo conducirá a una práctica profesional de clase mundial sería correctamente visto como una locura. No hay nada más importante para su desarrollo como comerciante que estudiar múltiples mercados y estilos comerciales, probarlos en papel y seguir sus talentos, habilidades e intereses. La mejor manera de ganar el juego mental es alinear su juego con sus mayores fortalezas. Quién es usted es un predictor significativo de cómo comerciará con éxito.

Encontrar fortalezas en los lugares más pequeños

A veces, todo lo que se necesita es un pequeño cambio para alinearnos con nuestras fortalezas. Recuerde cómo tuve problemas para mantener un programa de ejercicio regular hasta que abrí la puerta del área de entrenamiento del sótano y dejé que nuestros gatos pasaran el rato conmigo. Por lo general, era temprano en la mañana cuando bajaba las escaleras para hacer ejercicio, así que era el único despierto en la casa. Después de saludar a los gatos, reponerles el agua y alimentarlos, comencé mi rutina de ejercicios, y los gatos salían con la única persona que estaba despierta con ellos. Una vez que el ejercicio se convirtió en parte de la rutina de los gatos (Naomi y Mia normalmente corrían hacia la puerta de la planta baja después de terminar sus comidas) se volvió fácil convertirlo en parte de mi propia rutina. Las fortalezas que me llevaron a la psicología (cuidar a los demás) se manifestaron con los gatos, reforzando mi rutina de ejercicios. —Sólo abrir una puerta y convertir una actividad individual en una compartida y solidaria.

Mi redacción inicial de este libro procedió lentamente. Se entrometieron muchas otras actividades, desde los mercados comerciales hasta el trabajo con los comerciantes y las responsabilidades familiares. En un momento decidí cambiar mi entorno de trabajo y escribir en mi estudio en lugar de en mis lugares habituales de cafés y patios de comidas de las tiendas de comestibles. Normalmente, quedarme en casa y escribir en el estudio me expondría a demasiadas distracciones, ¡incluidos esos gatos! El pequeño

cambio que hice, sin embargo, fue programar mi propia estación de radio en Pandora, conectar mi

altavoces portátiles y reproduzca un flujo constante de mi música favorita mientras escribo. Había aprendido hace muchos años que trabajaba mejor rodeado de un alto grado de estimulación. La mayor parte de mis estudios en la universidad se realizó en la cafetería y áreas comunes, rara vez en mi dormitorio. Sabía que si tocaba la música incorrecta, la música que no me atrae, sería una mera distracción e irritación. La música electrónica con ritmos altos por minuto, sin embargo, siempre me ha dado energía y, curiosamente, me calma considerablemente. Por ejemplo, mientras escribo estas palabras, una banda sonora muy fuerte de EBM (música electrónica corporal) se reproduce de fondo con una línea de bajo contundente y voces fuertes. La novedad de las nuevas pistas de música de Pandora, todas extraídas de un estilo que disfruto, me ha mantenido alerta y comprometido. Y eso me mantiene productivo en mi escritura.

Un colega al que respeto mucho también escucha música cuando trabaja, pero es a través de auriculares y se compone íntegramente de música clásica y pistas instrumentales relajantes. Su propósito con la música es casi exactamente el opuesto al mío: busca filtrar el mundo; Busco estimulación externa. Su fuerza es el enfoque y la concentración durante períodos prolongados de tiempo, lo que le permite analizar temas en profundidad. Mi fuerza es examinar una gran cantidad de material y reunir ideas. Su estilo de trabajo evita distracciones; el mío evita el aburrimiento. En ambos casos, pequeños cambios en el entorno pueden tener un gran impacto en nuestra productividad, especialmente cuando esos cambios se basan en nuestras fortalezas.

Conclusión clave

Nos desempeñamos mejor cuando nuestros entornos están alineados con nuestras fortalezas.

Como vimos con el ejemplo de Charles, un cambio de entorno puede generar cambios masivos en el rendimiento. Poseemos fortalezas emocionales y cognitivas que responden en gran medida a nuestro entorno. Al mantener entornos de trabajo que facilitan nuestras fortalezas, hacemos que el trabajo sea más atractivo y agradable y, como era de esperar, logramos más logros. Cuando Charles contrató a un asistente, marcó una gran diferencia en su desempeño, no porque el asistente le diera ideas comerciales tan buenas, sino

porque agregar un elemento social al entorno le permitió a Charles acceder a sus fortalezas de procesamiento de información.

Quizás ninguna variable ambiental sea tan importante para acceder a nuestras fortalezas como nuestras relaciones cercanas. Funciono mejor en un entorno emocional muy estable y encuentro que cualquier forma de drama me distrae enormemente. Puedo mantener un alto grado de interés intelectual y curiosidad, pero no si estoy distraído emocionalmente. Si estuviera en una relación romántica o familiar inestable, mi rendimiento se reduciría vertiginosamente. Otros responden a las relaciones de manera diferente. Puedo trabajar solo durante largos períodos de tiempo (en el entorno adecuado); otros necesitan estimulación social y encuentran que la soledad es aislante y nociva. Un comerciante con el que trabajé pasó casi todo el día de negociación en un chat activo con otros comerciantes. Me habría dado cuenta de que se desgastaba después de unos minutos. Para él, sin embargo, la charla era como mi música: estimulante y cautivadora.

Sin embargo, es difícil diseñar nuestros entornos para el rendimiento si no somos conscientes de las fortalezas que impulsan nuestro rendimiento. Con demasiada frecuencia, nos desempeñamos en entornos genéricos que no logran sacar a relucir nuestras fortalezas. Tenemos que saber quiénes somos para poder acceder constantemente a lo mejor que tenemos dentro.

¿Cuáles son sus puntos fuertes?

El movimiento de la psicología positiva ha logrado grandes avances en la comprensión de las diferentes fortalezas que componen la personalidad. Echemos un vistazo a dos encuestas particularmente exhaustivas de las fortalezas personales y veamos qué podrían significar para el comercio.

La primera encuesta proviene del libro de 2001 de Buckingham y Clifton, *Now, Discover Your Strengths*. Basados en la investigación de la organización Gallup, Buckingham y Clifton describen 34 fortalezas que son evaluadas por su instrumento en línea, conocido como StrengthsFinder. Esa prueba es particularmente útil porque identifica grupos de fortalezas que pueden ser sinérgicas. Aquí están las 34 dimensiones identificadas por los autores:

1. *Triunfador*—Un alto nivel de impulso y orientación al logro.
2. *Activador*—Una orientación al hacer y una habilidad para tomar una acción decisiva.

3. *Adaptabilidad*—La capacidad de adaptarse a nuevas condiciones y situaciones.
4. *Analítico*—La capacidad de utilizar datos y razonamiento lógico para comprender el mundo.
5. *Arreglista*—La capacidad de gestionar y coordinar situaciones complejas.
6. *Creencia*—Un sólido sistema de valores que guía las decisiones y acciones.
7. *Mando*—La capacidad de hacerse cargo y liderar.
8. *Comunicación*—La capacidad de traducir ideas en palabras escritas y habladas.
9. *Competencia*—El impulso por superar a los rivales en situaciones de rendimiento.
10. *Conectividad*—La capacidad de sentirse vinculado a los demás y sentirse parte de algo más grande.
11. *Contexto*—La capacidad de comprender eventos colocándolos en un marco más amplio.
12. *Deliberativo*—La capacidad de pensar en el futuro y planificar acciones.
13. *Desarrollador*—El impulso para ayudar a otros a realizar su potencial.
14. *Disciplina*—La capacidad de orientar acciones a través de rutinas estructuradas.
15. *Empatía*—La capacidad de ver el mundo a través de los ojos de los demás.
16. *Justicia*—El deseo de tratar a los demás con igualdad y consideración.
17. *Enfocar*—La capacidad de guiarse por la consecución eficaz de objetivos.
18. *Futurista*—El impulso hacia la visión y el trabajo hacia un estado futuro deseado.
19. *Armonía*—El deseo de interactuar con otros sobre la base de perspectivas compartidas.
20. *Ideación*—La capacidad de trabajar y entusiasmarse con las ideas.
21. *Inclusividad*—El impulso por ampliar los horizontes sociales e incluir a otros.

22. *Individualización*—La capacidad de percibir y valorar las cualidades únicas de los demás.
23. *Aporte*—El deseo de coleccionar cosas y experiencias nuevas.
24. *Intelección*—La capacidad de obtener placer de las actividades intelectuales.

25. *Aprendiz*—El impulso y el deseo de participar continuamente en el aprendizaje.
26. *Maximizador*—El deseo de aprovechar al máximo los bienes propios y ajenos.
27. *Positividad*—La capacidad de ver lo mejor en situaciones y en otros.
28. *Relator*—El deseo de aprovechar al máximo las amistades y relaciones cercanas.
29. *Responsabilidad*—La capacidad de apropiarse de las acciones y los resultados.
30. *Restaurativo*—El impulso para abordar y resolver problemas.
31. *Seguridad en uno mismo*—La capacidad de proyectar y actuar con confianza en uno mismo.
32. *Significado*—La creencia en la importancia de los propios esfuerzos.
33. *Estratégico*—La capacidad de seleccionar medios para alcanzar los fines deseados.
34. *Cortejar*—La capacidad de persuadir a los demás.

Ésta es una lista muy amplia. Todos tenemos al menos algunas de estas cualidades, por lo que puede ser difícil identificar cuáles podrían ser nuestras fortalezas distintivas.

Ejercicio de autoevaluación

Para identificar las fortalezas que impulsan más claramente nuestras pasiones y desempeño, intentemos un ejercicio.

Escriba 10 de las experiencias más satisfactorias y significativas de su vida. Pueden ser experiencias laborales, académicas, de relaciones o puramente individuales. Lo importante es que cada una de estas experiencias se destaque como aquellas que fueron muy felices, significativas y exitosas para usted, y que siguen siendo experiencias vitales máximas para usted incluso ahora. Algunas de estas experiencias pueden haber ocurrido en la niñez o en la adultez temprana; otros pueden ser recientes. Tómese su tiempo y escriba lo que sucedió en cada experiencia y lo que la hizo positiva para usted. No continúe en el capítulo hasta que haya escrito sus mejores experiencias.

Una vez que haya compilado su lista, revise las 34 fortalezas anteriores e

identifique las tres fortalezas que son más relevantes para cada una de las 10 experiencias máximas.

Aunque podrían aplicarse más de tres a cada uno, haga todo lo posible por identificar los tres que son más importantes para cada una de las experiencias positivas. Esto le dará una lista de 30 fortalezas, aunque algunas sin duda se repetirán.

Pase la página, pero solo después de que haya terminado de responder a cada pregunta..

Pongamos un ejemplo. Una de mis mejores experiencias fue la adopción de mis dos hijos menores. Estas fueron adopciones privadas un tanto complicadas y requirieron varias fortalezas para llegar a buen término. El primero de ellos fue Arranger, que navegó por complejas restricciones prácticas y legales para hacer que las adopciones ocurrieran. El segundo fue Positividad. Esto se manifestó como una superación de numerosos obstáculos y frustraciones y un enfoque en las formas en que los niños contribuirían a nuestras vidas y nosotros contribuiríamos a la de ellos. La tercera fortaleza fue la responsabilidad. Nos dimos cuenta de que estábamos asumiendo enormes responsabilidades al agregar a nuestra familia y encontramos que esto era desafiante y significativo, no abrumador.

Si pienso en otras experiencias cumbre, destacan ciertos éxitos como terapeuta: aquellos en los que pude hacer una contribución significativa a la vida de otra persona. La mayoría de esos éxitos en la consejería también involucraron un grado de Arreglador, trabajando a través de problemas complicados de la vida, así como Positividad y Responsabilidad. Justo la otra semana, reuní a un grupo de administradores de dinero de varias firmas para disfrutar de la cerveza artesanal y discutir mercados e ideas en finanzas. Una vez más, vemos los temas de Arreglista, Positividad y Responsabilidad.

Por supuesto, las experiencias culminantes pueden incorporar puntos fuertes muy diferentes. Una de mis experiencias más gratificantes fue escribir y publicar mi primer libro de operaciones. La clave para ese logro fue el enfoque, la ideación y la importancia. Escribí todo el libro sin contrato en mano, porque la mera elaboración de ideas era importante para mí y sabía, en mi corazón, que tenía algo digno de publicación. Esas mismas cualidades de Enfoque, Ideación e Importancia están detrás de mi escritura diaria del blog TraderFeed desde 2006. También están detrás de mi pasión por la enseñanza y la tutoría.

Conclusión clave

Las experiencias se convierten en experiencias máximas cuando se basan exclusivamente en nuestras fortalezas características.

Al igual que en mis ejemplos, desea analizar las 10 experiencias máximas que anotó y observar las fortalezas recurrentes. Si aparece una fortaleza en múltiples experiencias positivas de la vida, es muy probable que sea una parte importante de usted. En mis 10 experiencias, las fortalezas que se repiten incluyen la Positividad, la Ideación, la Importancia, el Aprendizaje, la Intelección, el Enfoque, la Responsabilidad, la Comunicación y el Triunfador. Eche un vistazo a las fortalezas que más comúnmente enmarcan sus experiencias máximas. Las probabilidades son buenas de que estos sean fundamentales para quién eres en tu mejor momento.

Ahora, aquí está el punto clave: es más probable que sus operaciones tengan éxito si se basan en las fortalezas que han respaldado sus experiencias de vida más satisfactorias y significativas. Con frecuencia escuchamos que los comerciantes exitosos tienen pasión por los mercados. Eso es cierto, pero no explica de dónde proviene esa pasión. A los traders exitosos les apasionan los mercados, porque los mercados utilizan las fortalezas distintivas que aportan pasión a sus vidas.

Cómo interactúan las fortalezas para crear una experiencia exitosa

La lista de fortalezas hace que parezca que existen de forma aislada. Nada más lejos de la verdad. Las fortalezas interactúan entre sí de manera sinérgica que nos hace únicos a cada uno de nosotros. A menudo, es la interacción de múltiples fortalezas lo que define nuestras capacidades más importantes.

Por ejemplo, las fortalezas de Ideación, Aprendizaje y Positividad se combinan para respaldar la redacción de este libro. También son fundamentales para mi entrenamiento de traders. Un aspecto fundamental de quién soy es el deseo de aprender cosas nuevas, descubrir nuevas ideas y aplicarlas de manera positiva para mejorar la vida de las personas. No es

una coincidencia que haya adoptado niños y varios gatos de rescate y que en mi entrenamiento me acerque a los comerciantes jóvenes y en desarrollo. La

las fortalezas de la responsabilidad y la positividad son fundamentales para todos ellos. Aunque la ideación es una fortaleza, nunca podría funcionar como un académico puro. Es la combinación de ideas y su aplicación a contextos positivos y cariñosos lo que más me emociona. De manera similar, lo que me entusiasma de los mercados no es solo ganar dinero, sino ver cómo las ideas se hacen realidad en un contexto competitivo y desafiante.

Para continuar con nuestro ejercicio, observe cómo se agrupan las fortalezas que identificó para las 10 experiencias máximas. Muy a menudo, si ve una fortaleza, encontrará otras. Cuando las agrupaciones se repiten, es una fuerte indicación de que estas agrupaciones son importantes para su desempeño. Algunos de los grupos de fuerza comunes que he observado entre los comerciantes incluyen:

- ♦ *Disciplina y deliberativa*—Fortalezas que implican planificar y ceñirse a los planes
- ♦ *Adaptabilidad y aprendiz*—Fortalezas que permiten a los comerciantes adaptarse a los mercados cambiantes
- ♦ *Analítica y Estratégica*—Fortalezas que utilizan la investigación para orientar la acción hacia adelante
- ♦ *Enfoque y activador*—Fortalezas que implican el establecimiento y seguimiento de metas
- ♦ *Comunicación y relator*: Fortalezas observadas entre los comerciantes que trabajan bien en equipo

Por supuesto, los grupos pueden incluir tres o más fortalezas. He conocido traders muy fuertes que muestran fortalezas en aprendizaje, intelección, analítica e ideación. Son grandes generadores de ideas y tienen éxito gracias a la profundidad y amplitud de su investigación. También he conocido a traders con fortalezas distintivas en Self-Assurance, Woo, Maximizer, Developer y Command. Han sido líderes de equipo muy eficaces dentro de las empresas comerciales. Tenga en cuenta que las fortalezas moldean en gran medida la forma en que abordamos el comercio: el operador con fortalezas analíticas y de aprendizaje se basa en gran medida en la investigación; el comerciante con fortalezas de liderazgo construye el comercio dentro de un contexto de equipo.

Reflexione sobre cuánto tiempo le llevó identificar las fortalezas de sus experiencias máximas y qué tan fácil o difícil fue para usted el ejercicio. Si

le resultó muy difícil identificar las experiencias máximas y sus fortalezas asociadas, es muy posible que no esté familiarizado con sus mejores experiencias.

activos. Se sorprenderá de lo común que es esto. Cuando los operadores atraviesan períodos difíciles en su desempeño, se concentran bastante en sus problemas, pero no en sus fortalezas. Esto se refleja en muchas revistas comerciales. Muchos diarios mantenidos por comerciantes están llenos de descripciones de problemas y frustraciones. Pocas son las fortalezas de seguimiento y su aplicación al comercio. La mayor parte del tiempo, si el comercio va bien, no sentimos una gran necesidad de analizar nuestro rendimiento. Sólo cuando empezamos a descarrilarnos reflexionamos sobre lo que ha salido mal. Como vimos anteriormente, eso tiende a mantenernos enfocados en el problema y no en la solución.

También nos mantiene fuera de contacto con los impulsores esenciales de nuestro éxito.



Tina era una joven comerciante en desarrollo. Estaba muy motivada para aprender sobre los mercados. Ella leyó numerosos libros y tomó varios cursos en línea. La mayor parte de lo que leyó y aprendió se refería al comercio diario. Trabajó duro en el seguimiento de los mercados intradía y mostró una curva de aprendizaje positiva en el comercio simulado, por lo que comenzó a operar en vivo. Sus rendimientos fueron variados, ya que no perdió mucho dinero ni ganó mucho. Curiosamente, sin embargo, su amor por el comercio pareció disminuir a medida que se dedicaba al comercio. Más de una vez, dejó el comercio a un lado, solo para retomarlo cuando volvió su curiosidad. Era casi como si estuviera enamorada de la idea del comercio, pero no del comercio en sí. Sus respuestas mixtas tenían poco sentido para ella, y buscó ayuda.

Cuando conocí a Tina, la encontré agradable y bastante curiosa sobre los mercados. Hizo muchas preguntas sobre los mercados y las cualidades de los comerciantes exitosos y, sorprendentemente, dedicó poco tiempo a concentrarse en su situación inmediata. Una vez que le conté la conversación, habló extensamente sobre su esposo e hijos y los desafíos de equilibrar su trabajo diario, sus responsabilidades en el hogar y sus intereses comerciales.

Muy a menudo, cuando conozco a alguien por primera vez, aprendo tanto por cómo habla como por lo que dice. En el caso de Tina, me pareció sorprendente que su ritmo al hablar y su inflexión vocal se aceleraran cuando hablaba de su familia. Estaba claro que disfrutaba el papel de esposa y madre y trabajaba bien con su esposo para coordinar la escuela y las actividades extracurriculares de sus dos hijos. Tina estaba especialmente

orgullosa de las calificaciones de sus hijos en la escuela y su éxito en varios deportes. Cuando Tina habló de mercados,

había un interés y una curiosidad definidos, pero nada de la emoción que escuché en su voz acerca de sus experiencias con sus hijos. Había relativamente poco entusiasmo con respecto a su trabajo diario.

Mientras hablábamos, quedó claro que las fortalezas de Tina eran claramente interpersonales. En las dimensiones de Buckingham y Clifton, habría obtenido una puntuación bastante alta en Relator, Empatía, Desarrollador y Conectividad. Poseía otras fortalezas, pero esas eran algunas de las que explicaban la energía en su voz. ¿Cuáles de esas fortalezas expresó su comercio?

Ninguno.

El problema era que su comercio, orientado al horario diurno, tendía a alejarla de los niños y la familia. Su trabajo diurno era a tiempo parcial y en gran parte se realizaba mientras los niños estaban en la escuela. Eso dejaba las mañanas y las tardes y las noches para el intercambio y la preparación. A medida que pasaba más tiempo con su comercio, se sentía más distante de las actividades familiares que le daban alegría y se sentía más frustrada con el conflicto que sentía sobre cómo gastar su tiempo. Su esposo fue bastante complaciente y la alentó a comerciar, pero Tina simplemente no podía sacar del intercambio lo que obtuvo por estar allí cuando sus hijos regresaron de la escuela.

Exploraremos el tema de las fortalezas como debilidades un poco más adelante. Lo que cambió la situación de Tina es que comenzó a incursionar en el comercio a largo plazo utilizando una variedad de estructuras de opciones. Se trataba de estrategias de riesgo relativamente bajo que le permitían montar posiciones durante semanas, con un tiempo mínimo necesario para cubrir o ajustar posiciones. Gran parte de su investigación y preparación podría realizarse durante los fines de semana. El plazo ampliado le permitió involucrarse en los mercados, pero no a expensas de sus otros compromisos y pasiones. El ritmo reducido de negociación también le dio tiempo para crear una red de comerciantes en desarrollo que participaron en la tutoría mutua, aprovechando directamente sus fortalezas.

Conclusión clave

El comercio exitoso tiene que encajar en su vida, no al revés.

Lo que nos enseña la situación de Tina es que no tenemos que satisfacer todas nuestras necesidades a través de nuestro comercio, pero no podemos permitir que nuestro comercio frustre nuestras necesidades y fortalezas más fundamentales. Una de las trampas de Tina fue que cayó en el estereotipo de que un comerciante exitoso debe tener tanta pasión por el comercio que se convierta en un interés primordial. Lo que finalmente descubrió es que tal pasión no tiene por qué tomar la forma de una obsesión. Al dar un paso atrás, negociar un marco de tiempo más largo y utilizar opciones para expresar opiniones de manera flexible y gestionar el riesgo, descubrió una forma sostenible de perseguir los mercados con pasión, sin comprometer las fortalezas y los compromisos fundamentales de su identidad.

¿Qué fortalezas no posee?

Regresemos ahora a la lista de 30 fortalezas que identificó para sus 10 experiencias máximas. Revise la lista de fortalezas de Buckingham y Clifton anterior e identifique qué elementos no seleccionó como fortalezas. Resulta que las áreas que no son sus puntos fuertes pueden ser muy importantes para su éxito.

Por supuesto, el hecho de que una competencia no sea su fortaleza no la convierte en una debilidad. Más bien, las capacidades que no son sus fortalezas pueden representar áreas para el crecimiento personal. Por ejemplo, en mis 10 mejores experiencias, las fortalezas de la equidad, la armonía y la inclusión no se encuentran en ninguna parte. Sospecho que si le preguntaras a las personas que me conocían bien, dirían que poseo esas cualidades, pero no se definen por sí mismas. Del mismo modo, las fortalezas de Command y Woo no formaban parte de mi lista. ¿Puedo liderar y persuadir a otros? Sí, en determinadas situaciones. Sin embargo, esos nunca han sido partes clave de mi autoconcepto o éxitos en la vida. En mis relaciones personales, sin embargo, he tendido a buscar personas que adopten la equidad, la armonía y la inclusión. Estar con otras personas que poseen esas fortalezas resalta esas cualidades en mí. Similar, en mis relaciones comerciales, he disfrutado trabajando con colegas que son fuertes en Command y Woo. Esas cualidades complementan efectivamente las mías.

Cuando nos alejamos demasiado de nuestras fortalezas, podemos comprometer nuestra motivación y eso compromete nuestro desempeño. Tratar de convertirnos en alguien que no somos es una receta para la frustración y el fracaso. Durante años, intenté convencerme a mí mismo de

que debía comerciar de manera similar a otros que había observado y admirado. Fue genial en teoría, pero simplemente no encajaba conmigo.

y condujo a callejones sin salida y pérdidas. Del mismo modo, cuando he intentado asumir los roles de Mando y Cortejo, no he sido particularmente eficaz. Mi corazón no ha estado en eso. Soy muy bueno como relator, no como alguien que comandaría.

Este deseo de emular a otros es un obstáculo particular para los comerciantes en desarrollo. Ansiosos por encontrar el éxito que disfrutaban los demás, se acercan a los mercados de una manera que podría ajustarse a las fortalezas de su mentor, pero no a las suyas propias. Un comerciante que conocí se encontró con un problema de disciplina tras otro en los mercados, aunque en otras áreas de la vida era bastante disciplinado. Resultó que es bastante deliberativo en su estilo cognitivo. Con el tiempo suficiente, puede pensar creativamente en formas de abordar casi cualquier situación. Sin embargo, al intentar intercambiar configuraciones rápidas basadas en gráficos, se sintió apresurado y agotado. Esto llevó a una mala toma de decisiones. Los entrenadores lo exhortaron a hacer un mejor trabajo al seguir las "jugadas", pero fueron precisamente esas configuraciones las que interrumpieron su desempeño.

Cuando pasó a un período de espera más largo y a criterios más selectivos para entrar y salir de las operaciones, ya no se sintió acosado y de repente poseía una excelente disciplina.

Sin embargo, las competencias que no son nuestras fortalezas pueden ser valiosas si trabajamos en un entorno de equipo. Esto incluye equipos formales e informales: grupos con los que podríamos trabajar con firmas comerciales internas y colegas con los que colaboramos en el espacio virtual. Un par de traders experimentados a corto plazo que conozco se suscriben a sofisticados servicios de investigación para ayudarlos a tener una visión más amplia de los mercados. Si intentaran realizar dicha investigación ellos mismos, los atascaría e interferiría con su preparación normal para el mercado. Sin embargo, aprovechar las fortalezas analíticas de los investigadores les brinda perspectivas que nunca podrían lograr por sí mismos.

Un equipo con el que trabajé durante muchos años consistió en un administrador de cartera que era inusualmente agresivo y decisivo en sus operaciones y su analista más cauteloso. De hecho, su analista era extremadamente detallista, prudente y conservador en la toma de riesgos. Con el tiempo, desarrollaron una colaboración efectiva, en la que el gerente se benefició al saber que las recomendaciones del analista estaban bien fundamentadas e investigadas y el analista se benefició al saber que sus ideas se expresarían de manera directa en la cartera.

Los matrimonios no son tan diferentes. La similitud de valores y temperamentos, pero la complementariedad de fortalezas, pueden ser una fórmula para un éxito matrimonial duradero. Puedo pensar en muchas parejas felizmente casadas en las que un miembro de la pareja está muy orientado a los logros y el otro es muy sensible y capaz interpersonalmente. Tiendo a estar orientado a las ideas y me encanta desarrollar planes generales. Margie es muy responsable y orientada a los detalles. Uno de nosotros es bueno para planificar vacaciones; el otro es excelente para pagar las facturas a tiempo. Al trabajar en equipo con personas cuyas fortalezas complementan las nuestras, podemos expandir nuestros horizontes sin interferir con nuestras propias capacidades distintivas.

Mientras observa las fortalezas que no son las que identificó para sus experiencias máximas, seleccione una o dos que crea que podrían complementar sus operaciones.. Por ejemplo, tal vez sea muy fuerte en la generación de ideas comerciales (Ideación y Analítica), pero no tan fuerte en la gestión de las posiciones derivadas de esas ideas (Disciplina y Deliberativo). Colaborar con un colega altamente disciplinado compartiendo ideas y planes comerciales podría ser una excelente manera de crear sinergia. Algunas de las mejores colaboraciones de esta naturaleza que he visto se han producido cuando un operador con grandes ideas se une a un analista y programador cuantitativo calificado. Por sí solo, el programador cuantitativo nunca podría generar ideas comerciales perspicaces. Dejado a sus propios dispositivos, el comerciante creativo nunca podría probar ideas e implementarlas con una coherencia impulsada por el modelo. La combinación de fortalezas crea un comercio híbrido, ni totalmente discrecional ni totalmente automatizado, que incorpora lo mejor de cada uno.

Las colaboraciones efectivas también provienen de comerciantes que ven los mercados de manera complementaria. Por ejemplo, uno podría tener un talento inusual para discernir macro temas a mediano plazo. Otro es bastante sensible a la forma en que los mercados operan en torno a los niveles de precios a corto plazo y puede anticipar cambios intradía en los mercados. Juntos, su trabajo en equipo da como resultado una ejecución superior de entrada y salida de operaciones a largo plazo.

Hay mucho que decir sobre la autoaceptación. Somos quienes somos. Nuestro trabajo es descubrir nuestras fortalezas y encontrar el tipo de relaciones y trabajo productivo que abarque y exprese lo mejor de nosotros. Pero también hay mucho que decir a favor de hacer de la vida, y del trading, un deporte de equipo, incluso cuando eres un trader en solitario.

Nadie tiene fortalezas en todas las áreas relevantes para un desempeño óptimo. Al aprovechar las fortalezas de los demás, nos expandimos. Al aportar nuestras fortalezas a los demás, consolidamos el trabajo eficaz

relaciones. El aislamiento es una receta para el estancamiento. Si encuentra a las personas que ponen de manifiesto sus fortalezas y que están dispuestas y son capaces de compartir las suyas

—Puedes expandirte, incluso si permaneces arraigado en quién eres.

¿Tus fortalezas también pueden ser debilidades?

Las fortalezas pueden descarrilar el éxito si no se expresan y se cumplen. Recuerde a Tina, la comerciante cuyas fortalezas y compromisos familiares hicieron que fuera difícil concentrarse en el comercio activo. Cuando Tina estaba muy absorta en la acción momento a momento de los mercados, se sentía separada de su vida familiar. Esto, a su vez, la distrajo y disminuyó su entusiasmo por el comercio. Debido a la frustración resultante, tomó malas decisiones que resultaron en pérdidas. Un observador casual podría concluir que Tina carecía de disciplina y control emocional. Sin embargo, nada podría haber estado más lejos de la verdad. Lo que sabotó su daytrading fueron sus necesidades y fortalezas insatisfechas.

Mírelo de esta manera: naturalmente, gravitamos hacia lo que hacemos mejor y lo que nos parece mejor. Dame tiempo libre y me acercaré a mi sillón, un libro y un gato en mi regazo. Rara vez veo la televisión, visito a los vecinos o hablo por teléfono. No se necesita disciplina para hacerme leer libros nuevos o pasar tiempo con Ginger o Mia abajo. Si alguien quisiera que mire cierta cantidad de televisión todos los días o que participe en una serie de conversaciones telefónicas diarias, eso requeriría un esfuerzo concertado, y probablemente experimentaría una gran cantidad de procrastinación. No encuentro excusas para evitar libros o gatos y la motivación para disfrutarlos no es escasa.

Sin embargo, imagina que el único trabajo que puedo encontrar es uno en el que me pase todo el día hablando por teléfono con la gente sobre programas de televisión. Quizás sea un trabajo encuestando a la gente sobre los programas de televisión que más disfrutan. Experimentaría poca conexión dentro del trabajo y extrañaría mucho la estimulación intelectual. Con el tiempo, mi pasión por el trabajo disminuyó.

Eso se reflejaría en mi desempeño: tal vez haría menos llamadas por día o no haría las preguntas de seguimiento adecuadas durante las encuestas. Mi gerente podría concluir que soy un trabajador desmotivado, pero el problema sería más sutil que eso. El trabajo que no aprovecha las fortalezas centrales no puede aprovechar nuestras motivaciones y pasiones

más profundas. En ese escenario, mis fortalezas se convierten en una debilidad, lo que me impide dedicarme por completo a las exigencias del trabajo.

Conclusión clave

Las fortalezas no expresadas e insatisfechas descarrilan el rendimiento.

Un ejemplo clásico que describí en escritos anteriores ocurrió cuando dejé mi trabajo de tiempo completo como psicólogo en una escuela de medicina y busqué dedicarme a tiempo completo. Lo odiaba. Sentarme todo el día frente a una pantalla y concentrarme únicamente en los mercados y los planes comerciales me pareció insoportablemente estéril. ¿Por qué? Una de mis fortalezas más distintivas es Desarrollador: me encanta ayudar a otros a alcanzar su potencial. Es por eso que disfruto enseñar, por qué amo la consejería y por qué he adoptado niños y rescatado gatos. Ser parte de la realización de otro ser me satisface profundamente. Operar solo en mi propia oficina no me dio nada de eso.

¿Entonces qué pasó? Comencé a contactar a otros comerciantes en línea y respondí sus preguntas, especialmente de naturaleza psicológica. Conocí a muchos comerciantes interesantes de esa manera y disfruté ayudarlos. Sin embargo, con demasiada frecuencia, pasé tiempo en el modo de chat en línea ayudando a los comerciantes y me perdí mis propias configuraciones comerciales. Después de fracasar en hacer varios buenos intercambios, tuve que dar un paso atrás y preguntarme qué demonios estaba pasando. Simplemente, mis necesidades y fortalezas insatisfechas se entrometían en mis operaciones. Cuando el psicólogo en mí no estaba satisfecho, no podía encontrar satisfacción en los mercados. Esas fortalezas de Desarrollador me ayudan como entrenador, pero descarrilaron mi comercio de tiempo completo.



Uno de los mayores desafíos para la gestión empresarial es el problema del compromiso de los empleados. Suponga que pregunta a los trabajadores si se sienten psicológicamente comprometidos con su trabajo y si creen que están haciendo contribuciones positivas a sus organizaciones. ¿Cuántos crees que reportan un alto grado de compromiso? ¿Cuántos sienten que están comprometidos con su trabajo y están marcando una diferencia positiva?

La Organización Gallup ha realizado esta investigación a escala mundial. En 142 países, solo el 13 por ciento de los trabajadores se sienten comprometidos con su trabajo; El 24 por ciento informa estar activamente

desconectado; y el resto simplemente dice

no están "comprometidos". En los Estados Unidos y Canadá, el 29 por ciento de los trabajadores informan estar comprometidos; más del 70 por ciento no están comprometidos o están activamente desconectados. Dado que el compromiso de los empleados está directamente relacionado con la productividad de los empleados y que los empleados activamente desconectados tienen menos probabilidades de ofrecer un trabajo de calidad y un servicio al cliente, esto representa un desafío importante para las empresas y otras organizaciones.

Hay una razón muy simple para esta epidemia de desconexión. Cuando se contrata a los empleados, normalmente se les contrata para ocupar un puesto prescrito dentro de la organización. Los trabajos no se adaptan a las fortalezas de los empleados; Se espera que los empleados encajen en descripciones de trabajo prefabricadas. La gente necesita trabajo y, si se le da la opción, la mayoría elegirá un trabajo que sea menos satisfactorio que estar desempleado. Entonces, las personas llenan espacios, sus fortalezas pasan desapercibidas y no se expresan, y finalmente se establece una medida de alienación.

Recientemente tuve la suerte de visitar una empresa en la que todos los empleados estaban incluidos en las reuniones periódicas de la empresa. Todos fueron fuertemente alentados

—E incentivado— a hacer sugerencias para mejorar la empresa. Desde el empleado más humilde hasta el gerente más alto, todos tenían voz.

Además, se esperaba que cada empleado elaborara un plan a principios de año, delineando metas para el desarrollo personal y profesional. Ese plan fue una parte central de las revisiones de los empleados y la determinación de las bonificaciones.

Los gerentes tenían la tarea específica de ayudar a los empleados a alcanzar sus objetivos. El logro de esos objetivos fue reconocido y valorado formal e informalmente dentro de la empresa. Durante mi visita, el grado de compromiso de los empleados fue tangible. La empresa no tuvo ningún problema de rotación y fue capaz de reclutar a los mejores talentos, a pesar de que los salarios no eran altísimos.

Compare esa situación con el punto de venta minorista o la empresa de fabricación promedio. En muchas empresas, los empleados nunca escuchan a los gerentes senior y los gerentes no conocen los nombres de muchos de los empleados. En una empresa comercial en la que trabajaba, no había programas para desarrollar talentos jóvenes, dentro y fuera del piso de negociación, y las estrellas emergentes no recibieron ningún reconocimiento formal ni ningún papel en los comités y procesos de

gestión. Muchos de estos jóvenes tenían excelentes sugerencias para mejorar la empresa, pero la mayoría de las veces, no recibieron respuesta. Con el tiempo, la empresa comercial perdió su mejor talento joven, ya que los empleados sentían poca lealtad hacia su empresa. Definiendo los procesos de liderazgo de manera que excluyeran a los empleados

fortalezas, la gerencia se aseguró de que tuvieran una fuerza laboral desvinculada.

Entonces eso plantea una pregunta interesante: ¿Cuál es su nivel de compromiso como comerciante?



Dale era analista en una empresa comercial, pero su objetivo era convertirse en un administrador de dinero independiente. Ansioso por atraer a Dale a su equipo y mantener alta su motivación, el jefe de su administrador de cartera le dio una pequeña cuenta de operaciones. Dejó en claro que Dale necesitaba poner su trabajo analítico para el “gran libro” al frente y al centro, pero también alentó a Dale a negociar bien su pequeño libro, porque eso podría conducir a asignaciones de más capital con el tiempo. El jefe de Dale había hablado conmigo del arreglo y le gustó por dos razones. Primero, al ver las posiciones que Dale puso en su propia cartera, veía claramente las mayores convicciones de Dale. En segundo lugar, le gustó la idea del trabajo en equipo y la posibilidad de que Dale madurara y se convirtiera en un codirector de los fondos del equipo. Esta estructuración del papel, creía,

Varios meses después de la nueva relación laboral, el jefe me hizo una evaluación. El trabajo de Dale fue excelente. Estuvo atento al trabajo detallado: reservar y conciliar operaciones, mantenerse en contacto con investigaciones relevantes, opciones de precios cuando era necesario y enviar alertas cuando las posiciones estaban cerca de los niveles de precios clave. Dale se mantuvo al tanto de las actas del banco central y la publicación de datos y actualizó las métricas de riesgo del equipo todos los días. El administrador de la cartera dijo que nunca había trabajado con un asistente tan diligente.

Aún así, estaba frustrado con Dale.

Aunque Dale tenía muchas oportunidades para correr riesgos en su pequeña cartera, había ingresado en pocas posiciones. Cuando tomó una posición, era de un tamaño inusualmente pequeño, incluso para su modesto capital. En varias ocasiones su jefe lo alentó a correr más riesgos y Dale estuvo de acuerdo, pero de alguna manera nunca sucedió.

También me sorprendió. Sentí que Dale tenía talento y podía convertirse en un exitoso gestor de carteras. Tuvo la tutoría para lograr este objetivo y se le dio un camino claro para hacer crecer su capital y desarrollar un historial. ¿Cuántos comerciantes jóvenes levantarían cielo y tierra por un

disparado ante tal oportunidad? Dale reconoció esto y me dijo que pondría más atención en sus operaciones. Me ofrecí a reunirme con Dale semanalmente simplemente para centrarme en sus operaciones como una forma de expresar mi interés y confianza en él. Sin embargo, la mayoría de las veces, Dale tenía que cancelar las reuniones porque estaba ocupado atendiendo el gran libro.

Me quedó claro que Dale simplemente no estaba comprometido como comerciante. Estuvo de acuerdo en que era algo que debería hacer, pero sonaba como si mis hijos estuvieran prestando atención a comer verduras. No estaba en su sangre y no parecía darle ningún tipo de emoción.

Así que intenté un pequeño experimento.

Cuando me reuní con Dale, lo felicité y le dije que había escuchado cosas buenas sobre su trabajo. Le pedí que retrocediera mentalmente y repasara el año hasta la fecha. ¿Cuáles fueron sus mayores éxitos y qué le dio su mayor sentido de desafío y logro en su trabajo hasta la fecha?

Dale respondió con rapidez y entusiasmo. Dijo que estaba contribuyendo a la cartera del equipo no solo ocupándose de la mecánica, sino también ayudando a dar forma a la expresión de las ideas comerciales. Por ejemplo, el jefe de Dale quería tener ingresos fijos cortos en los Estados Unidos. Dale examinó varios puntos de la curva, las relaciones entre Estados Unidos y otras curvas, y el precio de diferentes instrumentos.

Eventualmente encontró una manera de expresar una visión corta que se comportaba bien y tenía un perfil de riesgo / recompensa mucho mejor que una posición corta simple en el mercado de futuros. Cuando se redujeron los cortos, muchos gerentes perdieron dinero en el intercambio, pero el equipo de Dale no perdió dinero. Al expresar la vista en términos relativos y seleccionar puntos con precios incorrectos en las curvas, el equipo ahorró una cantidad considerable de dinero.

Dale procedió a mostrarme otro oficio en el que estaba trabajando. Muchos gestores de carteras querían tener posiciones largas en acciones estadounidenses, pero a Dale le gustó el precio de las opciones para expresar la opinión, en particular dadas las importantes reuniones de política monetaria y la publicación de datos por delante. Quería beneficiarse de un repunte de la volatilidad, así como de un movimiento alcista de las acciones. Mi impresión inmediata fue que Dale estaba jugando en un tablero de ajedrez tridimensional. Vio una ventaja en la vista direccional, pero también vio una ventaja en la volatilidad. Al combinar las ventajas, obtuvo una operación superior a la que tomarían más del 90 por

ciento de los operadores. No tenía ninguna duda de que Dale estaba agregando importantes

rendimiento de la cartera a través de su capacidad para encontrar expresiones únicas de ideas que mejoraron los rendimientos ajustados al riesgo.

También tuve la fuerte sensación de que el mayor amor de Dale era la investigación y el análisis. El intercambio real de posiciones y la preocupación por las pérdidas y ganancias no le atraían en lo más mínimo. Dale también estaba extremadamente dedicado a su trabajo y era leal a su gerente. Le gustaba ganar dinero, pero sobre todo le gustaba hacer una contribución al negocio más grande. Si tuviera que etiquetar la fuerza de Dale, diría que fue un excelente líder servidor. Mostró un liderazgo real en la expresión y ejecución de operaciones, pero lo logró sirviendo dentro de un equipo. No quería ser el centro de atención y no estaba motivado por grandes pagos. Sus fortalezas fueron su diligencia y capacidad para colaborar de manera efectiva.

Dale no estaba involucrado en su comercio porque lo alejó de lo que más amaba hacer. Sus propias fortalezas eran las debilidades en el contexto comercial. Naturalmente, participamos en actividades que maximizan nuestros valores, intereses y habilidades. Cuando vemos una falta de compromiso en el comercio, generalmente se debe a que existe un desajuste entre el comercio y las fortalezas o entre el enfoque comercial particular que se persigue y esas fortalezas.

Dale finalmente dejó el comercio a un lado por completo. Indicó que era el más adecuado para desempeñar un papel de analista y estratega. Su gerente lo apoyó por completo, reconociendo que no podía encontrar a nadie más para replicar el trabajo de Dale. Dale no quería ni el centro de atención ni la presión de la gestión del capital. Le alegraba desarrollar ideas y verlas florecer para el equipo. Centrado en lo que amaba y en lo que se destacaba, no tenía ningún problema con el compromiso.



Así que volvamos a la pregunta anterior: ¿Cuál es su nivel de compromiso como comerciante? Con demasiada frecuencia, los operadores responden a esta pregunta con la afirmación simplista de que, de hecho, tienen una "pasión" por el comercio. Sin embargo, dejando de lado las expresiones emocionales por un momento, consideremos su compromiso conductual: ¿Con qué intensidad está involucrado en las tareas concretas asociadas con el comercio? Sorprendentemente, muchos de los que proclaman en voz alta su pasión por el comercio están relativamente desconectados en lo que respecta al tiempo de calidad dedicado a la planificación comercial, la

investigación, la gestión de posiciones y

revisión de desempeño. Como observó una vez el entrenador de baloncesto Bob Knight, todos tienen la voluntad de ganar, pero muchos menos tienen la voluntad de prepararse para ganar.

Conclusión clave

El compromiso es lo que nos permite ofrecer nuestro máximo rendimiento.

En su libro de 2014, *Más rápido, más alto, más fuerte*, Mark McClusky detalla lo que implica el rendimiento máximo en el atletismo y otros campos de rendimiento. Él enfatiza que las mejoras pequeñas y continuas en los procesos conducen a grandes impactos acumulativos en el desempeño. La clave de tal mejora es la medición constante de los resultados, la retroalimentación sobre lo que se puede mejorar y los esfuerzos para mejorar: la práctica deliberada descrita por el investigador Anders Ericsson (1996). Por ejemplo, la filmación en cámara lenta de un lanzador de béisbol puede revelar que no está transfiriendo completamente su peso del pie trasero al pie delantero durante su cuerda y liberación. Al extender su seguimiento, puede mejorar su velocidad, sin perder precisión. En sí mismo, ese es un cambio relativamente pequeño. Sin embargo, imagina que es seguido por mejoras similares pequeñas pero significativas en el acondicionamiento de la fuerza, en el agarre de la pelota y en la selección del tono. Con el tiempo, el buen lanzador se convierte en uno excelente. El punto de McClusky es que los artistas de élite no solo mejoran; mejoran mejorando.

Tenga en cuenta el nivel de compromiso que se requiere para dicha mejora continua. Un intérprete de élite dedica mucho más tiempo a trabajar en su interpretación que a actuar realmente. Un partido de baloncesto o fútbol semanal puede durar un par de horas aproximadamente. La preparación para ese juego se extiende a lo largo de varios días. El tiempo real dedicado a la competición olímpica directa es muy pequeño en comparación con los años de entrenamiento y trabajo de preparación. Si un jugador de fútbol estaba involucrado en el campo durante los juegos pero no durante la práctica y el entrenamiento, rápidamente perdería su lugar ante un jugador inmerso en el proceso de mejora continua de McClusky. Un comerciante que disfruta de la emoción de la victoria y los desafíos de las pérdidas mientras los mercados están abiertos, pero que no se dedica a la investigación, la generación de ideas, la gestión de riesgos y la revisión del rendimiento.

La proporción de tiempo dedicado a prepararse para el comercio y trabajar para mejorar el comercio en relación con la cantidad de tiempo que se dedica a mirar pantallas y operar es una métrica muy útil para el compromiso. Por el mismo razonamiento, la cantidad de tiempo que se dedica a trabajar en el comercio cuando los mercados primarios están cerrados es una excelente medida de compromiso. La mayoría de los comerciantes asumen que son competitivos porque les gusta ganar dinero. A los jugadores también les gusta ganar dinero, pero eso no los convierte en artistas de élite. Los traders verdaderamente competitivos son competitivos consigo mismos: rastrean su desempeño religiosamente y buscan formas de mejorarse continuamente. Su compromiso se expresa a través del aprendizaje y la mejora, no simplemente a través de la asunción de riesgos.

Tan raro como es para los comerciantes encontrar enfoques comerciales que expresen sus fortalezas, es aún más raro que los comerciantes cultiven rutinas de superación personal que amplíen esas fortalezas. Cuando nuestras actividades de superación personal no encajan con lo que nos habla, perdemos el poder del compromiso. Eso puede ayudarnos a mantenernos estáticos en un mundo que cambia rápidamente.

Fortaleciendo nuestras fortalezas

En el blog de TraderFeed, he enfatizado un principio de rendimiento importante: todo en la vida es usarlo o perderlo. O ejercitamos nuestras capacidades o se atrofian. Si no hacemos ejercicio, perdemos fuerza y acondicionamiento aeróbico. Si no empleamos y desafiamos activamente nuestra personalidad, nuestras fortalezas emocionales y cognitivas, estas se debilitan. Las fortalezas no permanecen fuertes a menos que las ejercitemos de manera rutinaria.

El principio de úselo o piérdalo tiene muchas implicaciones importantes. Aquí hay un ejercicio que vale la pena: eche un vistazo a su horario semanal y planifique sus actividades cada día de la semana durante las horas de la mañana, la tarde y la noche. En el transcurso de una semana típica, ¿cuánto tiempo está haciendo lo siguiente?

- ♦ Disfrutar y cultivar una relación romántica
- ♦ Pasar tiempo de calidad con amigos
- ♦ Pasar tiempo de calidad con la familia

- ◆ Exponerse a nueva información sobre los mercados

- ♦ Participar en conversaciones de calidad con colegas
- ♦ comerciales Relajarse y nutrirse
- ♦ Disfrutar de los intereses individuales y las actividades recreativas Participar en intereses y actividades espirituales
- ♦ Revisar y trabajar en su desempeño comercial
- ♦ Participar en un ejercicio físico significativo
- ♦ Participar en actividades e intereses artísticos y culturales Dormir bien
- ♦ Participar en el aprendizaje por aprender
- ♦ Participar en actividades políticas, caritativas y / o de servicio Salir para entretenerse y socializar de manera significativa

Claramente, esto es solo una pequeña lista de las posibles actividades que podrían poblar el calendario de uno. Es difícil imaginar poder hacer todo esto en una semana determinada. Inevitablemente, terminamos tomando decisiones con respecto a las cosas que hacemos y las que dejamos de lado. Por ejemplo, podemos pasar una buena cantidad de tiempo trabajando en la preparación del mercado, pero poco tiempo socializando y cultivando amistades. Podríamos ocuparnos de la familia y la carrera, pero dedicamos relativamente poco tiempo al ejercicio y al sueño de calidad. En la forma en que gastamos nuestro tiempo, inevitablemente desarrollamos ciertas capacidades y dejamos otras relativamente subdesarrolladas.

Cuando las fortalezas se atrofian con el desuso, pueden descarrilar el rendimiento. Un ejemplo clásico es el del comerciante que está tan consumido con su trabajo que descuida las relaciones románticas y familiares. Eventualmente, el conflicto se acumula en esas relaciones. Los cónyuges se sienten abandonados; los niños se portan mal para llamar la atención. Las necesidades insatisfechas se convierten en una distracción y eventualmente interfieren con la concentración y la calidad del trabajo. Del mismo modo, descuidar nuestras necesidades físicas de ejercicio, nutrición y sueño puede privarnos de energía con el tiempo y reducir la eficiencia y la eficacia del trabajo. Recuerde mi ejemplo anterior: centrarme en el comercio y descuidar las fortalezas sociales que me llevaron a la psicología

interrumpió por completo mi desempeño comercial. Si hubiera dejado de usar mis fortalezas interpersonales y hubiera comenzado a perderlas, mi

La experiencia habría ido de mal en peor, atrapándome en un trabajo que erosionó las mismas fortalezas esenciales para mi éxito.

La conclusión es que si hay una fuerza que desea desarrollar, debe convertirse en parte de sus rutinas diarias y semanales.. Si no está en su agenda, no es un compromiso difícil y no se convertirá en parte de usted. Como veremos más adelante en el libro, una de las principales razones para volvernos impulsados por los procesos es asegurarnos de mantenernos basados en las mejores prácticas que capturan nuestras fortalezas.

Revise las actividades en su calendario semanal e identifique cuántas de esas actividades están diseñadas específicamente para desafiarlo y ampliar sus límites. El ejercicio físico puede poner a prueba sus límites o simplemente puede mantener el status quo. De manera similar, podemos mantener amistades y relaciones o podemos expandirlas. Unas vacaciones pueden ser rutinarias y relajantes, o pueden empujarnos a nuevas experiencias. Muy, muy a menudo, pasamos tanto tiempo en modo de mantenimiento que no conseguimos fortalecer verdaderamente nuestras fortalezas. El trabajo de McClusky deja en claro que la mejora del rendimiento proviene de encontrar nuestros límites y superarlos sistemáticamente.

El trabajo de Ericsson encuentra que los artistas de élite, en relación con sus compañeros menores, dedican más tiempo a las actividades que les resultan difíciles. En ese sentido, la práctica deliberada no es todo diversión apasionada; a menudo es un trabajo muy duro. En la medida en que no nos exijamos, no podemos beneficiarnos de los frutos de la práctica deliberada. Podemos seguir siendo buenos en lo que hacemos, pero es poco probable que seamos buenos en grandes.

Considere los procesos de revisión de los comerciantes. El comerciante A lleva un diario todos los días, anota algunos de los problemas que ocurrieron durante el día y califica su desempeño. El comerciante B rastrea cada operación y cómo se generó y administró, cuál fue su estado de ánimo y energía durante la negociación y cuánto dinero se ganó o perdió. Cada semana, el comerciante B examina los factores asociados con sus peores operaciones y establece objetivos concretos para la semana siguiente para mejorar las áreas en las que se quedó corta.

Si les pregunta a los comerciantes A y B si llevan un diario, ambos dirán que sí. Ambos, sin duda, se consideran motivados y trabajadores. Sin embargo, solo uno de ellos se encuentra en una curva de aprendizaje genuina, lo que reduce las vulnerabilidades al fortalecer las fortalezas. El

diario del comerciante A se ejecuta de manera rutinaria, con poco esfuerzo para ampliar los límites. Expresa emociones y

hace observaciones, pero nunca las traduce en metas y planes concretos para acciones futuras. El comerciante B, por otro lado, se empuja más allá de su nivel de comodidad. Ella hace esfuerzos sistemáticos para encontrar áreas que necesitan mejoras y abordarlas.

Lo que probablemente no aprecia el comerciante A es que es probable que se convierta en una víctima de su uso o lo pierda. Con la seguridad de saber que lleva un diario y "se apega a su disciplina", en realidad no desarrolla habilidades comerciales incrementales. Es como una tienda por departamentos que nunca cambia su combinación de productos ni sus estrategias de marketing. El resultado no es el mantenimiento del statu quo porque, como vimos en la primera sección del libro, el statu quo en sí mismo evoluciona. Al no mejorar su repertorio, el comerciante A se encontrará cada vez más con un arsenal cada vez más reducido de métodos efectivos.

Hay una manifestación más sutil de usarlo o perderlo que resulta cuando los comerciantes no logran fortalecer sus fortalezas. La capacidad de realizar un esfuerzo dirigido y sostenido es en sí misma una competencia y una fortaleza, como hemos visto con la investigación sobre la fuerza de voluntad. Uno de los factores importantes que diferencian a los que tienen el mejor desempeño en las Fuerzas Especiales militares de otros es la capacidad altamente desarrollada para mantener el desempeño en condiciones desfavorables. Como describí en *Mejora del desarrollo de comerciantes*, los reclutas para los Rangers del Ejército, los SEAL de la Armada y otras unidades de élite invariablemente se someten a un proceso de entrenamiento inusualmente riguroso, en el que reciben poco sueño, múltiples tareas difíciles y mucha actitud por parte de los maestros de instrucción. Incluso cuando no están desplegados, se espera que mantengan altos estándares de acondicionamiento físico y entrenamiento de habilidades. Si un recluta no puede mantener el esfuerzo a lo largo del tiempo, inevitablemente abandona el proceso de formación. Aquellos que se quedan desarrollan la fuerza para enfrentar la adversidad y se esfuerzan más allá de su nivel de comodidad como un modo normal de funcionamiento diario.

Este último punto es extremadamente importante. Los seres humanos, como otros animales, han evolucionado de una manera que les permite conservar energía. Si hay una amenaza, pasamos al modo de huir o luchar. Si estamos seguros y protegidos, no desperdiciamos energía. Esta conservación de energía es altamente adaptativa en un entorno de escasez. En un entorno en el que se satisfacen las necesidades básicas, nuestra

configuración predeterminada de conservación trabaja en nuestra contra. Como los gatos que duermen gran parte del día cuando no hay estimulación, tendemos a no generar nuestra propia estimulación y desafío. Lo que distingue al entrenamiento deportivo y militar de élite es que cambia la configuración predeterminada de los participantes. Estasis

es la excepción, más que la regla. El valor predeterminado del artista de alto rendimiento es empujar el sobre; el esfuerzo en sí mismo se convierte en una fuente de bienestar y realización.

Conclusión clave

El hecho de no entrenarnos a nosotros mismos es en sí mismo un entrenamiento negativo.

El principio de úselo o piérdalo significa que tenemos que llegar a ser buenos empujando el sobre en cada área de la vida que nos importa. Nuestro comerciante A, que lleva un diario de memoria y no lo usa para desafiar y cambiar sistemáticamente el rendimiento, no cambia ni un poco su configuración predeterminada. Está en un proceso de entrenamiento, pero se está entrenando a sí mismo para no mantener el nivel de esfuerzo dirigido y sostenido observado por McClusky entre los artistas de élite. La práctica deliberada requiere la capacidad de permanecer deliberado: no podemos fortalecer nuestras fortalezas si la comodidad es nuestro valor predeterminado programado.

El principio de excelencia

La discusión anterior nos lleva a un principio de excelencia muy simple, pero muy importante: No podemos lograr la excelencia en ningún campo de actividad a menos que la excelencia esté incorporada en nuestras rutinas diarias. En otras palabras, día tras día, semana tras semana de buen desempeño nunca se sumará a la excelencia. Para lograr la excelencia en una carrera, tenemos que lograr la excelencia en nuestros actos individuales. No puede haber excelencia en una carrera comercial sin excelentes oficios individuales y una serie de excelentes procesos comerciales.

Repasemos el ejercicio anterior. Ahora revise su programa semanal e identifique cuántas actividades puede decir realmente que se realizaron de una manera que lo llevó más allá de su nivel de comodidad. Si no hay nada en su vida diaria realizado de manera extraordinaria, entonces está basado en lo ordinario. O usamos nuestra capacidad de excelencia o, con el tiempo, la perdemos.

Si lo duda, observe detenidamente lo que les sucede a tantas personas jubiladas. Trabajan para una carrera y ¿cuál es su recompensa final? ¡No

trabajar! Y no lo hacen. Socializan con amigos, se ponen en el

jardín, viajan y disfrutan de lo que definen como una vida de confort. No es sorprendente que muchos pierdan la condición física y sean víctimas de dolores y molestias que atribuyen a la vejez. Con el tiempo, son cada vez menos capaces de sostener esfuerzos significativos, viviendo más como esos gatos somnolientos que como seres humanos creativos y productivos.

Pero eso no es lo peor. Usarlo o perderlo también significa que si no ejercitamos las fortalezas de nuestro carácter, esas eventualmente se desvanecen. Si dejamos de participar en actividades de cariño, nos volvemos menos cariñosos. Si ya no necesitamos colaborar, nos volvemos más cascarrabias, menos capaces de mantener la cooperación. Recuerdo a un jubilado que estaba feliz de dejar atrás su trabajo y la crianza de sus hijos. Ahora es mi momento, me expresó. Los niños estaban fuera de casa y estaban criando a sus propias familias; podían "remar en sus propios botes". Rompiendo las conexiones con la familia y el trabajo, gradualmente se encontró aislado, solo y aburrido, y lo compensó comiendo en exceso. Los problemas de salud se debieron a su mala alimentación y falta de ejercicio. Eligió una pareja romántica que estaba igualmente desvinculada de su carrera o su familia y que llenaba su vacío con compras compulsivas. Tiempo extraordinario, Vi a un exitoso hombre de negocios y hombre de familia caer en un pantano de baja energía de autocomplacencia. Años de no poder fortalecer sus fortalezas lo dejaron con una serie de debilidades y vulnerabilidades.

Sin duda, la jubilación puede ser un momento de la vida estimulante y gratificante, pero no si representa una huida de los esfuerzos por ampliar el yo. La mayoría de nosotros nos vemos naturalmente obligados a ampliar nuestros límites simplemente por las demandas de criar hijos y construir una carrera. Una vez que esas actividades se terminan, puede ser difícil encontrar escenarios sustitutos para empujar los límites.

Esto es muy relevante para el comercio porque muchos comerciantes, en el fondo, buscan el comercio como una alternativa al arduo trabajo de las carreras tradicionales. Recientemente asistí a una conferencia de negociación en la que el orador, un conocido comerciante intradía, exhortó a su audiencia a trabajar en sus operaciones para no tener que conformarse con carreras de 8 a 5. Solo pude sacudir la cabeza con incredulidad, recordando a todos los comerciantes exitosos con los que trabajé que se levantan en medio de la noche para rastrear los mercados en Asia y Europa y pasan largas horas de fin de semana investigando mercados, revisando sus carteras y preparándose para el semana por delante. No, no tenían trabajos de 8 a 5: como tantos otros artistas de alto rendimiento, viven sus trabajos.

Irónicamente, el orador proyectó el comercio como un estilo de vida cómodo en el que uno no está agobiado por 40 horas de trabajo por día.

semana. Con esa mentalidad, ningún comerciante mantendrá los esfuerzos para cultivar fortalezas y adaptarse a los mercados a lo largo del tiempo. Toda la idea de desarrollar el propio trading cuando los mercados no están abiertos es un anatema para los traders que evitan el trabajo: ¡han entrado en el trading como una alternativa al trabajo normal, no como una fuente de esfuerzo y logro extraordinarios!

Ahí radica una distinción muy importante: aquellos que persiguen el comercio como un trabajo, aquellos que hacen del comercio una carrera y aquellos que se acercan al comercio como una vocación.. Nuestro orador vio el comercio simplemente como un trabajo. Su atractivo era que prometía una gran paga por unas pocas horas de trabajo. La mayoría de los comerciantes de empresas comerciales establecidas no tienen esa opinión. Aportan un nivel de profesionalismo a su trabajo y reconocen que operan en un campo de desempeño exigente. Ven la administración del dinero como una carrera, basada en una sólida administración de riesgos y responsabilidad fiduciaria. Muy a menudo, hablan del comercio como su "negocio", asumiendo la propiedad del éxito de una empresa en curso.

El comerciante cuya participación en el mercado es una expresión de fortalezas cada vez mayores, sin embargo, encuentra más que una carrera. El comercio se convierte en una vocación. No importa si los mercados están abiertos o cerrados, si hay más o menos riesgo en el libro. Los mercados se convierten en una fuente continua de aprendizaje, desafío y estímulo. Cuando Ed Seykota comparó a los buenos y los grandes traders al señalar que los primeros tienen talento, pero, en el caso de los segundos, el talento los tiene, capturó un punto muy importante: nuestras fortalezas enmarcan nuestros llamamientos. Es más probable que vivamos el principio de excelencia cuando nuestro trabajo se convierte en más que un trabajo y más que una carrera. En última instancia, nos retiramos de ambos. Los llamamientos son duraderos; no hay retiro de lo que es intrínseco a nosotros.

¿Qué ha emprendido hoy con excelencia? ¿Cómo encarnarás la excelencia mañana? ¿Cómo se expandirá realmente durante la próxima semana?

Esas son las preguntas que transforman el comercio de un trabajo o una carrera de rutina en una vocación absorbente.

Cómo convertir el desarrollo de los hábitos correctos en un hábito

Recuerde el excelente libro de Charles Duhigg, *The Power of Habit* (2012). Su tesis es que los cambios de comportamiento no son el resultado de la motivación y los esfuerzos conscientes de superación personal. Más bien, nos desarrollamos cultivando los hábitos correctos. Las personas exitosas son aquellas que han internalizado hábitos que traen el éxito. Esto les proporciona una consistencia que nunca se podría lograr si siempre tuvieran que depender de una fuerza de voluntad frágil.

Desde esta perspectiva, el fortalecimiento de las fortalezas que vemos entre los artistas de élite es el resultado de convertir la práctica deliberada y esforzada en sí misma en un patrón de hábito. El hábito se convierte en el andamio que respalda las mejoras continuas en el rendimiento: progresamos convirtiendo un nuevo nivel de desarrollo en un hábito y un status quo y luego lo construimos una vez que se ha internalizado. Ericsson observa que nuestra capacidad para convertir el desempeño esforzado en comportamiento automático es tanto una bendición como un obstáculo. Cuando convertimos nuestros esfuerzos concentrados en aprender a conducir un automóvil en un comportamiento automático, nos liberamos para atender mejor la carretera y las conversaciones con los pasajeros. Sin embargo, una vez automatizadas, las habilidades ya no mejoran por sí solas. Para mantener la práctica deliberada, tenemos que tomar lo que se ha vuelto automático y hacer esfuerzos sistemáticos para mejorar. El piloto de autos de carrera de élite es aquel que hace que los niveles sucesivos de mejora de la conducción sean automáticos, solo para interrumpir el hábito y buscar niveles aún mayores de rendimiento. Cuando la excelencia se convierte en un patrón de hábito, el desarrollo toma un curso escalonado: internaliza nuevos niveles de desempeño, los convierte en hábitos y luego extiende esos hábitos para elevarse a niveles aún más altos.

Considere a los artistas de élite en los eventos olímpicos. Todo el enfoque de su entrenamiento es presionar para mejorar el rendimiento. Trabajar en uno mismo se convierte en un patrón de hábito dominante: es la norma, no la excepción, en el calendario semanal. Para mantener el hábito de la superación personal, los artistas deben llegar al punto en que busquen activamente y acepten sus defectos. Hace varias décadas, los fabricantes de automóviles estadounidenses fueron eclipsados por las empresas japonesas en parte porque estas últimas buscaron debilidades en el proceso de ensamblaje. Las empresas estadounidenses dirigían las líneas de montaje a una velocidad diseñada para minimizar los errores. Las empresas japonesas aceleraron las líneas de montaje para averiguar qué partes de los procesos se rompieron primero. Luego consultaron con los trabajadores e instituyeron mejoras en los procesos. El proceso de ensamblaje

estadounidense no evolucionó con el tiempo;
Habían convertido la excelencia en un patrón de hábitos.

Conclusión clave

Los artistas de élite elaboran conscientemente sus patrones de hábitos.

Muchos comerciantes operan más como los viejos fabricantes de automóviles estadounidenses y menos como los japoneses advenedizos. Buscan evitar pérdidas y reducciones. Cuando eso ocurre, es tan probable que se pongan a la defensiva como agresivos para descubrir y aprender de los errores. Hace un tiempo, visité una empresa comercial y hablé con comerciantes jóvenes que habían experimentado un período de desempeño difícil.

Muchos de esos comerciantes se enorgullecían de alejarse de los mercados, mantener la calma y no comerciar emocionalmente. Eso estaba muy bien, pero lo que los comerciantes también evitaron fue cualquier aprendizaje y adaptación sistemáticos frente a sus reducciones. Su objetivo era minimizar las emociones negativas, no maximizar el aprendizaje adaptativo. Para escalar el patrón escalonado de la mejora del rendimiento, tendrían que haber revisado activamente sus operaciones difíciles, identificar los errores que pudieron haber cometido e instituir esfuerzos correctivos para guiar sus operaciones futuras. Sin embargo, a un nivel puramente emocional, lo último que querían hacer era revisar sus dificultades. Al tratar de seguir adelante, sin saberlo, reforzaron un status quo vulnerable.

Cuando Angela Duckworth et al. (2007) estudiaron el éxito, dos factores se destacaron como contribuyentes: (1) determinación, la capacidad de mantener la resiliencia y recuperarse de los reveses; y (2) autocontrol, la capacidad de trazar un curso de acción y apegarse a él concienzudamente. Empujar el sobre con el espíritu de usarlo o perderlo significa que aceptamos los contratiempos. Si nos desafiamos continuamente a nosotros mismos, en ocasiones nos quedaremos cortos. Sin resiliencia emocional, no podemos mantener una verdadera práctica deliberada. Pero la determinación, aunque necesaria para el éxito, no fue suficiente en la investigación de Duckworth. Para mantener la práctica deliberada, debemos ser capaces de permanecer deliberados. Ese es el factor de autocontrol. El artista de élite no solo soporta los contratiempos, sino que tampoco les permite retrasarlos.

¿Cómo pueden hacer esto?

Emilia Lahti ha estudiado una fuerza particular, llamada *sisu*, que se basa

en su cultura nativa finlandesa. Sisu es más que persistencia bajo presión.

Lahti lo describe como una especie de segundo viento que uno descubre como resultado de esfuerzos extraordinarios. Los corredores, por supuesto, han experimentado el fenómeno del segundo viento. Lahti señala que el sisu es en sí mismo una capacidad que se puede cultivar: podemos aprender a obtener un acceso más constante a los recursos de energía y concentrarnos en momentos en que comenzamos a sentirnos agotados.

Sisu es un concepto muy importante, porque sugiere que la fuerza de voluntad no es exactamente una batería que agotamos periódicamente. Más bien, una vez que se agota la batería, tenemos nuestro propio alternador interno que puede proporcionar una recarga. Aquellos atletas olímpicos y soldados de las Fuerzas Especiales que se someten a un entrenamiento riguroso realmente están participando en procesos que cultivan el sisu. Llevados a sus límites una y otra vez, estos artistas aprenden a acceder de manera más consistente a sus segundos vientos. Ese acceso en sí mismo se vuelve gratificante y placentero, estableciendo la dinámica de mejora del desempeño esencial en la que la extensión del yo es en sí misma un dador de energía.



Oskar es un comerciante cuyo desempeño ha liderado su firma durante un tiempo. No siempre fue así. Cuando Oskar comenzó, pasó por un período prolongado de desempeño negativo, aunque manejó bastante bien su riesgo. Cuando comenzó a ganar dinero, sus conversaciones conmigo no cambiaron significativamente. Seguía buscando mejoras que pudiera hacer y formas de trabajar en ellas. Después de un período de actuación particularmente fuerte, me envió un correo electrónico y me dijo que quería hablar por teléfono lo antes posible. Mi suposición era que él estaba sopesando cuántas ganancias debería tomar y asegurar en lugar de dejarlo en posiciones a más largo plazo.

Pero no.

Oskar sabía exactamente cómo quería manejar su ventaja: vendió algunas de sus posiciones en efectivo y renovó sus opciones en nuevos strikes con un sólido riesgo / recompensa. Lo que quería discutir era un oficio en el que no había entrado. Era una idea en los mercados de acciones que había causado algunas pérdidas a principios de año. Aunque la oportunidad se repitió recientemente, decidió no continuar con el comercio debido a esas pérdidas anteriores. Si hubiera entrado en el comercio, sus ganancias recientes habrían sido mayores.

A Oskar no le gustó eso. No se centró en el dinero que había ganado.
Quería mejorar su nivel de resiliencia para no evitar el bien

ideas simplemente porque no se habían desarrollado previamente. En medio de ganar dinero, su enfoque estaba en mejorar. Su urgencia para trabajar en el tema era tan grande como si hubiera estado en reducción.

Oskar se diferenciaba de sus colegas en que no se sentía cómodo con la comodidad. Tan pronto como experimentó un período ganador, se puso ansioso. Comenzó a investigar otros mercados e ideas para encontrar nuevas oportunidades. Profundizó en su actuación para encontrar cosas en las que trabajar. En un sentido muy importante, estaba motivado por la superación personal, no por el comercio en sí. Los mercados simplemente le ofrecieron una especie de gimnasio para entrenamientos de práctica deliberada y acceder al sisu. Como muchos traders exitosos que encuentran una opción en los mercados, podría haberse retirado de sus ganancias hace años. Fue el atractivo de escalar alturas aún más altas y lograr metas aún más altas lo que lo impulsó hacia adelante. Tener fortalezas no era suficiente: necesitaba perfeccionarlas continuamente.

Una mirada a las fortalezas del carácter

La investigación de Buckingham y Clifton es solo un esquema para categorizar e identificar fortalezas. Una mirada muy diferente a las fortalezas proviene del examen basado en la investigación de las fortalezas y virtudes del carácter de Peterson y Seligman (2004). Su "manual de cordura", claramente diseñado como contraparte del sistema de clasificación de trastornos psiquiátricos del DSM, define seis dominios de fortaleza:

- ♦ Sabiduría y conocimiento
- ♦ Coraje
- ♦ Humanidad
- ♦ Justicia
- ♦ Templanza
- ♦ Trascendencia

En los seis dominios hay 24 áreas específicas de fortaleza que resumiré brevemente a continuación. Estos son evaluados por una prueba diseñada por los autores llamada

el Inventario de Fortalezas Valores en Acción (VIA-IS). Un enfoque particular de esa prueba es la evaluación de las fortalezas que se valoran en todas las culturas.

Al igual que con la lista anterior, realicemos un breve ejercicio. De las 24 áreas, etiquete con 1, 2, 3, 4 y 5 las cinco fortalezas que son más importantes para su negociación y luego identifique las cinco fortalezas más importantes para sus relaciones más cercanas. Luego, veremos lo que su patrón de fortalezas podría decir sobre usted.

Aquí están las 24 fortalezas del personaje descritas por Peterson y Seligman:

Sabiduría y conocimiento

- ♦ Creatividad: originalidad, ingenio
- ♦ Curiosidad: búsqueda de novedades, abierto a la experiencia
- ♦ Mente abierta: Independencia de pensamiento, pensamiento crítico
- ♦ Amor por aprender: Actividad intelectual y curiosidad
- ♦ Perspectiva: Sabiduría, capacidad para puntos de vista multifacéticos

Coraje

- ♦ Valentía: Valor, disposición a asumir riesgos
- ♦ Persistencia: Persistencia, laboriosidad
- ♦ Integridad: Autenticidad, honestidad
- ♦ Vitalidad: energía, entusiasmo

Humanidad

- ♦ Amor: Conexión, capacidad de apego
- ♦ Bondad: Generosidad, cariño
- ♦ Inteligencia social: inteligencia emocional, habilidad interpersonal

Justicia

- ♦ Ciudadanía: responsabilidad social, trabajo en equipo

- ♦ Equidad: responsabilidad moral, consideración por los demás
- ♦ Liderazgo: capacidad para tomar la iniciativa, guiar a otros

Templanza

- ♦ Perdón y misericordia: compasión, empatía
- ♦ Humildad y modestia: precisión en la percepción de uno mismo, capacidad para reconocer errores.
- ♦ Prudencia: deliberada, práctica
- ♦ Autorregulación: autocontrolada, organizada

Trascendencia

- ♦ Apreciación de la belleza y la excelencia: capacidad de asombro,
- ♦ asombro. Gratitude: agradecimiento, apreciación de la vida.
- ♦ Esperanza: optimismo, mentalidad para el futuro
- ♦ Humor: alegría, capacidad para divertirse
- ♦ Espiritualidad: sentido de la fe, propósito

A partir del ejercicio, debe tener dos listas de las cinco principales fortalezas: la primera para nuestro comercio; el segundo para las relaciones. Eche un vistazo a cómo se comparan esas listas. ¿Qué tan similares son las fortalezas que lo llevan a tener éxito en el comercio y las que brindan felicidad a su relación?

Mi lista de fortalezas comerciales incluye las siguientes cinco cualidades: creatividad, amor por aprender, mentalidad abierta, perseverancia y esperanza. Mi lista de relaciones, que cubre mis relaciones matrimoniales y familiares, así como aquellas con personas a las que entreno, incluye: amor, amabilidad, inteligencia social, integridad y esperanza. La única fortaleza que se superpone es la esperanza, particularmente los aspectos de optimismo y positividad. De lo contrario, las fortalezas comerciales y de las relaciones son bastante diferentes. Las fortalezas comerciales toman prestado en gran medida de la categoría de sabiduría y conocimiento, centrándose en las cualidades necesarias para generar ideas comerciales

originales. Las fortalezas de las relaciones provienen predominantemente de la categoría de Humanidad, enfatizando la sensibilidad interpersonal. Para poner la distinción más simple, mi comercio se basa en fortalezas intelectuales y mi funcionamiento

como psicólogo, cónyuge y padre se basa en fortalezas interpersonales y emocionales.

Si hubiera realizado este ejercicio antes de probar suerte en el comercio a tiempo completo, me habría dado cuenta de las lecciones mencionadas anteriormente en el capítulo: sumergirme en un trabajo que abarcaba un lado de mí, pero no el otro, estaba destinado a un rendimiento subóptimo. Lo mismo ocurre con mi trabajo como psicólogo. Si bien disfruto profundamente ser parte de la vida y el éxito de otra persona, sin los desafíos del aprendizaje y el desarrollo en un dominio competitivo, rápidamente me cansaría del enfoque centrado en el otro. En otras palabras, lo que podría parecer un estilo de vida multifacético — participación activa en entrenamiento, comercio, escritura y familia — es en realidad una combinación de fortalezas centrales que permite que todo se exprese en un grado significativo.

Conclusión clave

Un estilo de vida satisfactorio integra nuestras diferentes fortalezas.

Eche un vistazo a sus listas y vea si puede identificar una integración similar. Quién es usted como comerciante puede diferir significativamente de quién es como cónyuge y amigo. Esto no es necesariamente un problema; de hecho, las formas en que combina las relaciones y la participación en el mercado pueden representar una síntesis de orden superior de sus fortalezas características.

¿Cómo sabemos si estamos combinando con éxito nuestras fortalezas? El barómetro más básico de esta integración es el grado de nuestro bienestar personal. Cuando encontramos con éxito la expresión de múltiples fortalezas, el resultado es una vida que trae felicidad, satisfacción y significado. Cuando se bloquea la expresión de nuestras diversas fortalezas, el resultado es conflicto y frustración.

Un comerciante que conocí hace muchos años estaba involucrado en una relación con una mujer muy brillante que tenía fuertes intereses culturales y artísticos. La encontraba interesante y estimulante, y ella apreciaba la curiosidad que mostraba sobre política, economía y asuntos mundiales. Sin embargo, con el tiempo, los conflictos comenzaron a afianzarse. Ganar dinero no era una prioridad en su lista de prioridades y no podía entender su preocupación, a veces obsesiva, por los mercados y el desempeño

comercial. Empezó a resentir lo que vio como

su falta de apoyo. Gradualmente se alejó de las actividades de música y teatro que habían sido una gran parte de sus citas, pero que invadían cada vez más el tiempo para el comercio y la investigación. Los cismas crecieron: se involucró más en la política republicana; ella era demócrata. Pasó más tiempo con amigos que él consideraba "artísticos"; pasaba más tiempo con amigos que ella veía como "buenos chicos". Lo que comenzó como una aparente complementariedad se convirtió en una relación infeliz que finalmente se desintegró. El hecho de no integrar las diferentes fortalezas condujo a debilidades en las relaciones.

Integración de fortalezas de orden superior

Algunos de los mayores logros de la vida provienen de reunir múltiples fortalezas. El comerciante en la infeliz relación no pudo encontrar tal integración. Cuando integramos las fortalezas, el resultado a menudo se muestra como un enfoque creativo del trabajo y las relaciones.

Como señalé en *La psicología del comercio*, encontré mi primer nicho en el comercio cuando reconocí la similitud entre rastrear el flujo de la conversación entre el asesor y el cliente y seguir el flujo de las comunicaciones del mercado. El psicólogo experto busca patrones de comunicación y significado que arrojen luz sobre las preocupaciones que llevan a las personas a la terapia. Por ejemplo, una mujer joven puede acudir a un asesoramiento para lidiar con las secuelas de varias relaciones infelices. Ella cuenta un ejemplo tras otro de acercarse y entregarse a sí misma, solo para ser aprovechada por los hombres en su vida. Poco después, expresa su esperanza de que la consejería pueda ayudarla a encontrar relaciones gratificantes y pregunta cuánto cobro por las sesiones.

¿Cómo respondería a su pregunta? ¿Qué pasa por mi mente?

Lo que no haría es cotizar una tarifa. Eso abordaría la pregunta literal que está haciendo, pero sería sordo con respecto al problema psicológico subyacente. Se siente utilizada por los hombres. Ahora me está derramando su corazón, un hombre. Si le cito una tarifa que considera alta, me preparo para recrear simbólicamente sus problemas en nuestra relación de trabajo. Si ya hubiéramos forjado una relación sólida, tal recreación podría ser muy útil como una oportunidad para manejar los sentimientos y las necesidades de manera diferente. Sin embargo, dado que esta es nuestra primera reunión, las probabilidades son buenas de que, si me encuentro

“Usándola” por su dinero (los honorarios), esto complicará la forja de una buena alianza.

Entonces, lo que hago es devolverle el tema de las tarifas. Le señalo que conoce su presupuesto mejor que yo, por lo que debería hacerme saber cuánto puede pagar. Hago hincapié en que su felicidad es importante para mí y no voy a permitir que las tarifas se interpongan en su camino si está lista para una nueva vida de relación. Hay muchas probabilidades de que lea mi meta-mensaje (estoy más interesado en ti que en tu dinero) y responderá con una tarifa razonable y con muchas ganas de comenzar esta nueva y saludable relación con un hombre.

Eso es posible porque puedo vincular los temas entre los problemas que presenta y su comportamiento hacia mí.

Cuando me involucré por primera vez en el comercio, me encontré recurriendo a este mismo tipo de reconocimiento de patrones. Los mercados comunicaban algo sobre el aumento y la caída de la fuerza y la debilidad; mi trabajo consistía en dar un paso atrás y leer esas comunicaciones. En el trading, como en la terapia, si tomaba las comunicaciones de manera personal y reaccionaba emocionalmente, no podría reunir la perspectiva necesaria para detectar y responder a los temas subyacentes. Muchas veces veía que los mercados se liquidaban a nuevos mínimos debido al aumento del volumen, pero noté que bastantes sectores no participaban en la nueva debilidad. Muy a menudo, esos serían los sectores que liderarían un repunte desde los mínimos subsiguientes. La capacidad de dar un paso atrás, leer las comunicaciones del mercado, y responder al panorama más amplio se convirtió en mi forma de integrar mis fortalezas interpersonales como terapeuta con mis fortalezas competitivas y creativas como trader. Este "comercio desde el sofá", como lo llamé, se convirtió en mi forma de importar una fuerza aparentemente no relacionada en un nuevo dominio de desempeño.

A lo largo de los años, los traders más exitosos que he conocido son aquellos que han adquirido una fortaleza distintiva y han encontrado una manera de integrarla en la práctica comercial. Recuerdo a un comerciante experto que provenía de un trasfondo de música clásica. Su sensibilidad a las secuencias y motivos musicales se manifestó en el comercio como una gran habilidad para rastrear secuencias recurrentes en los mercados y sus matices subyacentes. De hecho, a menudo se encontraba traduciendo el comportamiento del mercado en términos musicales, con secuencias de aumento y disminución de volumen, tono y cadencia. Descubrió que los crescendos en los mercados no eran tan diferentes de los de la música y,

por lo general, tenían resoluciones similares.

Otro trader talentoso trajo a los mercados una exitosa carrera como atleta aficionado. Definió el trading como un deporte competitivo y construyó sus propios entrenamientos y "películas de juegos". Para él, el comercio era el deporte supremo, lo que lo enfrentaba a la mejor competencia del mundo cada día. Lo que lo hizo exitoso fueron las mismas fortalezas que importó de sus días como jugador en el campo universitario.

Otras integraciones de fortalezas de orden superior son el resultado del intercambio de bodas con áreas de interés aparentemente opuestas. Por ejemplo, conozco a muchos comerciantes que poseen un fuerte sentido de responsabilidad e interés social. Su comercio es una búsqueda individual, pero encuentran sentido en usar una parte de sus ganancias para financiar causas socialmente valiosas. Otros comerciantes buscan activamente oportunidades para capacitar a talentos jóvenes, obteniendo una inmensa satisfacción al asesorar a los comerciantes emergentes. En la superficie, las causas sociales y la enseñanza a otros pueden parecer distracciones de los mercados. Para estos comerciantes, sin embargo, la síntesis del comercio con estos compromisos interpersonales y sociales proporciona significado y motivación más allá de los movimientos diarios de ganancias y pérdidas.

Muchas integraciones efectivas de fortalezas de orden superior no tienen nada que ver con el comercio, pero pueden beneficiarlo de todos modos. Constantemente he descubierto que viajar a destinos inusuales no solo es intelectualmente gratificante, sino que también constituye una poderosa experiencia de relación compartida con mi esposa y, en última instancia, estimula el pensamiento creativo en los mercados. Varios comerciantes y yo hemos desarrollado un gran interés en las cervezas artesanales y nos reunimos periódicamente para probar nuevas e inusuales cervezas. El ambiente relajado, la apreciación de las cervezas creativas y las conversaciones resultantes inevitablemente estimulan nuevas ideas que encuentran expresión en el coaching y el trading. Muchos traders utilizan las horas del mediodía para entrenamientos duros en el gimnasio, disfrutando del tiempo de vinculación con sus colegas, pero también estimulando las endorfinas que se trasladan a la investigación y el comercio.

Conclusión clave

El bienestar que proviene de expresar fortalezas fuera del comercio puede, en última instancia, impulsar un mejor comercio.

Una de las combinaciones de fortalezas más creativas que he encontrado últimamente ha sido la integración de la espiritualidad y el desempeño comercial. Normalmente no pensamos en el trading como una ocupación particularmente espiritual, pero muchos de los traders con los que he trabajado se han beneficiado enormemente de la meditación, el yoga y otras disciplinas diseñadas para promover la atención plena. Parte del atractivo, por supuesto, es la reducción del estrés, pero a menudo va mucho más allá. Estos tienden a ser operadores con fortalezas que Peterson y Seligman colocarían en la categoría de Trascendencia. Anhelan sentirse conectados a algo más grande, más elevado y significativo. Las actividades de meditación desarrollan este aspecto de sus personalidades; la sinergia proviene de los beneficios adicionales de reducción del estrés y atención plena.

Imagine una situación en la que yo, como entrenador, le sugiero a un comerciante estresado que se dedique a la meditación o al yoga. Muy a menudo, habrá poco seguimiento de la sugerencia. ¿Por qué? Porque falta esa fuerza de Trascendencia. Las personas generalmente no seguirán una disciplina, incluso si promete beneficios, si esa disciplina no expresa alguna área de fortaleza. Un ejemplo clásico de esto es la dieta y el ejercicio. Una y otra vez, he visto a personas beneficiarse de los programas sociales de dieta y ejercicio después de fallar varias veces en mantener esas actividades por sí mismos.

Esto tiene profundas implicaciones para la superación personal. Hay un viejo refrán entre los médicos que dice que las píldoras no funcionan cuando están en el frasco. En otras palabras, el paciente debe cumplir con la ingesta de medicamentos para que el tratamiento sea eficaz. Del mismo modo, todas las mejores técnicas de autoayuda del mundo serán inútiles para un comerciante a menos que se empleen activamente. Gran parte del secreto del cambio de comportamiento reside en una especie de creatividad: adaptar los métodos de autoayuda a nuestras necesidades, valores y personalidades. Recuerdo vívidamente a un estudiante con quien trabajé en consejería que sufría de ansiedad severa ante los exámenes. Los ejercicios conductuales y las técnicas cognitivas tuvieron un beneficio limitado. Cuando profundicé en la mentalidad del estudiante, reveló su profunda fe espiritual como cristiano evangélico. Hablamos extensamente sobre el poder de la fe, incluyendo el poder de la oración. Esa conversación condujo a una idea única: llevar su Biblia a las clases y participar en unos momentos de oración para comenzar cada clase. Había tenido miedo de hacer algo así, temiendo que esto lo etiquetaría con sus compañeros como un "banquero de la Biblia". ¡Lo animé a que se alejara! "¿Qué es más fuerte", le pregunté,

"tu fe en el Señor o tu ansiedad?"

Resultó que esta sencilla intervención funcionó asombrosamente bien. Los ejercicios psicológicos estándar no le hablaron al estudiante. Al reemplazar el miedo al fracaso con una conexión activa a través de la oración, pudo poner sus preocupaciones en perspectiva. Fisiológicamente, la oración puede haber tenido un impacto muy similar al de un ejercicio de respiración, concentrando la concentración y ralentizando el pensamiento y la excitación emocional. Uno, sin embargo, habló con el estudiante; el otro no lo hizo. Lo que a menudo parece un problema de motivación se reduce a un problema de alineación con las fortalezas.

Revisando los efectos multiplicadores en el desarrollo

En Mejora del rendimiento del operador, describí algunas de las investigaciones relacionadas con los efectos multiplicadores en el desarrollo. El descubrimiento de los efectos multiplicadores fue el resultado de los esfuerzos para separar los efectos de la herencia frente al medio ambiente en los resultados del desarrollo. Por ejemplo, si tengo éxito como escritor, ¿proviene principalmente de talentos y capacidades innatos o se cultiva a través de la exposición a las influencias ambientales adecuadas?

Lo que encontró la investigación es que nuestros talentos nativos (fortalezas) nos llevan, desde una edad temprana, a preferir ciertos entornos sobre otros. Por ejemplo, mostré signos de un alto coeficiente intelectual verbal desde una edad temprana. Curiosamente, mi coeficiente intelectual de desempeño, una medida de capacidad visual / espacial, no se elevó en lo más mínimo y, de hecho, ¡estaba muy por debajo de lo normal! Como era de esperar, no me atrajo las actividades clásicas de los niños, como construir cosas y trabajar con mis manos. Al principio de la escuela primaria, sin embargo, devoré todos los libros de mitología griega y romana que pude conseguir. Me encantaban las historias de héroes y dioses y sus hazañas. Pasé tiempo en la biblioteca local y encontré el apoyo de los maestros que apreciaban mi amor por la lectura.

Mis talentos iniciales me llevaron a buscar entornos que aprovecharan al máximo mis habilidades verbales. Esto creó un efecto multiplicador: los entornos enriquecidos que busqué perfeccionaron aún más mis talentos, de modo que estaba en una curva de crecimiento exponencial en esa área en relación con mis compañeros. Las habilidades mecánicas, no evidentes en la infancia, no jugaron ningún papel en mi selección de entornos y, por lo

tanto, nunca se convirtieron en parte de mi desarrollo. Hasta el día de hoy, tengo pocas aptitudes mecánicas.

En su libro de 2008, *El talento está sobrevalorado*, Geoff Colvin hace una observación que vale la pena. Señala que los efectos multiplicadores derivados de los talentos,

los entornos elegidos y la práctica deliberada son impulsados en última instancia por una motivación intrínseca. Esto, señala, ayuda a explicar una aparente contradicción: la práctica deliberada requiere esfuerzo y, sin embargo, los artistas inmersos en la práctica deliberada experimentan una agradable sensación de estar "en la zona". Exploraremos el estado de flujo con mayor detalle a continuación, pero vale la pena señalar que operar en la zona puede ser una función de la motivación intrínseca derivada de expresar y ejercitar las propias fortalezas. Buscamos entornos que cultiven nuestras fortalezas precisamente porque esos entornos ofrecen la más profunda gratificación y satisfacción.

La mayor parte de la literatura de investigación sobre los efectos multiplicadores se refiere al desarrollo infantil. El principio, sin embargo, se aplica mucho al desarrollo personal y profesional: crecemos de manera exponencial cuando nos ubicamos en entornos que aprovechan nuestras fortalezas. El otro día hablé con un administrador de cartera que dejó su empresa después de un desempeño mediocre y ahora administra su propio capital. Durante mucho tiempo había buscado un enfoque para el comercio que minimizara el estrés y maximizara sus habilidades de investigación. Desarrolló una asociación eficaz con varios colegas y, juntos, crearon su entorno de trabajo óptimo. Los socios eran profesionales experimentados y exitosos que no querían estar pegados a las pantallas todo el día, pero sabían cómo aprovechar las dislocaciones a corto plazo en los mercados. Todos eran también profesionales creativos capaces de generar nuevas ideas comerciales. Al funcionar en este entorno mejorado, el desempeño y el desarrollo profesional del administrador de cartera se dispararon. Estaba más feliz que antes y más exitoso. Pasó de un entorno estancado a uno que aprovechaba y multiplicaba sus puntos fuertes.

Muchos entornos comerciales no obstaculizan activamente el aprendizaje y el desarrollo, pero tampoco se adaptan tanto a nuestras necesidades como para producir efectos multiplicadores. Este es un gran desafío, particularmente en las empresas comerciales donde todos los comerciantes se encuentran en el mismo entorno. Algunos comerciantes se benefician enormemente de la interacción en el piso de negociación; otros sólo encuentran ruido y distracción en las bromas y discusiones en el piso. Incluso la disposición de las pantallas funciona bien para algunos comerciantes y no para otros. Recuerdo haber visitado a un comerciante muy exitoso en su casa y me sorprendió ver que no había pantallas en ninguna parte. "Cuando quiera una cotización", dijo, "pediré una. No necesito alimentar a la bestia ". Desde su perspectiva, mirar los mercados en movimiento solo lo tentó a comerciar y esa no era su ventaja. El entorno de

su hogar fue diseñado para

minimizar tal distracción. Si hubiera trabajado en un piso de negociación, tal ingeniería no habría sido posible: ¡se habría enfrentado a “efectos de división”, no multiplicadores!

La idea de que los talentos nos llevan a buscar entornos que a su vez ejerciten y desarrollen esos talentos tiene profundas implicaciones. Si rara vez operamos en la zona, es muy probable que nuestro entorno físico, social y laboral no se adapte bien a nuestras capacidades. Un gran ejemplo de esto son los matrimonios fallidos. Nuestros intereses románticos ayudan a dar forma a nuestro entorno social y emocional. Cuando las relaciones se frustran en lugar de aprovechar nuestras fortalezas, crean más conflicto y frustración que disfrute. Las buenas relaciones románticas traen efectos multiplicadores: las buenas parejas se mejoran mutuamente. Lo mismo ocurre con las asociaciones comerciales sólidas y los equipos comerciales.



Aquí hay una encuesta muy rápida: ¿En qué se diferencia, específicamente, su comercio actual en comparación con hace uno o dos años? ¿Qué cambios ha realizado en su estilo de negociación, mercados y procesos durante el año pasado?

¿Porque es esto importante?

Si se encuentra en una curva de aprendizaje positiva, beneficiándose de los efectos multiplicadores, debería aumentar sus prácticas comerciales, no solo su rentabilidad. El estancamiento (negociar de la misma manera incluso cuando los mercados cambian) es la señal más segura de que no está multiplicando sus puntos fuertes. La motivación intrínseca que acompaña al ejercicio de las fortalezas asegura que busquemos continuamente entornos y situaciones que nos desafíen y nos llenen. Esa exposición continua a nuevos aportes, desafíos y entornos garantiza que seguiremos aprendiendo y creciendo. Si no puede identificar formas importantes y positivas en las que su comercio ha evolucionado durante el año pasado, o su comercio no está aprovechando sus fortalezas o sus entornos comerciales no están ejerciendo de manera óptima esas fortalezas. En un mundo de úselo o piérdalo, el estancamiento trae esos efectos de división,

Conclusión clave

Los efectos multiplicadores aseguran nuestro crecimiento como traders.

Uno de mis ejercicios favoritos centrados en soluciones es hacer un inventario de las mejores operaciones y realizar ingeniería inversa en ellas. ¿Qué nos hizo exitosos en nuestras mejores operaciones y qué causó nuestra caída durante nuestras peores operaciones? De hecho, los ingredientes del éxito pueden revelar los factores que podrían contribuir de manera más consistente a la multiplicación de nuestros talentos. Muchas veces estamos evolucionando, pero no de forma constante. Por ejemplo, un comerciante me envió un correo electrónico recientemente y lamentó sus pérdidas comerciales. Cuando examinó sus operaciones, descubrió que estaba realizando demasiadas operaciones, tratando de operar de muchas formas. Algunos de ellos fueron razonablemente rentables y otros fueron desastrosos. Una observación interesante fue que se desempeñó mucho peor cuando tenía varias operaciones que cuando se centró en una operación a la vez. Múltiples posiciones hacían que dividiera su atención, lo que a su vez lo sacó de cualquier posible estado de flujo. Cuando dejó de intentar tener éxito en el comercio en general y, en cambio, se centró en el comercio que se adaptaba a sus habilidades, estaba mucho más inmerso en los mercados, era más rentable y más energizado por su experiencia. Como he encontrado tan a menudo, su éxito no requería cambiarse a sí mismo, sino ser más de lo que ya era cuando comerciaba bien.

¿Hay personas que simplemente no están hechas para comerciar?
¡Absolutamente! Ningún campo de actividad puede abarcar y expresar de manera óptima la amplia variedad de fortalezas humanas. Es muy probable que alguien que encuentre su mayor significado y desarrollo como artista, miembro del clero, biólogo o empresario, encuentre que el comercio tiene una capacidad limitada para sacar a la luz sus mayores fortalezas. El comercio requiere la capacidad de procesar grandes cantidades de información, a menudo de forma rápida. Esto simplemente no es una fortaleza para muchas personas. He trabajado con muchos analistas que han sido excelentes en la investigación de empresas y tendencias macroeconómicas, pero que no son buenos en el procesamiento rápido de la información entrante necesaria para el comercio. También he trabajado con gerentes muy talentosos en firmas financieras que son excelentes en la gestión de personas,

Demasiados comerciantes se sienten atraídos por los mercados debido al atractivo de ganar dinero, más que por el trabajo real del comercio. Esos estudios de práctica deliberada dejan en claro que es el proceso de desempeño y no simplemente los resultados lo que impulsa a los profesionales exitosos. El incentivo monetario es la motivación extrínseca del comercio. La motivación intrínseca proviene de los procesos comerciales. A los traders apasionados les encanta generar ideas, encontrar expresiones de esas ideas en los mercados y gestionar los riesgos y las recompensas asociados con sus ideas. Quizás, sobre todo, aman el autodomínio y el proceso de mejora. Muy a menudo, cuando vemos un comercio estancado (poco crecimiento durante un período de uno o dos años) es porque las motivaciones intrínsecas han pasado a un segundo plano frente a las extrínsecas.

Bienestar subjetivo: las emociones más importantes en la psicología del trading

Escuchamos mucho sobre el miedo y la codicia, pero el bienestar psicológico es sin duda la experiencia emocional más importante para el desempeño comercial. La experiencia emocional positiva contribuye a todo, desde la concentración y la memoria hasta la creatividad y la productividad, e incluso la salud física. No es solo la presencia de emociones negativas, sino la ausencia de positividad lo que puede llevar a un desempeño subóptimo.

Entonces, ¿qué es el bienestar psicológico? La investigación encuentra cuatro dimensiones amplias que contribuyen a la calidad de nuestra experiencia:

1. Felicidad: emociones positivas, incluido el placer y el disfrute.
2. Contentamiento: una sensación de satisfacción con uno mismo y con la vida
3. Energía: entusiasmo y entusiasmo por la vida
4. Afecto: conexión significativa con los demás

Tenga en cuenta que en un momento dado podemos obtener una puntuación alta en una o dos de estas dimensiones y una puntuación baja en otras. Por ejemplo, en general, podríamos estar felices y contentos, pero debido a la mala salud física, podríamos carecer de energía. De

manera similar, podemos disfrutar de un alto grado de afecto en nuestras amistades y matrimonio, pero permanecemos menos contentos con nuestro progreso comercial. También es común que estas cuatro dimensiones suban y bajen en

respuesta a eventos de la vida y cambios en el estilo de vida. No es realista esperar un alto grado de bienestar constante en todas las situaciones.

Es cuando una o más de estas dimensiones son crónicamente bajas cuando encontramos alteraciones del estado de ánimo y el rendimiento. Las interrupciones también ocurren cuando las experiencias emocionales negativas, como la ansiedad, la depresión, la ira / frustración y la culpa, dominan las emociones positivas. De hecho, es el equilibrio entre la experiencia emocional positiva y negativa lo que ayuda a determinar el grado en el que podemos acceder de manera constante y aprovechar nuestras fortalezas. Es muy difícil, digamos, mantener la curiosidad intelectual y la creatividad cuando carecemos de energía y estamos abrumados por sentimientos de ira y frustración.

Ejercicio de autoevaluación

Este diario de emociones es un ejercicio muy simple que puede ayudarlo a evaluar su equilibrio emocional. Imprima siete copias de la lista a continuación y, cada día durante una semana, califique la experiencia de su día en las siguientes dimensiones encerrando en un círculo una de las opciones que siguen a cada conjunto de adjetivos emocionales. Al final de la semana, tendrá siete conjuntos de calificaciones. Tenga en cuenta que no está evaluando su estado de ánimo aproximadamente cada hora. Más bien, esta es su mejor evaluación de la experiencia emocional de su día.

FELIZ, ALEGRE, DIVERTIRSE:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a
menudo muy a menudo **CONTENIDO, SATISFECHO,**

ORGULLOSO:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a
menudo muy a menudo **ENTUSIASTICO,**

ENERGÉTICO, EMOCIONADO:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a
menudo muy a menudo **AMOR, CERCA DE OTROS,**

AMISTOSO:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a

menudo muy a menudo DESALENTADO, NEGATIVO,
DEPRIMIDO:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a menudo muy a menudo

PREOCUPADO, ANSIOSO, TEMEROSO:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a menudo muy a menudo FRUSTRADO, ENOJADO, ENOJADO:

muy infrecuente infrecuente ocasional a menudo muy a menudo autoculpable, culpable, disgustado consigo mismo:

muy poco frecuente poco frecuente ocasional a menudo muy a menudo

Regrese a esta página todos los días durante una semana.

Puede ver que los primeros cuatro conjuntos de adjetivos capturan la experiencia emocional positiva (bienestar) y los segundos cuatro conjuntos capturan la experiencia negativa (angustia). En el nivel más amplio de análisis, el ejercicio evalúa si experimentamos emociones positivas con más frecuencia que negativas.

El bienestar frecuente y la angustia poco frecuente son una buena receta para una vida agradable.

Curiosamente, sin embargo, muchos de los traders exitosos que he conocido no necesariamente obtienen puntajes con un alto balance de emociones positivas a negativas.

De hecho, muchos experimentan emociones positivas y negativas con frecuencia de una semana a otra. Esto destaca un conjunto muy importante de hallazgos en la literatura de investigación.

Uno de los primeros hallazgos es que las experiencias emocionales positivas y negativas son relativamente independientes entre sí. Por supuesto, en cualquier momento dado, es probable que las emociones positivas y negativas estén correlacionadas negativamente, aunque ocasionalmente tenemos “sentimientos encontrados” sobre ciertas situaciones. Sin embargo, a medida que ampliamos el período de tiempo, la relación entre las emociones positivas y negativas se debilita.

Compton y Hoffman, en su libro [2013], Psicología Positiva, señalan que los procesos únicos están involucrados en el paso de estados emocionales neutrales a negativos versus estados neutrales a positivos. Reducir la emocionalidad positiva no implica necesariamente aumentar las emociones negativas y viceversa. Cuando los operadores exitosos experimentan altos

niveles de emociones tanto positivas como negativas, las fuentes de las mismas suelen ser bastante diferentes. La experiencia positiva proviene del disfrute intrínseco de generar ideas y verlas cobrar vida. La experiencia negativa proviene del riesgo

preocupaciones de la gerencia y una gran conciencia de las vulnerabilidades dentro y entre puestos. A menudo he bromeado diciendo que muchos traders talentosos son "preocupados" y "guerreros": asumen riesgos, pero se mantienen alejados de los sesgos de exceso de confianza preparándose continuamente para los resultados adversos. La combinación de emociones positivas y negativas realmente les ayuda a lograr rendimientos superiores ajustados al riesgo.

Conclusión clave

La experiencia emocional negativa puede ser muy útil para gestionar los riesgos comerciales.

Al revisar el diario de emociones que ha mantenido durante una semana, sin duda verá variaciones tanto en las experiencias positivas como en las negativas que ilustran la relativa independencia de las mismas. Durante períodos aún más largos, es posible que observe diferencias considerables en el equilibrio emocional, ya que las situaciones laborales, de relaciones, financieras, físicas y sociales pueden cambiar significativamente. Observe la variabilidad en sus calificaciones de cada una de las categorías a lo largo de los siete días de la semana. Esa variabilidad en sí misma es significativa, ya que captura la volatilidad de su experiencia emocional. Uno de los rasgos fundamentales de la personalidad de los “cinco grandes” es el equilibrio emocional frente al neuroticismo: el grado en el que experimentamos un equilibrio relativo de emociones frente a una tendencia hacia la emoción negativa.

La investigación con gemelos y hermanos adoptados sugiere que el temperamento tiene una fuerte base genética: los padres que experimentan una amplia gama de emociones tienen más probabilidades de dar a luz a niños emocionales; las que son relativamente ecuanímenes tienen más probabilidades de tener bebés apacibles. La variabilidad de la experiencia emocional es una de las formas en que se manifiestan nuestros temperamentos. Algunos de nosotros estamos más conectados que otros para los altibajos emocionales.

La variabilidad de la experiencia emocional se manifiesta de dos formas. La investigación de Ed Diener y sus colegas (1997; 2009) sugiere que es la frecuencia de la experiencia emocional y no la intensidad la más responsable del bienestar general (de ahí la redacción de las opciones de

respuesta del diario de emociones). Algunas experiencias extremas de felicidad o tristeza son menos cruciales para nuestra experiencia general que la cantidad de tiempo

gastamos en cada modo. Una forma que toma la variabilidad de las emociones es un aumento y disminución de la cantidad de tiempo que pasamos en estados positivos versus negativos. Un buen ejemplo de esto sería el comerciante cuya experiencia emocional se ve influida en gran medida por sus ganancias y pérdidas.

Los períodos de positividad se alternarían con períodos de negatividad a medida que el desempeño traza un camino relativamente aleatorio en el corto plazo.

Una forma diferente de variabilidad se refiere a la amplitud de la experiencia emocional, más que a la frecuencia. Algunas personas son simplemente más intensas que otras. Esto se muestra en sus interacciones, expresiones faciales y estados de ánimo. He conocido a muchas personas que tienen vidas emocionales ricas y son bastante atractivas y entretenidas por esa razón. Sin embargo, tendría dificultades para vivir con ellos, ya que los continuos altibajos desestabilizarían mi propio equilibrio. Funciono mejor sin extremos emocionales y un equilibrio emocional positivo general. Otros, con temperamentos más emocionales, encontrarían mi estado óptimo sofocante, falta de riqueza y estimulación. Nuestros temperamentos representan fortalezas emocionales y, como tales, nos llevan a buscar ambientes compatibles que brinden esos efectos multiplicadores.

Rara vez se reconoce, pero nuestros estilos comerciales tienen que ver tanto con nuestra gestión emocional como con nuestra gestión del dinero.



Considere dos operadores a los que llamaremos Steady Eddy y Emotional Edgar. Steady Eddy tiene un equilibrio de emociones generalmente positivo y esto no cambia mucho con el tiempo. No experimenta grandes cambios en las emociones positivas o negativas. Los intercambios se planifican con objetivos y paradas, y ganar y perder son parte del juego. Steady Eddy tampoco cambia mucho su tamaño en los intercambios. No busca grandes victorias ni derrotas. Más bien, hace apuestas moderadas con la mayor consistencia posible y tiene como objetivo mantener una curva de ganancias / pérdidas con pendiente positiva. Tiene algunos patrones que comercia de manera discrecional y se desvía poco de ellos. Cuando esos patrones no están presentes, no comercia.

Emotional Edgar es un comerciante altamente competitivo, con experiencia previa en atletismo en la escuela secundaria y la universidad. Su equilibrio emocional cambia día a día, ya que odia perder, pero le encanta luchar con

los mejores administradores de dinero y sistemas informáticos del mundo.
Se mantiene involucrado en los mercados más

del tiempo, ya que las noticias de última hora o la publicación de datos pueden crear oportunidades para él. La mayor habilidad de Emotional Edgar es reconocer quién está en el mercado y qué está haciendo en cada momento del día de negociación. Un vistazo a una pantalla de profundidad de mercado y puede decirle si el mercado está dominado por los creadores de mercado o si hay una amplia participación entre los especuladores direccionales. Es en estos últimos mercados donde obtiene la mayor parte de su dinero. Sus operaciones favoritas se producen cuando los especuladores están fuera de juego y ya no pueden hacer subir o bajar el precio. En esos momentos, Emotional Edgar está fuera de su silla, desvaneciéndose a la manada con un gran tamaño. Durante los mercados lentos, puede derramar capital, pero cuando los mercados están ocupados y son unilaterales, puede ganar cantidades significativas de dinero. Esos son los días comerciales por los que vive.

En Eddy y Edgar, tenemos dos traders diferentes con dos maquillajes emocionales completamente diferentes. El estilo de negociación de Eddy lo ayuda a mantener su equilibrio emocional y lo mantiene enfocado en sus operaciones principales. El estilo de negociación de Edgar lo ayuda a maximizar la energía y el optimismo cuando ve la mayor oportunidad y obtener grandes ganancias cuando otros operadores se ven perjudicados. Eddy tiene una alta proporción de Sharpe: logra rendimientos ajustados al riesgo superiores. Edgar puede ganar y perder una buena cantidad en cualquier momento, pero logra rendimientos absolutos superiores. Cada uno tiene éxito, porque cada uno ha encontrado una manera de comerciar que maximiza su tipo particular de bienestar.



Ahora consideremos otros dos comerciantes, a quienes llamaremos Research Rachel y Social Sarah. Investiga los oficios de Rachel desde su propia oficina. Lee abundantes informes de investigación y realiza sus propios estudios modelando datos económicos. Mantiene un ambiente de trabajo tranquilo, porque descubre que genera sus mejores ideas cuando está contenta y no distraída. Suena música suave de fondo y la oficina está bien decorada, con arte original en las paredes y velas perfumadas en el escritorio. Durante los períodos de trabajo intensivo, todas las llamadas se envían al buzón de voz y el teléfono se silencia. Las pantallas también se apagan en esos momentos. Rachel nunca es más feliz que cuando está completamente inmersa en el proceso de investigación.

En comparación, Social Sarah es un torbellino. Ella ocupa un asiento en el piso de negociación, pero rara vez permanece en el asiento. Camina de un

lado a otro de los pasillos, hablando con los comerciantes, manteniendo conversaciones por teléfono y viendo las noticias financieras en los televisores de techo. La gran fuerza de Social Sarah

es la red de información que ha cultivado. Ella habla habitualmente con docenas de colegas por día, recopilando información sobre los bancos centrales en el extranjero, los últimos informes económicos y los flujos que afectan a los principales mercados. A veces, toda esta información se junta y Sarah llama furiosamente para obtener cotizaciones y el color del mercado antes de realizar pedidos. Sus relaciones la mantienen al tanto de quién está haciendo qué en todo momento. Esto le dice cuándo es probable que se mueva un mercado y cuándo es probable que se revierta.

Conclusión clave

Nuestro trabajo y nuestro entorno dan forma a las formas en que experimentaremos el bienestar.

Una vez más, tenemos dos comerciantes muy diferentes: uno que obtiene bienestar a través de una tranquila satisfacción y concentración, otro que encuentra el bienestar a través de conexiones sociales activas y enérgicas. Cada una crea un entorno propicio para su estilo de trabajo y su composición emocional. Ambos encuentran bienestar psicológico en el comercio, pero es un bienestar muy diferente.

La forma en que combinamos felicidad, satisfacción, energía y afecto ayuda a determinar cómo nos involucramos en los mercados.

Bienestar y personalidad

Los ejemplos de Eddie, Edgar, Rachel y Sarah ilustran la íntima conexión entre el bienestar psicológico y los aspectos más amplios de la personalidad. Una gran cantidad de investigaciones identifica un conjunto de rasgos de los "cinco grandes" que comprenden la personalidad:

1. *Neuroticismo / equilibrio emocional*—La propensión a experimentar emociones negativas frente a un equilibrio más uniforme de emociones positivas y negativas
2. *Extraversión*—Sociabilidad, búsqueda de estímulos e interés extrovertido en las personas
3. *Abierto a la experiencia*—Amor por la variedad, la novedad y los intereses estéticos

4. *Amabilidad*—La simpatía y la capacidad de llevarse bien con los demás
5. *Escrupulosidad*—La tendencia a abordar situaciones de manera organizada, disciplinada y detallada

Cada uno de estos rasgos de personalidad puede considerarse un camino hacia el bienestar. Social Sarah, por ejemplo, mostró fortalezas destacadas en la dimensión de personalidad de la extraversión. Investigación Rachel, por otro lado, era más introvertida, más feliz cuando estaba abierta a las experiencias de la generación de ideas. Steady Eddie fue un modelo de equilibrio emocional y conciencia. Edgar llevó la apertura a la experiencia y la extraversión al extremo, buscando en los mercados oportunidades distintivas para asumir riesgos significativos. Nuestras personalidades adoptan estilos cognitivos y emocionales, lo que ayuda a determinar cómo procesamos la información y qué nos gusta hacer con esa información.

A continuación se presentan algunas constelaciones comunes de rasgos de personalidad, características emocionales y estilos cognitivos que he observado entre los traders exitosos:

- ♦ *El comerciante concienzudo*—Este es el comerciante que es altamente disciplinado, opera con reglas y procesos claros y explícitos. El comerciante concienzudo se acerca a los mercados de manera metódica, a veces mediante sistemas de negociación o integrando la toma de decisiones discrecional con señales contrastadas. La base en reglas y rutinas sirve para mantener al comerciante enfocado y relativamente libre de impulsos emocionales y prejuicios.
- ♦ *El comerciante social*—Al igual que Social Sarah, el comerciante social procesa la información de manera interpersonal e interactiva y trabaja en un estilo colaborativo y muy social. El comerciante social a menudo participa en chats en línea, conversaciones en el piso de operaciones y reuniones fuera de horario. Muy a menudo, el comerciante social está muy en sintonía con lo que otros están haciendo en los mercados, lo que proporciona una ventaja potencial cuando la manada está a punto de cambiar de dirección.
- ♦ *El comerciante creativo*—El trader creativo se enciende con ideas y enfoques nuevos de los mercados. La gran apertura a la experiencia se manifiesta a través del interés en múltiples fuentes de información y curiosidad en los mercados e instrumentos comerciales. El comercio puede ser incluso secundario para el comerciante creativo, ya que la curiosidad intelectual es una motivación dominante.

- ♦ *El trader emocionalmente equilibrado*—Mientras que el comerciante consciente obtiene estabilidad mediante la imposición de rutinas y reglas, el comerciante emocionalmente equilibrado es naturalmente estable. Al igual que Steady Eddie, el operador equilibrado se mantiene enfocado en los mercados evitando el drama asociado con la toma de alto riesgo y los mercados volátiles. No es inusual que los traders emocionalmente equilibrados construyan posiciones y carteras relativamente equilibradas, haciendo uso de coberturas, posiciones no correlacionadas y opciones para circunscribir el riesgo.

En un sentido aproximado, los comerciantes sociales y creativos buscan estímulos: buscan información y estímulo de otros comerciantes o de la investigación y las ideas.

Los traders conscientes y emocionalmente equilibrados amortiguan los estímulos: se benefician de las estrategias y los estados que frenan la excitación y el desánimo. La cuestión, por supuesto, no es qué estilo es mejor o peor, sino cuál es mejor para ti.

Como veremos en breve, el bienestar psicológico es una de las principales bases del rendimiento comercial. Sin embargo, el bienestar que obtenemos del comercio varía mucho con nuestros rasgos y fortalezas cognitivas, emocionales y de personalidad. Uno de los hallazgos más sólidos de Jack Schwager (2012) en sus numerosas entrevistas con Market Wizards fue que cada asistente encontró un enfoque de negociación que se ajustaba a su personalidad. Esto es de vital importancia.

Los comerciantes exitosos no poseían un solo tipo de personalidad o un conjunto uniforme de rasgos o fortalezas. Más bien, poseían fortalezas distintivas y encontraron formas de expresarlas a través de su participación en el mercado.

Lo que nos enseñan las investigaciones sobre el bienestar

Se ha acumulado una gran cantidad de evidencia en las últimas décadas que sugiere que la experiencia emocional positiva es esencial para nuestro éxito. Como vimos anteriormente, existen razones lógicas para esto. Es más probable que nos sumerjamos en el trabajo y experimentemos esos efectos multiplicadores en nuestro desarrollo si lo que estamos haciendo trae felicidad, satisfacción, energía y afecto. No basta con controlar las emociones negativas que a veces se asocian con el comercio. Nuestro

comercio debe proporcionar energía, satisfacción y alegría si queremos sacar lo mejor de nosotros.

Entonces, ¿qué sabemos sobre el bienestar? A continuación, se muestran algunos hallazgos clave:

- ♦ *La experiencia positiva no es lo opuesto a la experiencia negativa.* Como se señaló anteriormente, la emocionalidad positiva y negativa no son extremos opuestos de una sola dimensión. Argyle, en su excelente libro, *The Psychology of Happiness* (2001), señala una investigación que encuentra una correlación de $-0,43$ entre la positividad y la negatividad. Eso significa que menos del 20 por ciento de la variación en la emoción positiva se explica por cambios en la emoción negativa y viceversa. Los ejercicios que pueden ayudar a reducir la experiencia emocional negativa, como las técnicas de relajación para reducir el estrés, no necesariamente brindan alegría y afecto, por ejemplo. Del mismo modo, podemos encontrar energía y afecto en una buena relación y aún así experimentar un estrés significativo en nuestro trabajo. Esta relativa independencia de las emociones positivas y negativas tiene importantes implicaciones para los traders, ya que sugiere que debemos tomar medidas activas y proactivas para mejorar nuestro bienestar diario. Simplemente lidiar con el estrés no es suficiente para impulsar el éxito en el desempeño.
- ♦ *La felicidad es diferente a la satisfacción con la vida.* Argyle revisa la evidencia que muestra una mayor correlación entre la felicidad y la satisfacción con la vida entre las culturas individualistas versus las colectivistas. El grupo de investigación de Diener (2009) ha encontrado que la emoción positiva se correlaciona alrededor de $0,50$ con la satisfacción con la vida y la emoción negativa se correlaciona alrededor de $-0,50$. Claramente, la positividad y la negatividad están conectadas con la satisfacción, pero como señalan los investigadores, las diferentes medidas de bienestar abarcan diferentes marcos de tiempo. La satisfacción representa un juicio más amplio sobre nuestras vidas; la experiencia positiva es más inmediata. No es inusual experimentar estrés y angustia en un día en particular o durante una semana determinada y aún sentirse satisfecho con la vida en general. Un error común para los comerciantes es buscar la felicidad a expensas de una satisfacción más amplia. Conozco a varios comerciantes económicamente exitosos que son claramente infelices en sus matrimonios y familias. Su éxito les ha traído experiencias de felicidad, pero no necesariamente una sensación de satisfacción vital continua.
- ♦ *El bienestar tiende a ser estable con el tiempo.* Como señalan Compton y Hoffman (2013), la investigación apunta a un "punto de ajuste" en nuestro bienestar. Tenemos un nivel medio de equilibrio emocional que persiste en el tiempo. Los eventos pueden llevarnos a sentirnos más positiva o negativamente en cualquier momento en particular, pero

tendemos a volver a nuestros puntos de ajuste. Como señalan los autores, este

es consistente con la idea de que nuestros temperamentos positivos y negativos tienen una fuerte base genética. Esto no significa que no podamos cambiar nuestro estado de bienestar: la investigación de Diener y sus colegas citada por Compton y Hoffman encontró que, durante un período de 17 años, aproximadamente una cuarta parte de las personas encuestadas cambiaron drásticamente su nivel de satisfacción con la vida desde el primeros cinco años a los últimos cinco años. Sin embargo, de una semana a otra y de un mes a otro, es poco probable que nuestros puntos de ajuste cambien radicalmente. Esto sugiere que es de vital importancia comprender nuestros propios puntos de referencia: nuestros propios equilibrios únicos de experiencia emocional.

—Y trabajar dentro de ellos. Por ejemplo, si sabemos que somos propensos a la ira, la frustración y los estados negativos, podemos crear rutinas que incluyan un tiempo frecuente fuera de las pantallas para descomprimos y recuperar el equilibrio emocional.

Conclusión clave

- Para cambiar nuestros puntos de referencia de bienestar, necesitamos cultivar estilos de vida que maximicen el bienestar.

El bienestar varía significativamente entre culturas. Compton y Hoffman (2013) citan varios estudios que encuentran el bienestar más alto en Escandinavia y más bajo en ciertos países africanos. Explican que el ingreso promedio está fuertemente correlacionado con el bienestar, particularmente cuando se comparan ingresos bajos y moderados. Las personas tienden a ser más felices y satisfechas cuando perciben que pueden satisfacer sus necesidades básicas. Sin embargo, como han encontrado Diener y Suh (1997), incluso entre los países de ingresos más altos, una mayor riqueza se ha asociado con un mayor bienestar. Curiosamente, los ingresos más altos están menos correlacionados con la felicidad que con la satisfacción. Los ingresos más altos pueden permitir a las personas satisfacer mejor sus necesidades sociales y psicológicas, contribuyendo a una mayor satisfacción con la vida. Esto es muy relevante para los comerciantes que intentan ganarse la vida con sus operaciones sin tener otras fuentes de ingresos o seguridad. Cuando las pérdidas en el comercio amenazan la capacidad de uno para satisfacer las necesidades personales y familiares básicas, el resultado puede ser desestabilizador para el

equilibrio emocional y la satisfacción general.

- ♦ *Las personas casadas tienden a ser más felices y satisfechas que las personas solteras..* El afecto es un elemento central del bienestar. Es raro que podamos mantener la felicidad, la satisfacción y la energía si somos infelices en nuestras relaciones o si carecemos de cercanía con los demás. Diener y Suh (1997) han descubierto que el matrimonio predice el bienestar tanto de hombres como de mujeres. Compton y Hoffman (2013) también señalan investigaciones que encuentran una fuerte asociación entre la calidad de las relaciones románticas y la satisfacción general. Yo diría que la calidad de las relaciones puede ser incluso más importante para los comerciantes que para las personas con otras ocupaciones.

Debido a que los mercados pueden ser tan volubles, los comerciantes no siempre pueden contar con su trabajo para obtener gratificación. Esa es una situación psicológica muy diferente a la que enfrentan los trabajadores asalariados en trabajos razonablemente seguros. Sin una estabilidad garantizada en su trabajo, los comerciantes se benefician enormemente de la estabilidad en casa. Un cónyuge comprensivo y comprensivo contribuye enormemente al éxito comercial. El conflicto con un cónyuge sobre el comercio y sus rigores inevitablemente afecta el rendimiento.

- ♦ *El ejercicio físico se asocia con un bienestar elevado.* Esto no es sorprendente, dado que el nivel de energía es un componente clave del bienestar general. La revisión de Argyle encuentra que incluso períodos cortos de ejercicio conducen a beneficios emocionales positivos. Estos beneficios incluyen no solo el “subidón” creado por las endorfinas, sino también el mayor dominio de sí mismo y la imagen de sí mismo que puede traer el fitness. Esto es fundamental para los traders que a menudo pasan una cantidad excesiva de tiempo sentados frente a una pantalla. Con el tiempo, esto puede afectar el nivel de energía y la productividad general.
- ♦ *El bienestar es bueno para nuestra salud física.* Argyle cita investigaciones que encuentran que las personas felices viven más tiempo y disfrutan de una mejor salud en general. Curiosamente, la emoción negativa también tiene una correlación significativa con la mala salud. Un estudio particularmente revelador citado por Daniel Nettle en su libro, *Happiness* (2005), echó un vistazo a los relatos autobiográficos escritos por monjas cuando tomaron sus votos, calificando cada uno de los relatos por su contenido emocional positivo. Las monjas con la mayor positividad (la cuarta parte superior del grupo) vivieron significativamente más que las otras: el 90 por

ciento vivió hasta los 85 años. En contraste, solo el 34 por ciento del grupo de menor positividad alcanzó esa edad. Es razonable suponer que el mayor nivel de energía y el optimismo del bienestar ayudan a las personas a adoptar comportamientos saludables, al igual que el bienestar contribuye al bienestar.

ser. Lo que es bueno para nuestra mente parece serlo para nuestro cuerpo y viceversa.

¿Cuál es la conclusión de toda esta investigación? El viejo paradigma de la psicología del comercio de invocar la disciplina, controlar las emociones y lidiar con el estrés está sorprendentemente desactualizado. Trading Psychology 2.0 vincula el rendimiento con estados emocionales y físicos óptimos, muchos de los cuales dependen de cómo vivamos nuestras vidas fuera del trading. El bienestar no es simplemente una función de comerciar bien y ganar dinero; se deriva de cómo cultivamos nuestras relaciones, cómo satisfacemos nuestras necesidades físicas y cómo enfocamos nuestro trabajo. Si piensa en los traders como atletas, entonces una parte importante de su acondicionamiento consiste en ejercitar el bienestar. ¿Cuántos de nosotros vivimos una vida diseñada para optimizar nuestra positividad? La investigación sugiere que esto no solo es posible, sino que es absolutamente vital para maximizar nuestra salud y éxito.

¿Cómo podemos cultivar el bienestar?

¿Pueden las personas aprender a mejorar su positividad? Si nuestros puntos de ajuste estuvieran realmente fijados en piedra y determinados por nuestra genética, esto debería ser imposible. La investigación de Fordyce (1983), sin embargo, sugiere que las ganancias en bienestar pueden lograrse a través de un programa de entrenamiento específico. Este programa constaba de 14 componentes:

1. Mantenerse activo
2. Aumentar el tiempo dedicado a socializar
3. Mejorar la productividad en el trabajo de forma significativa
4. Mejorando nuestra planificación y organización
5. Reducir la preocupación
6. Reducir las expectativas a niveles realistas
7. Incrementar el pensamiento positivo y optimista
8. Orientarse al presente en lugar de centrarse en el pasado o el futuro.
9. Trabajar en una personalidad saludable, que incluye agradarte y apoyarte a ti mismo.

10. Volverse más extrovertido y sociable
11. Haciendo esfuerzos por ser tú mismo
12. Reducir los sentimientos y problemas negativos
13. Cultivar relaciones cercanas
14. Hacer de la felicidad tu máxima prioridad

El programa de capacitación desarrollado por Fordyce duró un semestre universitario y consistió en dos condiciones: (1) información sobre los 14 componentes; y (2) explicaciones detalladas de los mismos, incluyendo técnicas específicas para lograr cada uno. En un giro interesante, Fordyce asignó el grupo de control solo al primer segmento del programa (información). El grupo experimental recibió toda la formación. En una variedad de medidas de bienestar, el grupo experimental obtuvo una puntuación significativamente más alta que el grupo de control. Aunque no se hizo ningún esfuerzo para monitorear el cumplimiento del grupo experimental, un sorprendente 93 por ciento de los sujetos realizó esfuerzos para poner los principios en práctica; El 81 por ciento de los sujetos informó un aumento en la felicidad como resultado del entrenamiento; y el 86 por ciento informó cambios cognitivos y conductuales positivos durante el entrenamiento.

Fordyce observó que la mayoría de los sujetos no utilizaban cada componente del programa. Más bien, seleccionaron entre las opciones para abordar las áreas de felicidad más relevantes para ellos. Todos los componentes en general se consideraron valiosos, pero no todos eran necesarios para mejorar el bienestar. Esto sugiere que los programas personalizados pueden ser efectivos para mejorar nuestro equilibrio emocional. No es necesario aumentar el bienestar en todos los aspectos; Las mejoras consistentes y enfocadas en cómo pensamos y actuamos pueden marcar una diferencia significativa en nuestro nivel de positividad.

Conclusión clave

Podemos entrenar experiencias emocionales positivas.

En su libro de 2011, *Flourish*, Martin Seligman describe un programa de bienestar que ha sido objeto de docenas de estudios de resultados. El Programa Penn Resilience se enseña a escolares y está diseñado para

mejorar

asertividad, creatividad, toma de decisiones, relajación y una serie de habilidades de afrontamiento positivas. El programa se ha implementado en muchos países, en muchos entornos comunitarios diferentes con poblaciones muy diferentes. En general, se ha descubierto que el programa reduce la depresión durante un período de seguimiento de dos años. También aumentó el optimismo, redujo la ansiedad y los problemas de comportamiento y mejoró el bienestar general. Curiosamente, el programa también mejoró la salud de los niños. Estos beneficios se notaron a través de líneas raciales y étnicas.

Se ofreció una extensión del Programa Penn Resilience a los estudiantes fuera de Filadelfia, con el objetivo de mejorar las fortalezas del carácter, las relaciones y el equilibrio emocional. La mitad de los estudiantes tomó el plan de estudios de psicología positiva; la mitad no lo hizo. El programa consistió en veinte sesiones de 80 minutos, cada una de las cuales proporcionó información, enseñó habilidades y tareas estructuradas. Los maestros no sabían qué estudiantes participaban y cuáles no. Al final del programa, los estudiantes que pasaron por la capacitación mostraron mejores calificaciones, mejores habilidades sociales, menos problemas de conducta y una mayor curiosidad y amor por el aprendizaje.

Seligman observa que una mayor participación en el programa resultó en mayores ganancias entre los estudiantes. La participación activa tanto en las clases como en los ejercicios entre clases mejoró significativamente los resultados. Entre los ejercicios utilizados por el programa fuera de Filadelfia estaba escribir "tres cosas buenas" que suceden todos los días durante una semana. Se les pidió a los estudiantes que escribieran sobre por qué sucedió lo bueno y cómo podrían hacer que sucediera con más frecuencia en el futuro. Otro ejercicio más implicó encontrar su mayor fortaleza en la prueba de Valores en Acción y encontrar una nueva forma de usar la fuerza durante un período de una semana. La esencia de los ejercicios fue pensar más en lo que trae bienestar y luego tomar medidas para hacer más de lo que nos hace felices.



El trabajo de Seligman sugiere que un enfoque poderoso para mejorar el bienestar es implementar un marco centrado en soluciones. Recuerde que el marco centrado en la solución asume que, a veces, actuamos de manera coherente con nuestros objetivos. Nuestra tarea no es simplemente involucrarnos en un comportamiento menos problemático, sino hacer más de las cosas que ya están teniendo éxito. En una variante centrada en soluciones del programa de capacitación en bienestar de Seligman,

Llevaría un registro diario de actividades que nos traen felicidad, satisfacción, energía y afecto. El resultado sería un catálogo de comportamientos positivos que funcionan específicamente para nosotros. Por ejemplo, podemos encontrar que participar en un ejercicio vigoroso trae tanto satisfacción como energía. Salir a un nuevo restaurante y disfrutar de la compañía de nuestro ser querido trae alegría y cariño. La idea sería priorizar, cada día, una actividad que sabemos que nos trae algún tipo de bienestar. Las responsabilidades laborales y las tareas diarias tendrían que ajustarse a las actividades de bienestar elegidas, en lugar de depender de fragmentos de tiempo sobrante para dedicarlo a nuestra propia realización.

Lo que encontré al implementar un marco de este tipo es que las personas generalmente tienen miedo de priorizar su bienestar porque asumen que no tendrán tiempo para realizar el trabajo y las tareas diarias. Sin embargo, esto supone que nuestro nivel de energía y recursos de fuerza de voluntad son estáticos. En cambio, lo que sucede es que las personas que se sienten energizadas al aprovechar su experiencia emocional positiva se centran más en lo que hay que hacer y son más eficientes en seguir sus rutinas. El tiempo dedicado a las actividades de bienestar se compensa con creces en una mayor productividad laboral.

Sin felicidad y satisfacción, en un estado en el que no disfrutamos de energía o afecto, tendemos a perder el tiempo y soñar despiertos; nos distraemos con facilidad. Eso es mucho menos probable que ocurra cuando nos sentimos cargados de emoción positiva.

En *The Power of Full Engagement*, Jim Loehr y Tony Schwartz (2003) identifican cuatro fuentes de energía: energía física, energía emocional, energía mental y energía espiritual. Destacan el valioso punto de que tendemos a centrarnos en la gestión del tiempo para hacer las cosas, en lugar de enfatizar la calidad de la energía que se dedica a ese tiempo. Si estamos completamente comprometidos cada día, aprovechando estas fuentes de energía, tanto la calidad como la productividad de nuestro tiempo se expandirán significativamente.

Una vez más, aquí es donde el marco centrado en soluciones puede ser valioso. Algunas preguntas pueden ayudarnos a comenzar hacia un bienestar más constante.

A continuación, describo esas preguntas y las respuestas que daría aquí y ahora:

- ♦ ¿Qué actividades recientes me han dado mayor energía física?

Comenzar mi día con ejercicio físico me energiza todo el día. El ejercicio tiene que desafiarme, ya sea mediante estiramientos vigorosos, levantamiento de pesas o trote / entrenamiento aeróbico. Si sudo y me quedo sin aliento, es más probable que me sienta vitalizado en el futuro.

También tengo más energía si como ligero, especialmente temprano en el día, y si limito estrictamente mi consumo de café a una taza por la mañana. Más que eso, tiendo a ponerme nervioso, y luego sufrir un cansancio de rebote.

Obtengo más energía si no me siento durante largos períodos de trabajo y, en cambio, me levanto de la silla con frecuencia, camino, tomo un trago de agua, etc. Cuando estoy demasiado inmóvil, me siento rígido y eso se siente con muy poca energía.

La calidad de mi sueño también tiene un gran impacto en mi nivel de energía al día siguiente. Si como y bebo demasiado cerca de la hora de dormir, es probable que me despierte durante la noche y la interrupción del sueño me deja más cansada por la mañana.

También es más probable que me sienta cansado y con poca energía si no duermo lo suficiente, por lo general como resultado de quedarme despierto hasta muy tarde. Leer antes de acostarme es un gran relajante y me ayuda a dormir más rápido, lo que a su vez conduce a dormir mejor.

Hacer actividad física al final de la jornada laboral me recarga las pilas. Una caminata rápida o un estiramiento vigoroso hacen que la sangre bombee y me ayuda a energizar mi noche. Si trato de pasar directamente del trabajo a las responsabilidades del hogar y al trabajo que vence al día siguiente, rápidamente me quedo sin gasolina.

- ¿Qué actividades recientes me han dado mayor energía emocional?

Es más probable que experimente la mayor energía emocional de ser desafiado cuando estoy abordando una situación significativa con alguien a quien estoy entrenando. Por ejemplo, los gerentes de cartera trabajan conmigo para planificar sus años y elaborar sus solicitudes de más capital. Me encanta el desafío de ser parte de esos esfuerzos y contribuir al éxito de un comerciante.

Disfruto de los desafíos compartidos en casa, como cuando ayudo a uno de mis hijos con un problema en el trabajo o lo

ayudo a tener éxito en una entrevista de trabajo.

Muchas de las actividades que me generan una mayor energía emocional incluyen aquellas vinculadas a objetivos a más largo plazo, como los esfuerzos para perder peso o conseguir que se escriba un libro. Me encanta establecer puntos de referencia para el progreso y luego alcanzarlos. Tener éxito en una pequeña meta da energía para la siguiente.

La energía emocional también resulta de hacer cosas completamente nuevas y de poner a prueba mis límites en áreas desconocidas. Por ejemplo, hacer viajes a nuevas áreas y participar en nuevas actividades, como un reciente viaje en barco por el desierto a Alaska, es estimulante y energizante.

Derivo energía emocional del comercio cuando me enfrento a múltiples fuentes de información contradictoria y tengo que reunir esos hechos en una imagen significativa. Ver que la imagen clara comienza a emerger después de un largo período de confusión e incertidumbre es muy gratificante.

- ¿Qué actividades recientes me han dado energía mental?

Sé que estoy operando a un alto nivel de energía mental con optimismo y enfoque sostenido cuando he preparado mi día con anticipación y estoy muy ocupado con el trabajo que me gusta. Me gusta estar ocupado con el trabajo que programo y hago malabares: estar inmerso en el flujo del día me mantiene en un nivel elevado de energía mental.

Tengo mucha mejor energía mental cuando trabajo en un entorno estimulante (música, actividad a mi alrededor) pero que no me distrae (la gente me interrumpe). Trabajo mejor a primera hora de la mañana en el entorno de mi hogar, porque es cuando mi concentración y energía mental tienden a ser más altas, en un entorno que he optimizado para tener pocas distracciones.

Tengo un alto nivel de curiosidad intelectual y obtengo una gran cantidad de energía mental al leer libros sobre nuevos temas, descubrir sitios web nuevos e interesantes y participar en investigaciones de mercado nuevas e interesantes.

Mi energía mental aumenta enormemente cuando dejo un bloque de tiempo para trabajar en algo y puedo concentrarme por completo en esa actividad. Si tengo una nueva idea en los mercados, me gusta dedicar una mañana o una tarde a explorarla a fondo. Es muy

estimulante ver cómo se desarrolla una nueva idea y se muestra prometedora.

Obtengo mi mayor energía mental al operar cuando no estoy mirando las pantallas durante largos períodos de tiempo, administrando y microgestionando posiciones. Más bien, mi mayor energía mental en el comercio proviene de ver las oportunidades establecidas y luego tener un marco para explotar las oportunidades que permiten que los eventos se desarrollen con el tiempo.

- ¿Qué actividades recientes me han dado energía espiritual?

Es más probable que experimente una mayor energía espiritual cuando me siento estrechamente conectado con mis hijos y nietos. Enviar mensajes de texto a mis hijos durante el día y compartir los eventos de sus vidas me hace sentir más cerca de ellos. Compartir actividades con miembros de la familia crea un vínculo que atraviesa generaciones y es inspirador.

Mi tiempo con los gatos es otra forma de energía espiritual resultante de la conexión. Es muy común que salgan conmigo cuando escribo, leo y hago ejercicio, y mi día siempre comienza hablando con ellos, acariciándolos, alimentándolos y cuidando su arena. Cada uno de los cuatro gatos tiene su propia personalidad que se expresa de una manera que toca mi corazón.

Una forma muy especial de energía espiritual proviene de participar en experiencias compartidas con Margie. Hacemos excursiones de un día juntos, visitamos nuevos restaurantes, asistimos a espectáculos interesantes en la ciudad, viajamos al extranjero y pasamos tiempo con la familia. Casi todos los desafíos de nuestro hogar, desde las reparaciones de plomería hasta la planificación de inversiones, los abordamos juntos. Los problemas son menos problemáticos y el tiempo se enriquece cuando abordamos la vida en equipo.

Derivo una gran energía espiritual al ser parte de actividades sociales con amigos y colegas donde hay un intercambio activo de experiencias e ideas. Encuentro que la mayoría de las fiestas y reuniones sociales son aburridas y superficiales. Las reuniones de amigos con ideas afines crean un vínculo único que es profundamente satisfactorio.

Disfruto leyendo libros sobre filosofía, psicología y religión donde el énfasis está en el propósito y el significado de la vida. Especialmente energizantes son los libros con una perspectiva

heroica y positiva que tienen un valor inspirador.

Las actividades basadas en valores son muy energizantes espiritualmente, como contribuir a causas dignas y ser parte del crecimiento y desarrollo de jóvenes prometedores, como a través de la tutoría y la enseñanza.

Tenga en cuenta que he generado una gran lista. Si estoy arraigado, día a día y semana a semana, en estas actividades, no hay forma de que deje de vivir la vida con energía. Loehr y Schwartz enfatizan la importancia de los rituales para mantener alta energía en los cuatro dominios. Como hemos visto con el trabajo de Duhigg, los hábitos se vuelven parte de usted y lo empujan hacia los comportamientos correctos. Eso es mucho más efectivo y eficiente que esperar que los escasos recursos de fuerza de voluntad lleguen continuamente para empujarlo a hacer las cosas correctas.

Conclusión clave

La felicidad es un hábito, no un evento emocional aleatorio que nos acontece.

Mi lista es una especie de menú centrado en soluciones al que puedo recurrir para energizar cada día. Su desafío es generar su propio menú, basado en las actividades que más le brindan energía física, emocional, mental y espiritual. Preste especial atención a las actividades antes, después y durante su día de negociación que energizan su desempeño. Estos forman la base de los rituales que desea desarrollar como comerciante que maximizarán la calidad de su tiempo y su productividad. Es menos probable que caigamos en malos hábitos y nos comportemos impulsivamente si estamos operando con un alto nivel de energía y bienestar.

Eliminando los Drenajes de Nuestra Energía

Calvin se encontró en un lío comercial. Había comenzado el año ganando dinero, pero luego decidió aumentar su asunción de riesgos y buscar rendimientos verdaderamente significativos. Las tendencias que lo habían beneficiado se consolidaron y su rentabilidad también se estabilizó. Era un administrador de dinero experimentado, por lo que fue sorprendente que respondiera al período fijo de P / L con un alto grado de frustración. Después de todo, había pasado por muchos períodos planos y reducciones en el pasado y los navegó en gran medida sin excesos.

desgaste emocional. Ahora, sin embargo, se encontró operando como un novato, dudando de sí mismo, persiguiendo intercambios para evitar perder movimientos y deteniéndose en posiciones por mero ruido. Hablé con el asistente de Calvin, quien confirmó que no estaba operando como siempre. “Planificamos los intercambios”, explicó el asistente de Calvin, “y luego, al día siguiente, los quitará cuando estemos 25 puntos básicos más bajos. Le sigo diciendo que tenemos que seguir nuestro proceso y él está de acuerdo, pero luego volvemos a cometer los mismos errores”.

Nada había cambiado drásticamente en los mercados; Las ideas de Calvin parecían tan buenas como siempre. Simplemente estaba operando mal.

Cuando hice un inventario de lo que estaba sucediendo en la vida y el comercio de Calvin, aquí estaban algunas de mis observaciones:

- ♦ Se había divorciado dos años antes, pero los problemas legales recientes volvieron a salir a la superficie sobre cuestiones de manutención de los hijos y visitas debido a la reubicación de su ex esposa.
- ♦ La reubicación había provocado una disminución en las visitas de Calvin a su hijo. Se sentía profundamente culpable por esto, pero también impotente para rectificar la situación a corto plazo.
- ♦ Parecía que una relación romántica reciente estaba llegando a su fin. No estaba seguro de por qué, pero sospechaba que sus largas horas eran un factor.
- ♦ Había aumentado mucho de peso en los últimos meses y había dejado un programa de ejercicio anterior. A medida que su comercio sufría, racionalizó que necesitaba dedicar más tiempo a la investigación y la gestión de puestos.
- ♦ Durante su limitado tiempo libre, Calvin dio prioridad a su tiempo con su hijo y su novia. Eso significó que se descuidaron otras amistades. Tampoco se había ausentado del trabajo durante más de un año.
- ♦ Cuando Calvin llegó a casa del trabajo, se sentía estresado y agotado. Una copa de vino se convirtió en dos y tres. Pronto estuvo bebiendo en exceso, lo que exacerbó aún más su mal humor.

Lo que estaba claro para mí era que los problemas comerciales de Calvin eran el resultado de problemas más amplios de la vida. En casi todas las facetas de la vida, era reactivo: trataba de hacer frente a las cosas negativas

que le sucedían. Cuando reflexioné sobre esos ingredientes del bienestar: alegría, satisfacción, energía y afecto,

Podía ver que Calvin los extrañaba a todos. Sin un almacén de experiencias positivas, literalmente se había convertido en un comerciante diferente.



Imagínese una casa con ventanas mal selladas en invierno. Las corrientes de aire frío corren por los pasillos, haciendo que la casa sea incómoda. El propietario, en un intento por mejorar la situación, aumenta la temperatura cada vez más, pero con un beneficio limitado. Cuando llega la factura de servicios públicos, la dificultad de calefacción se convierte en un problema de dinero. La solución ha creado un nuevo problema.

Así como un edificio puede perder energía, las personas experimentan sus propias pérdidas de energía. Como mencioné anteriormente, me gusta dividir las actividades y eventos en dos categorías: los que dan energía y los que la agotan. La “casa” de Calvin estaba plagada de fugas: casi todas las áreas de la vida tomaban energía en lugar de renovarla, creando una espiral descendente. Piense en la energía física, emocional, mental y espiritual enfatizada por Loehr y Schwartz. En cada una de esas categorías, Calvin gastaba mucha más energía de la que generaba. Literalmente, estaba física, emocional, mental y espiritualmente exhausto. Se había convertido en la imagen misma de cómo somos sin bienestar psicológico. Su beber vino fue un pobre intento de sentirse mejor, pero de hecho solo contribuyó a su pérdida de energía.

¿Y qué más hizo Calvin para cambiar su situación? Trabajó más duro ... y más duro. Se despertó antes, pasó más tiempo investigando y trató de administrar sus posiciones con más rigor (para disgusto de su asistente). Todo esto fue como encender la calefacción en una casa con goteras. Al final, tomó más recursos de los que le dio. Estaba trabajando más duro, pero no más inteligente. Su solución se estaba sumando a su problema.

Cuando tiene una casa con goteras, instala aislamiento. Sin embargo, ¿qué podría aislar a Calvin de su espiral descendente?

Esto nos devuelve al principio de usarlo o perderlo. Si no renovamos continuamente nuestros recursos energéticos, no nos quedamos en un punto de energía estable. Más bien, perdemos gradualmente nuestros recursos a los muchos desafíos de la vida que requieren energía. El bienestar en ese sentido es el aislamiento que nos protege de las fugas continuas. La única forma en que podemos lidiar con los continuos consumos de energía es mediante la generación continua de energía. El equilibrio que importa es si

cada día ha aumentado nuestro almacén o contribuido a su agotamiento. Debido a que podemos perder energía por el uso excesivo y la infrautilización de nuestros recursos, subrayan Loehr y Schwartz, es necesario participar periódicamente en actividades que renueven nuestra energía.

Su punto es muy importante. El uso excesivo de energía puede provocar agotamiento. Sin embargo, la infrautilización es igualmente problemática. Cuando nuestras reservas de energía están infrautilizadas, son como baterías que se agotan. Lo que aprovecha nuestros depósitos de energía son los esfuerzos que nos llevan más allá de nuestras zonas de confort: las actividades de rutina, que se realizan de manera rutinaria, no nos dan energía. Encontramos nueva vitalidad en actividades físicas, emocionales, mentales y espirituales que son especiales.

Volviendo a la lista que generé, tenga en cuenta que son los períodos de tiempo dedicados al trabajo creativo; los viajes especiales y actividades conjuntas; y el ejercicio vigoroso que dan energía. Si nos mantenemos en la rutina, caemos presa de la infrautilización. Nuestras baterías se agotan inevitablemente.

Y eso agota la vida, no solo el rendimiento comercial.



Cuando está a la altura de sus ojos con las facturas de calefacción, lo primero que hace es dejar de subir la calefacción cuando todo se escapa por los huecos de las ventanas. Y eso es lo que hizo Calvin. Su primer paso, después de reunirse conmigo, fue tomarse unas vacaciones. Dejó de comerciar y se fue a un parque de diversiones con su hijo durante un fin de semana largo. Era un momento de calidad y, para sorpresa de Calvin, su ex esposa aprobó que se tomara un tiempo fuera del trabajo para acercarse a su hijo. Cuando Calvin regresó, tuvo una conversación sincera con su novia durante una cena relajante y descubrió que era su preocupación por el comercio y los mercados lo que la llevó a distanciarse de él. Sintió que era una prioridad número dos, y eso dolía.

Hacia el final de la pausa comercial, me reuní con Calvin y su asistente y le pedí a cada uno de ellos, de forma independiente, que generaran una lista de lo que se necesitaba mejorar en el comercio. Como era de esperar, hubo un fuerte acuerdo entre las listas. La prioridad número uno para ambos era la necesidad de levantarse del escritorio y alejarse de las pantallas durante el día para revisar ideas y posiciones y planificar acciones en lugar de reaccionar a las oscilaciones de precios. Hacer eso como un compromiso

de equipo tuvo una fuerza particular para Calvin: le gustaba su asistente y no quería defraudarlo. Otra mejora que apuntaron fue el establecimiento de reglas muy específicas para la ejecución de la entrada. Ellos

solo se les permitía agregar posiciones en los retrocesos, y las entradas iniciales tenían que tener un tamaño de umbral para que las operaciones ganadoras realmente se sintieran como ganadoras. Cada operación tenía un objetivo, una parada y un tamaño específicos y estos solo podían cambiarse si los dos identificaban desarrollos específicos que cambiaran sus puntos de vista del mercado.

El asistente de Calvin estaba lleno de energía al ser incluido en el entrenamiento, y Calvin comenzó a sentir que estaba regresando a su antiguo yo. ¿Estaba haciendo algo único o revolucionario? Por supuesto que no. Al alejarse de los mercados, centrarse en un valor clave (su relación con su hijo) y utilizar el coaching para volver a lo básico, simplemente creó pequeñas victorias, que le proporcionaron un grado de aislamiento. Sus días comenzaron a proporcionar más energía de la que consumían, particularmente cuando nuestro enfoque se centró en el estilo de vida y el ejercicio, la alimentación saludable y el reemplazo de la bebida por socializar con amigos. En cada caso, adoptamos el mismo enfoque que Calvin había adoptado con su asistente: desarrollar un “ritual” —una rutina diaria— que guiara su ejercicio, alimentación y vida social. Era tanto porrista como entrenadora: Calvin había hecho bien todas estas cosas durante gran parte de su carrera. Tenía razón: se había alejado de ser él mismo. Su “cura” no fue cambiar, sino redescubrirse a sí mismo.

Conclusión clave

No es suficiente dominar el estrés; debemos mantener la pasión por la vida si queremos dinamizar nuestro comercio.

Lo que vi en Calvin es lo que veo constantemente al trabajar con personas: cuando se involucra en las actividades incorrectas, hay una espiral descendente y la negatividad va seguida de una mayor negatividad. Cuando las actividades se centran en el bienestar, la espiral gira hacia arriba y la energía genera energía renovada. La energía que obtuvo Calvin a través de un mejor sueño, la pérdida de peso y el ejercicio estimuló su vida social, lo que a su vez lo mantuvo positivo y lleno de energía para los mercados. Cuando comenzó a ganar dinero nuevamente, se dio cuenta de que quería mantener el impulso, por lo que continuó con entusiasmo sus cambios de estilo de vida.

Si nuestro trabajo juntos se hubiera centrado en el problema, analizando sus conflictos pasados, rastreando sus comportamientos y pensamientos

contraproducentes, nunca hubiéramos

volvió a aislar su casa. Calvin tuvo que redescubrir su felicidad antes de poder redescubrir su oficio.

Conciencia: el ingrediente subestimado del éxito

Recientemente escribí una serie de publicaciones en dos partes para el blog TraderFeed sobre por qué la conciencia es importante y cómo se puede cultivar. Recuerde que la escrupulosidad es uno de los "cinco grandes" rasgos de personalidad identificados en la literatura de investigación. Una persona concienzuda es aquella que es organizada, responsable y trabajadora. Cuando nos referimos a operar de manera disciplinada, estamos hablando de abordar los mercados de manera concienzuda.

Un análisis de comportamiento de Jackson et al. (2010) identificaron una serie de conductas negativamente correlacionadas con la conciencia (evitar el trabajo; impulsividad; antisocial y la pereza) y otras positivamente correlacionadas (organización, limpieza, laboriosidad, apariencia, puntualidad, formalidad, responsabilidad). Los autores encontraron que las personas concienzudas están orientadas a los objetivos y se controlan a sí mismas; son organizados, trabajadores y piensan antes de actuar.

Debido a que es más probable que las personas concienzudas trabajen duro, eviten actuar por impulso y persigan metas de manera organizada, tienden a obtener mejores calificaciones en la escuela que las personas menos concienzudas. También es más probable que tengan éxito en sus carreras. Un interesante estudio de Kohn y Schooler (1982) encontró que dos factores conducían al éxito ocupacional: “flexibilidad de ideas” —mente abierta— y una “orientación autodirigida”, que es esencial para la conciencia. Las personas que eran autodirigidas o no autodirigidas tenían menos probabilidades de necesitar una supervisión cercana en su trabajo y eran más propensas a participar en un trabajo mejor remunerado y menos exigente físicamente. En otras palabras, las personas responsables tienden a tener más responsabilidad.

El componente de "laboriosidad" de la conciencia refleja la perseverancia. La práctica deliberada enfatizada por Ericsson como un proceso cardinal en la génesis del desempeño experto supone un alto grado de persistencia en el aprendizaje. Es particularmente probable que la persona concienzuda busque información detallada

retroalimentación sobre el rendimiento y utilice esa retroalimentación para realizar mejoras posteriores. En comparación con la persona perezosa o distraída, es más probable que el comerciante consciente lleve un diario, establezca metas y aprenda sistemáticamente de la experiencia. Los comerciantes concienzudos también tienden a seguir las reglas de gestión de riesgos y evitar comportamientos impulsivos que a menudo socavan el comercio.

Recuerde la espiral descendente de Calvin, cuando un área de la vida tras otra no pudo renovar su energía y proporcionar bienestar psicológico. Fue fascinante que la pérdida de bienestar afectó específicamente a su cumplimiento de las reglas como comerciante. En un sentido muy importante, Calvin se volvió menos consciente con el tiempo: la disminución de la energía condujo a una mayor impulsividad y una peor toma de decisiones. La mayoría de las preocupaciones del asistente de Calvin por su jefe se centraban en su pérdida de disciplina. Normalmente concienzudo, Calvin cayó en patrones reactivos de lo que llamó "intercambio de novatos".

La investigación de la neurociencia cognitiva de Michael Posner (2012) sugiere que la atención y el funcionamiento ejecutivo de la corteza frontal son esenciales para la conciencia, con la autorregulación como vínculo. Cuando la fuerza de voluntad es alta, es más probable que nos comportemos de manera organizada y disciplinada que cuando estamos en un punto bajo. En la medida en que el bienestar restablezca la energía y la fuerza de voluntad, esperaríamos ver la felicidad, la satisfacción, la energía y el afecto contribuyendo al comportamiento consciente y al éxito en la escuela y el trabajo. Es más probable que seamos coherentes en nuestra búsqueda de fines si obtenemos bienestar del proceso.

El aspecto sorprendente del cambio de rumbo de Calvin es que se volvió más consciente una vez que se volvió más feliz, no al revés. Un enfoque de entrenamiento comprensible habría sido centrarse en el mal gobierno de las reglas de Calvin y alentarle a ser más concienzudo completando diarios, planificando sus operaciones, etc. Esto, por supuesto, habría fallado: con su energía filtrada, a Calvin simplemente le habría faltado un seguimiento de los diarios y planes. Su primer paso hacia el cambio no vino de trabajar en sus operaciones, sino de tomar un descanso de los mercados y sumergirse en actividades agradables y satisfactorias con su hijo. Luego siguió con actividades que mejoraron sus conexiones con su novia y amigos personales, todo lo cual contribuyó a la energía para renovar sus patrones de alimentación, bebida y ejercicio. Una vez que experimentó un mayor

bienestar, el aumento de energía alimentado aumentó

disciplina. Ningún esfuerzo por impulsar la disciplina habría generado ese bienestar y esa energía.

Una conclusión intrigante es que carecemos de disciplina y fuerza de voluntad porque vivimos la vida a un nivel de energía subóptimo.. Si bien la mayoría de nosotros no estamos sumidos en la depresión y el agotamiento, tampoco experimentamos un interés apasionado y amor por la vida de forma regular. La mayor parte de la experiencia diaria se gasta en la rutina, que es eficiente a corto plazo pero desenergizante a largo plazo. Llevamos nuestras fugas de energía a la estación comercial, quedando cortos en nuestro comercio por muchas de las mismas razones que Calvin. Luego tratamos de hacernos más concienzudos llenando más diarios y analizando más oficios, al mismo tiempo que agota aún más nuestra energía.

Conclusión clave

Las emociones de codicia, miedo y frustración nos agotan la energía y disminuyen nuestra capacidad para mantener la intención.

Un estudio provocador de Tang y sus colegas encontró que incluso un período corto de meditación integradora de cuerpo y mente todos los días resultó en una mejor atención y autorregulación emocional. Tiene sentido que la atención plena promueva la conciencia: es más probable que mantengamos nuestras intenciones si las mantenemos conscientes de ellas. Lo que los autores del estudio también encontraron fue que la meditación diaria también conducía a un mayor bienestar emocional y a una disminución del estrés. La meditación parece estar entrenando no solo para la atención, sino también para el autocontrol emocional y un mayor equilibrio emocional. Al neutralizar las fuentes de nuestras fugas de energía, la meditación es una herramienta importante en el cultivo de la conciencia, ya que el control sobre la mente y el cuerpo facilita el autocontrol conductual continuo.

La biorretroalimentación como estrategia para mejorar el bienestar

Imagínese realizar actividades meditativas (ralentizar la mente y el cuerpo, enfocar la atención) mientras está conectado a monitores que rastrean su

presión arterial, frecuencia cardíaca, tensión muscular, ondas cerebrales y otras medidas

del estrés fisiológico y cognitivo. Los pitidos de los monitores le indican si está logrando relajarse y concentrarse o si está saliendo de la zona. Con el tiempo, aprenderá los tipos de estrategias físicas y cognitivas necesarias para mantener los pitidos en los niveles de zona, utilizando las señales para guiar sus esfuerzos. Eso es biorretroalimentación: es la meditación y el manejo del estrés casados con la práctica deliberada.

Durante años, he descubierto que la biorretroalimentación es una herramienta muy útil para los traders. Es por eso que enfatice su uso en *The Daily Trading Coach*. Con algunas adaptaciones, la biorretroalimentación se puede utilizar para romper una variedad de patrones negativos e inculcar otros nuevos y positivos. Estas son algunas de las aplicaciones más prometedoras:

- ♦ *Entrenamiento general del estado de flujo*—La combinación de relajación física y concentración intensificada es precisamente el conjunto de condiciones necesarias para entrar en el estado de flujo, en el que nos sumergimos placenteramente en lo que estamos haciendo. Si pensamos en el flujo como una habilidad a desarrollar, en lugar de un estado que simplemente ocurre en ocasiones aleatorias, entonces la biorretroalimentación se puede utilizar como entrenamiento de flujo. A través de la biorretroalimentación, aprendemos a desconectarnos de las distracciones y a regular nuestra mente y nuestro cuerpo. Un breve ejercicio de biorretroalimentación para entrar en el estado de flujo puede ser una forma poderosa de comenzar el día de negociación, y es una actividad de descanso muy útil cuando se encuentra saturado y perdiendo fuerza de voluntad.
- ♦ *Manejo del estrés*—Parte del poder del entrenamiento de biorretroalimentación es que nos enseña a entrar en estados de la mente y el cuerpo que son incompatibles con el estrés y la angustia. Es muy difícil mantener la respuesta de huida o lucha del cuerpo si ralentizamos nuestras mentes y cuerpos y ejercemos un mayor autocontrol. De manera similar, disminuir la velocidad es incompatible con la impulsividad que generalmente resulta de la excitación emocional negativa. Un ejercicio particularmente útil es combinar imágenes guiadas con biorretroalimentación, de modo que sumerja su mente en algo relajante y tranquilizador mientras mantiene su cuerpo quieto y ralentiza y profundiza su respiración. A través de imágenes vívidas, podemos crear realidades alternativas y usarlas para cortocircuitar las respuestas al estrés.

- ♦ *Métodos de exposición*—Aquí aumentamos la presión sobre las imágenes e imaginamos vívidamente situaciones que tienen el potencial de estresarnos. Volvemos a experimentar esas situaciones y las recreamos con el mayor detalle posible.

cómo nos gustaría pensar y comportarnos. A lo largo de esta visualización de eventos estresantes, mantenemos nuestros cuerpos quietos y nuestra respiración profunda y lenta. Esto nos entrena para permanecer relajados y concentrados, incluso cuando nos enfrentamos a nuestros escenarios más estresantes. Los métodos de exposición son extremadamente útiles para combatir la ansiedad por el desempeño y para prepararse para los desafíos del mercado anticipados. A través de la biorretroalimentación, obtenemos retroalimentación en tiempo real sobre nuestro estado de excitación, de modo que podamos ver, de primera mano, que podemos mantenernos bajo control en las situaciones más difíciles.

Aunque la biorretroalimentación se emplea generalmente como un complemento de los programas de manejo del estrés, puede ser particularmente útil para entrenarnos para cultivar una experiencia emocional positiva, como sugiere el ejemplo del estado de flujo. En los últimos años, mi trabajo de biorretroalimentación se ha centrado en medir y controlar la variabilidad de la frecuencia cardíaca (VFC), que es una medida de la variación normal en el tiempo entre latidos cardíacos. Como señala MacArthur Research Network (1997), la VFC tiende a disminuir con la edad y también disminuye cuando estamos bajo estrés. Las personas que informan altos grados de ansiedad y hostilidad también muestran una VFC más baja. Por el contrario, las actividades que normalmente se necesitan para aumentar la VFC incluyen la relajación, un estado bajo de excitación emocional y el control de la respiración. He descubierto que la forma más rápida de aumentar la VFC es inducir un estado de alta conciencia, baja excitación, y enfoque intensificado. Todos estos son todo lo contrario de los estados frenéticos y distraídos que pueden hacer que los operadores reaccionen.

Lo que es especialmente interesante es que mantener una VFC elevada durante un período de tiempo prolongado no conduce a un estado emocional neutral, sino a uno que se experimenta de manera placentera. Como ya se ha señalado, es una especie de estado de flujo en el que tendemos a sentirnos, no alegres y animados, sino tranquilos, en paz y sin carga mental / emocional. Recuerde los componentes del bienestar descritos anteriormente: felicidad, satisfacción, energía y afecto. No todos los estados positivos tienen mucha energía y mucha felicidad. La satisfacción tranquila y el afecto cálido pueden ser igualmente positivos, aunque no de una manera tan dramática. El entrenamiento de biorretroalimentación que nos enseña a mantener una alta VFC es un tipo

de entrenamiento de bienestar, muy relacionado con el entrenamiento de autorregulación y conciencia antes mencionado.

Imagínese a Billy, un comerciante de múltiples activos globales. Por lo general, se despierta temprano para verificar los precios en Asia y Europa y luego lee noticias, investigaciones

informes y correos electrónicos que se han acumulado en la bandeja de entrada. Para cuando se pone a trabajar, ha procesado activamente una variedad de desarrollos y ha comenzado a realizar ajustes en sus planes y posiciones comerciales. Esta secuencia de procesamiento de nuevos desarrollos, evaluación de su relevancia y ajuste de puntos de vista y posiciones avanza a lo largo del día, lo que le permite a Billy mantenerse al tanto de los desarrollos rápidos. Es precisamente este tipo de pensamiento rápido y adaptativo lo que ha contribuido al éxito de Billy en diferentes ciclos de mercado.

El estilo de trabajo de Billy funciona, pero también produce una VFC baja. Hay muchas probabilidades de que Billy esté saltando de un desarrollo a otro más apresuradamente que en la zona. Bombardeado con insumos y con la necesidad de reaccionar rápidamente a ellos, tiene pocas oportunidades para ralentizar la mente y el cuerpo y enfocar la atención. Su estilo de trabajo es una especie de entrenamiento anti-biorretroalimentación, que le enseña a mantener un estado de baja VFC. Como hemos visto en las discusiones anteriores sobre usarlo o perderlo, es probable que Billy esté perdiendo la capacidad de operar en la zona. Es probable que esto lo deje vulnerable una vez que los mercados se recuperen y la línea de ensamblaje de información y los movimientos del mercado dupliquen su ritmo. Cuando comencé a trabajar con traders diarios muy activos en Chicago, me preguntaba cómo los traders rentables de manera constante podían de vez en cuando descarrilarse por completo y perder grandes cantidades de dinero. Como ilustra el ejemplo de Billy, esa vulnerabilidad se crea cuando nuestro enfoque de nuestro trabajo no construye nuestro autocontrol y nuestra capacidad de bienestar.

Curiosamente, muchos de esos daytraders no fueron derrotados por los mercados ocupados sino por los aburridos. Habiéndose adaptado a un ritmo vertiginoso de negociación, muchos con un promedio de 100 operaciones por día o más, encontraron difícil reducir la velocidad durante los períodos de baja volatilidad. Especialmente a mediodía, hubo muchas ocasiones en las que la cantidad total de contratos que se negociaban en los productos de futuros que estaban negociando simplemente no podía adaptarse al tamaño de las posiciones de los operadores. El aburrimiento que experimentaron al sentarse y esperar una mayor liquidez fue insoportable para ellos. El bienestar que obtuvieron de la participación en el mercado fue de actividad y entusiasmo.

De hecho, varios de ellos se describieron abiertamente como adictos al comercio: se dieron cuenta de que, al igual que algunos apostadores, se elevaban en la acción de alto riesgo.

El jugador exitoso sabe cuándo retirarse de una mano o no hacer una gran apuesta. La conciencia del jugador profesional está controlando cuándo jugar y cuánto apostar. Es el jugador "en tilt" el que hace grandes

apuestas con probabilidades de tamaño insuficiente. Me pareció particularmente interesante que los mercados lentos pusieran a muchos de los traders diarios en tilt. Si no podían conseguir una solución de acción, intentaban desesperadamente fabricar una. Eso les dio acción y drama, pero de tipo negativo.

La otra cara de usarlo o perderlo es que todo lo que usamos nos entrena. Nos convertimos en lo que hacemos constantemente. Eso puede funcionar mucho a nuestro favor, como cuando cultivamos hábitos positivos, o puede funcionar mucho en nuestra contra, cuando desarrollamos hábitos dañinos. Los comerciantes hiperactivos, literalmente, se entrenaron a sí mismos de una manera que amplificó su excitabilidad y distracción. Cultivaron fortalezas considerables para leer los patrones del mercado en períodos de tiempo muy cortos, pero tampoco lograron desarrollar las fortalezas asociadas con la calma y la conciencia enfocadas. Eran como culturistas que se volvieron tan expertos en trabajar la parte superior del cuerpo que se parecían al Sr. Universo, pero solo de cintura para arriba. Cuando no pudieron confiar en el desarrollo de la parte superior de su cuerpo, sus delgadas piernas los traicionaron.

Conclusión clave

Estamos entrenados por nuestras rutinas.

La biorretroalimentación y la meditación pueden verse como herramientas para fortalecer las piernas de la atención, la concentración, la paciencia, la atención plena y la satisfacción tranquila y calmada. A través del trabajo de biorretroalimentación repetido, podemos llegar a ser bastante buenos para invocar la zona, pero también nos entrenamos para funcionar bien en esa zona. Si no podemos generar bienestar sin drama, gravitaremos hacia el drama. Eso, con el tiempo, será peligroso para nuestra salud emocional y nuestra riqueza comercial. El entrenamiento de bienestar nos permite extraer energía de situaciones que no podemos controlar.

Usar la meditación para desarrollar la positividad

Un estudio de 2008 de Barbara Fredrickson y sus colegas examinó el impacto psicológico de un programa de entrenamiento de ocho semanas en

meditación de bondad amorosa. Esta es una forma distintiva de meditación en la que el meditador invoca deliberadamente imágenes y sentimientos de amor, satisfacción,

y compasión mientras se mantiene una postura de atención enfocada, calma física y atención plena. El objetivo, por tanto, no es simplemente vaciar la mente, sino llenarla de pensamientos, imágenes y sentimientos de bienestar. En ese sentido, podemos pensar en la meditación de la bondad amorosa como una especie de entrenamiento para el bienestar.

Encontré este estudio particularmente intrigante porque fue precisamente una invocación de emociones positivas lo que descubrí que aumenta la VFC durante las sesiones de biorretroalimentación. Por ejemplo, cuando los comerciantes con los que trabajé intentaron vaciar sus mentes, controlar su respiración y permanecer físicamente quietos, sus lecturas de HRV no fueron tan altas como cuando cultivaron activamente imágenes positivas. Una de mis imágenes favoritas durante las sesiones de HRV ha sido sostener a una de mis gatas, acariciarla y sentirla ronronear contra mi cuerpo. Resulta que este es exactamente el tipo de imágenes que invoca la meditación de bondad amorosa.

Una forma sencilla de pensar en esto es que el entrenamiento de relajación toma un automóvil que está acelerando y deteniéndose en una marcha alta y lo lleva a velocidades más bajas, generando un par y movimiento positivos. En lugar de entrenarnos para neutralizar las emociones negativas, podemos entrenarnos para hacer cambios descendentes y entrar en estados que traen un rendimiento mucho mejor de nuestros motores.

Como se mencionó anteriormente, la investigación de Fredrickson, resumida en su libro de 2009, *Positividad*, sugiere que el desarrollo de una experiencia emocional positiva trae una serie de beneficios, que incluyen una mayor resiliencia emocional y mejores relaciones sociales y de salud. Su trabajo encuentra que, en condiciones de bienestar, ampliamos nuestras mentes y construimos nuevas fortalezas.

Este proceso de ampliación y construcción sugiere que las personas que se experimentan a sí mismas y a la vida de manera positiva tendrán más probabilidades de desarrollarse de manera constructiva en comparación con aquellas que carecen de bienestar.

Fredrickson y Branigan (2005) llevaron a cabo un inteligente estudio en el que mostraron a los sujetos películas que tenían un contenido emocional positivo o negativo. Luego hicieron que los sujetos realizaran una tarea de atención visual que identificara si la percepción era más amplia y más global o más estrecha y más local. Los sujetos que recibieron las películas positivas tendieron a percibir las cifras de la prueba de manera global: respondieron al panorama general.

Aquellos que vieron las películas negativas respondieron más a los

aspectos estrechos y locales de las figuras. La implicación es que, en condiciones de emoción positiva, literalmente ampliamos nuestra visión del mundo. En otro estudio más,

Wadlinger e Isaacowitz (2006) encontraron que los sujetos en un estado emocional positivo tendían a percibir las áreas periféricas de un campo visual, mientras que aquellos en un estado negativo atendían principalmente al centro del campo visual. Cuando estamos enfocados negativamente, tendemos a operar en modo de visión de túnel.

La positividad amplía nuestra visión, permitiéndonos procesar información que permanece oculta para aquellos en estados más negativos.

Los efectos ampliadores de la positividad tampoco se limitan a la percepción. Como señala Fredrickson en una revisión de investigación de 2013, las personas que experimentan altos niveles de bienestar son más flexibles en su comportamiento cuando se enfrentan a situaciones novedosas. También tienden a ser más inclusivos socialmente, ampliando sus puntos de vista favorables de los demás, incluidos aquellos que son diferentes a ellos. Claramente, estos beneficios del bienestar tienen importantes implicaciones para el comercio. Una visión más amplia y flexible permite a los operadores atender rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado y tomar decisiones adaptables. Los comerciantes sumidos en la negatividad tienen más probabilidades de tener una visión de túnel y ser incapaces de generar nuevas ideas y respuestas adaptativas a las circunstancias que cambian rápidamente.

Esta ampliación bajo una experiencia positiva también conduce a la construcción de fortalezas. En Positividad, Fredrickson cita investigaciones que muestran cómo la experiencia emocional positiva ayuda a "deshacer" los efectos negativos del estrés. Aquellos con un alto bienestar reaccionan fisiológicamente al estrés al igual que otras personas, pero se recuperan mucho más rápido. Esta resiliencia es un elemento importante para evitar que los contratiempos se conviertan en recesiones. La positividad también ayuda a construir redes sociales, que a su vez ayudan a las personas a aprender unas de otras y a beneficiarse de nuevas interacciones y perspectivas. En la revisión de 2013, Fredrickson informa sobre una investigación que muestra cómo la emoción positiva conduce a enfoques más amplios de afrontamiento, lo que a su vez ayudó a generar una experiencia emocional positiva en el futuro. Estas espirales ascendentes de bienestar conducen a un mejor funcionamiento, lo que a su vez aporta más bienestar. Esto ayuda a las personas a desarrollar nuevas capacidades de formas que nunca podrían ocurrir con las espirales descendentes de la emocionalidad negativa.

Una de las espirales ascendentes particularmente relacionadas con la

meditación y la biorretroalimentación implica el tono vagal, una medida de la variabilidad de la frecuencia cardíaca (VFC) mencionada anteriormente. En un estudio de 2010, Kok y Fredrickson encontraron que el tono vagal alto conduce a resultados sociales y psicológicos positivos, que a su vez conducen a mejoras adicionales en el tono vagal. Al entrenarnos para mantener altos estados de bienestar emocional y tono vagal, creamos condiciones en

que es probable que respondamos a situaciones con mayor flexibilidad y adaptabilidad y nos beneficiemos de niveles mejorados de conexión social.

En el estudio de meditación de bondad amorosa, aquellos que pasaron la mayor parte del tiempo con la meditación recibieron los mejores resultados en términos de aumento de la emoción positiva. Lo más prometedor es que cuando los sujetos dedicaron un tiempo significativo a la actividad de meditación, los efectos positivos tuvieron más probabilidades de persistir en los días posteriores, incluso cuando no meditaron. Entre las fortalezas desarrolladas por la participación en la meditación se encuentran la atención consciente, la autoaceptación, las relaciones sociales positivas y la buena salud. Evocar imágenes y experiencias positivas en un estado de mayor concentración y autocontrol no solo condujo a más experiencias emocionales positivas, sino también a resultados positivos en la vida que contribuyeron a un mayor bienestar.

Las implicaciones son claras: desea que su proceso de negociación sea un proceso de construcción de bienestar.

Usar la autohipnosis para alimentar la positividad

Una gran cantidad de estudios citados por la Junta Internacional de Certificación de Hipnoterapia Clínica concluye que la autohipnosis puede ser muy eficaz para problemas como la pérdida de peso, el manejo del dolor y el abandono del hábito de fumar.

La revisión de la investigación realizada por Hammond en 2010 encontró que la autohipnosis es una intervención rápida y eficaz para superar los trastornos de ansiedad y estrés. Estos hallazgos son importantes, porque sugieren que los problemas de autocontrol emocional y conductual que a menudo enfrentan los comerciantes pueden abordarse mediante la autohipnosis.

En *The Daily Trading Coach*, describí una estrategia simple de autohipnosis que encontré efectiva para calmar la excitación emocional, enfocar la atención y consolidar la disciplina. El ejercicio implica tomar una posición sentada con las manos frente a usted y las palmas frente a frente. Respiras profunda y lentamente y concentras toda tu atención en tus manos. Una vez que te sientas completamente concentrado, te dices a ti mismo que hay imanes lenta, lenta, lentamente juntando tus manos. A medida que sus manos se acercan cada vez más, se dice a sí mismo que se

siente cada vez más relajado, cada vez más concentrado, y cada vez más paciente y en control. Tu mirada nunca se aparta de tus manos, que lentamente comienzan a juntarse a medida que

respira profunda y lentamente y sigue diciéndote que, a medida que tus manos se juntan, te sientes cada vez más en la zona. Cuando tus manos se toquen, te dices a ti mismo, te sentirás completamente absorto en el presente, con un enfoque claro y tranquilo. (Puede dar las sugerencias en su cabeza, pero es fácil hacer una grabación y usarla para la inducción). A medida que avanza con el ejercicio, agrega una sugerencia más: Mis manos son una puerta de entrada a la zona. Cada vez que junte mis manos, me encontraré respirando lentamente y volviendo al enfoque claro y tranquilo.

Con la repetición, encuentro que los comerciantes pueden volverse muy expertos en este ejercicio. Lo he estado usando durante años, con el resultado de que normalmente puedo alcanzar un estado de alto enfoque en uno o dos minutos. La belleza del ejercicio es su portabilidad. Las sugerencias son dobles: (1) se relajará y concentrará cuando junte las manos; y (2) se relajará y concentrará cada vez que se concentre en sus manos y las junte. En otras palabras, se está programando a sí mismo para utilizar un gesto (juntar las manos) para lograr un cambio en su estado cognitivo, emocional y físico. Ese cambio es uno de niveles de bienestar más bajos a más altos.

A estas alturas, sin duda ha observado elementos comunes entre las prácticas de meditación, los ejercicios de biorretroalimentación y las rutinas de autohipnosis como la anterior. En cada caso, estás alterando la respiración, ralentizando el cuerpo y enfocando la atención para acceder a un mayor nivel de bienestar. El enfoque relajado sostenido es el ingrediente común que une estos métodos.

Mi experiencia con cada una de estas técnicas es que minutos por día de práctica constante producen beneficios significativos que continúan a lo largo del día. En el fragor de la batalla, los comerciantes que han practicado estos métodos a diario son mucho más capaces de respirar unas cuantas veces, concentrarse y mantenerse enfocados en los mercados que los comerciantes que reaccionan a la excitación de la mente y el cuerpo y sin saberlo terminan. Como sugiere el trabajo de Fredrickson con la meditación de la bondad amorosa, podemos usar estas técnicas para acceder a una variedad de estados positivos. En el ejemplo anterior, puede usar la autohipnosis para lograr un estado de calma y concentración. Sin embargo, en una variación diferente, puede permanecer concentrado en un solo punto visual mientras realiza ejercicios de calistenia, como juntar las manos con fuerza o entrelazar los dedos y tirar hacia afuera con fuerza.

y más enérgico, cada vez más lleno de energía y entusiasmo. Una vez que se sienta vigorizado, se sugiere a sí mismo que cada vez que concentre su atención y realice los ejercicios, recuperará esa energía, como si estuviera conectado a una fuente de energía. (Una vez más, las sugerencias pregrabadas pueden ser bastante efectivas).

No es inusual, durante las reuniones de negocios o los largos períodos de trabajo o comercio, que junte las manos lentamente y enfoque mi (distraída) atención. De manera similar, cuando empiezo a sentirme en el reflujo, tomaré un descanso, me levantaré, caminaré y realizaré algunos ejercicios de calistenia mientras mantengo mi atención enfocada. En cada caso, confío en la autohipnosis como un proceso de entrenamiento, entrando en un estado deseado cada vez que me encuentro funcionando de manera subóptima.

Conclusión clave

A través del entrenamiento, podemos convertirnos en dueños de nuestros estados cognitivos, emocionales y físicos.

No puedo enfatizar esto lo suficiente: no es suficiente entrenarnos para reducir las emociones negativas como la ansiedad y la frustración. Podemos aprender a acceder y mantener estados emocionales óptimos, mejorando la calidad de nuestra vida y nuestro desempeño laboral. Muchas técnicas asociadas con la biorretroalimentación, la meditación y la autohipnosis se pueden repetir a lo largo del día, lo que significa que estamos usando la repetición para convertir la positividad en un patrón de hábito. No tenemos que esperar a que nos sucedan cosas buenas para mantener el bienestar.



Nolan era un comerciante exitoso, pero tenía un problema abrumador: la dilación. No parecía importar cuál era la responsabilidad: Nolan encontraría la manera de posponerlo hasta el último minuto, ya veces no hasta que hubiera pasado un plazo. La esposa de Nolan se desesperó por su tardanza en los eventos sociales y el aplazamiento de los recados. Ella aprendió hace mucho tiempo en su matrimonio que tendría que pagar las facturas si su crédito no se arruinaba. Curiosamente, Nolan siempre fue puntual para los mercados y no tuvo problemas

llegando temprano para la publicación de datos o mercados en rápido movimiento. Mientras operaba, se mantuvo enfocado en múltiples mercados y tomó algunos descansos. Trabajó con límites estrictos de riesgo y nunca explotó. Los compañeros comerciantes consideraban que Nolan era un modelo de disciplina. En cualquier otro lugar, sin embargo, Nolan estaba por todos lados.

Con el tiempo, el problema de la procrastinación de Nolan comenzó a afectarlo. Sabía que debería revisar y rastrear sus operaciones, pero otras prioridades siempre parecían interponerse en el camino. Comenzó un diario varias veces, solo para dejarlo escapar después de unos días. Cuando los mercados se volvieron más correlacionados, encontró menos beneficios al operar en múltiples mercados. Todo parecía estar "sin riesgo" o "con riesgo". Los beneficios de la diversificación, que durante mucho tiempo lo habían ayudado a comerciar, ahora se redujeron. O ganó dinero en todas sus operaciones o perdió dinero. Los sólidos rendimientos ajustados al riesgo de los que había disfrutado durante varios años se erosionaron lentamente. Nolan se dio cuenta de que necesitaba hacer cambios en su comercio, pero evitó los mismos pasos necesarios para adaptarse.

Una investigación cuidadosa al principio de nuestras reuniones descubrió que era más probable que Nolan pospusiera las cosas al final del día y menos probablemente temprano en la mañana. Por la mañana, encontraba menos distracciones y por lo general se sentía bien descansado. Por la noche, y especialmente después de un activo día de negociación, se sentía agotado. Lo último que quería hacer era sumergirse en nuevos esfuerzos. Esto, al parecer, era un problema clásico de fuerza de voluntad: simplemente carecía de los recursos mentales necesarios para dirigir y sostener el esfuerzo. Esto fue verificado por una observación clave: cada vez que Nolan posponía las cosas, se sentía cansado y / o abrumado. Un pensamiento común era: "¡Esto no también!" Reconoció que, en ese momento, se sentía sobrecargado. No importaba si le pidieron que cortara el césped, ayudara con los niños o leyera trabajos de investigación, todo se sentía como una carga,

Nolan fue un caso clásico de fuga de energía a través de las ventanas. Su problema no era que su trabajo lo agotara. Más bien, su problema era que carecía de un método confiable para renovar su energía. Tomando prestado del libro de jugadas centrado en soluciones, examinamos las noches en las que no se sentía agotado. Como era de esperar, en la mayoría de esas ocasiones había tomado una pequeña siesta, unos 20 minutos, después de llegar a casa del trabajo. Eso fue suficiente para renovar algo de su enfoque

e impulso.

Decidimos aprovechar ese elemento de solución. Le sugerí a Nolan que, dado que funcionaba mejor durante las primeras horas de la mañana, ¡teníamos que crear más mañanas para él! La forma de hacerlo era hacer que tomara una siesta después del trabajo, seguida de una sesión de ejercicio breve pero vigorosa. Durante la sesión, se dedicaba al ejercicio de autohipnosis mencionado anteriormente, sugiriéndose a sí mismo que cada repetición lo cargaba de energía, renovando su fuerza de voluntad. Añadió una sugerencia útil: a medida que se sintiera con más energía, realizaría sus repeticiones con mayor velocidad y esfuerzo y desarrollaría su energía aún más. Como resultado, sus entrenamientos fueron relativamente breves pero extenuantes, y el esfuerzo aumentó a lo largo de cada sesión.

Después de haber descansado y luego animado, Nolan se sentía a primera hora de la tarde mucho como se sentía habitualmente a primera hora de la mañana. Comenzó a esperar usar esta segunda mañana para abordar sus responsabilidades más urgentes. Una de sus prioridades era aprender por sí mismo el comercio de opciones, ya que se convenció de que esto le proporcionaría algunos de los beneficios de diversificación que había estado perdiendo en su comercio reciente.

En lugar de lograr la diversificación operando en múltiples mercados, comenzó a considerar la volatilidad comercial como una fuente de rendimientos únicos. Lo que encontré particularmente fascinante fue que, en el modo más energético, Nolan ya no era un procrastinador. No necesitaba cambiar su personalidad ni entrar en ningún tipo de terapia profunda. Más bien, simplemente necesitaba un método confiable para recargar sus baterías y renovar su bienestar cognitivo, físico y emocional.

Un entrenamiento para el cuerpo y la mente

El yoga es una práctica particularmente interesante porque combina el trabajo de respiración y la atención plena con la actividad física, como el estiramiento. Normalmente pensamos en la meditación como una disciplina sentada. Lo que el yoga nos muestra es que podemos ser muy activos físicamente y estar tranquilos, controlados y atentos al mismo tiempo. De hecho, la mayoría de las posturas que se enseñan en el yoga están diseñadas para evocar estados físicos, emocionales y espirituales particulares, como la autoconciencia y la gratitud. A través de la repetición, los practicantes de yoga aprenden a asociar posturas particulares con estados particulares, creando patrones de hábitos de bienestar.

Por ejemplo, muchas posturas de yoga fundamentales implican abrir el cuerpo, estirar los músculos y mantener el equilibrio. Todos requieren considerable autocontrol y precisión y todos se llevan a cabo en un estado de atención plena, normalmente con respiración controlada. Cuando estamos estresados, tendemos a respirar de manera rápida y superficial, reaccionamos a los eventos sin prestar atención, reducimos nuestro foco de atención y tensamos nuestros músculos. Las posiciones de yoga crean un estado de calma para el cuerpo, incluso cuando estamos físicamente activos. Esto es importante porque nos entrena para mantenernos controlados en condiciones de excitación fisiológica. Bombear el cuerpo mientras se mantiene la mente concentrada y consciente nos prepara para permanecer en la zona incluso cuando estamos animados durante el calor de la acción del mercado.

Recientemente, describí en el blog TraderFeed una rutina de ejercicios para la mente y el cuerpo que combina los beneficios de la meditación con los de los entrenamientos físicos tradicionales. El entrenamiento de velocidad que describí implica un período inicial de respiración profunda, concentración concentrada y calma sentada, en el que estoy atento a las inhalaciones y exhalaciones mientras mantengo una postura erguida. Con cada inhalación, me repito a mí mismo, "Energía adentro", y siento que mi cuerpo se llena de energía. Con cada exhalación, me repito a mí mismo, "Salida de energía", y siento que me relajo. Después de unos minutos, normalmente me siento bastante centrado y lleno de energía.

Luego comienza el entrenamiento formal: comienzo con 5 a 10 minutos de estiramiento, comenzando con las manos y los brazos, moviéndome hacia la espalda y la cintura, luego las piernas y terminando con los abdominales. A esto le siguen 10 minutos de levantamiento en una máquina de pesas, con series elegidas para trabajar el cuello y los hombros, los brazos y el pecho y las piernas. Los últimos 15 minutos se gastan en un entrenamiento aeróbico en la caminadora, manteniendo el ritmo a un ritmo cardíaco objetivo. El entrenamiento sigue dos conjuntos de reglas en las tres actividades (estiramiento, levantamiento, carrera):

1. *Hay un tiempo mínimo de descanso entre actividades..* Paso rápidamente de una actividad a la siguiente. La idea es crear un entrenamiento concentrado que resulte en estar cada vez más animado durante media hora. Al condensar la mayor cantidad de beneficios del ejercicio en un período tan corto como sea posible, supero mis límites sin sobrecargar ninguna parte del cuerpo.

2. *A lo largo de cada actividad, mantengo la misma conciencia centrada que había logrado durante los primeros minutos..* Lo que esto significa en la práctica es que permanezco consciente de mi respiración y postura y mantengo

mi mente se centró en el mantra "Energía que entra, energía que sale" a lo largo de cada actividad. El objetivo es permanecer en la zona, incluso cuando me muevo rápidamente de una actividad a otra y estoy probando los límites de mi cuerpo.

Lo que he descubierto es que esta rutina de ejercicios, que se repite día tras día, genera muchos de los beneficios que he obtenido de la autohipnosis. El período inicial de respiración, postura y conciencia se asocia con la preparación para la rutina de ejercicios de velocidad. La rutina de ejercicios, a su vez, se asocia con mantenerse atento durante los períodos de excitación fisiológica.

Debido a que el entrenamiento está asociado con el trabajo de respiración, no es necesario motivarme para hacer ejercicio; Debido a que el entrenamiento está asociado con la atención plena, no es necesario que me motive para reservar tiempo para la meditación. Toda la actividad se convierte en una secuencia de patrones de hábitos positivos.

Cuando comencé esta rutina, no imaginé todos sus beneficios. De hecho, pensé en combinar el trabajo sobre la mente y el cuerpo simplemente como una medida para ahorrar tiempo. Solo más tarde descubrí el mayor beneficio de la rutina de ejercicios combinada.



El comercio se estaba alejando de mí a medida que el mercado bajaba. Me encontré tensándome. Mi mente comenzó a acelerarse. Había anticipado una ruptura al alza, pero no se estaba materializando. Miré a través de diferentes índices y sectores y rastree los recientes repuntes y descensos para determinar si se trataba de un cambio amplio en la participación del mercado. Algo se sentía mal, pero no podía identificar exactamente qué era.

De repente, sin una planificación previa, cambié de posición en la silla y me enderecé. Adopté la posición sentada que tomo justo antes del entrenamiento de velocidad. Comencé a regular mi respiración y mantuve mi enfoque en el mercado. Sabía que mi frecuencia cardíaca había aumentado y que me sentía tenso, pero me sentía más como un observador de mi estrés que como un participante. El mercado rebotó un poco, se mantuvo, se hundió, rebotó, se mantuvo ... la secuencia continuó durante unos minutos. Dije en voz alta: "La compra se ha secado". El NYSE TICK no pudo moverse por encima de +500 en el rebote; el precio no pudo sacar su máximo anterior; un sector clave apenas se movió durante el repunte del mercado en general. Rápidamente, salí de la posición larga y cambié a

corta. Es decir

inusual para mí. Normalmente, saldría y luego reevaluaría el mercado. Esta vez, sin embargo, el comportamiento del mercado parecía bastante claro. En poco tiempo, los vendedores volvieron a entrar en el mercado y volvimos a los mínimos del día, donde cubrí, aprovechando lo que había sido una operación de rango todo el tiempo.

Conclusión clave

Aprendemos a funcionar en el fragor de la batalla entrenando en condiciones de calor.

Lo que hizo que esta pequeña secuencia fuera especial no fueron las modestas ganancias del comercio, sino lo que me enseñó el proceso del comercio. Fue la primera vez que pude recordar que la respuesta de huir o luchar a un movimiento de precios adverso me impulsó a un estado de calma y atención y procesamiento de información de sonido. Todo fue creado por el cambio de postura. Asocié la atención plena con la postura abierta de pecho expandido y sentado muy erguido. Una vez que me senté en la postura adecuada, la respiración fue natural y fue seguida rápidamente por la tranquila claridad de estar en un estado más consciente. Día tras día de entrenarme a mí mismo para mantenerme concentrado y controlado mientras mi cuerpo se bombeaba me llevó a un enfoque inesperado durante un episodio de comercio inflado. De manera bastante literal y algo inesperada, me había entrenado para moverme más profundamente en la zona a medida que me ponía más nervioso.

El entrenamiento de velocidad consciente se ha convertido en una herramienta psicológica importante en mi arsenal comercial. Es una forma de mantener la energía y es una forma de construir y mantener el bienestar. Sin embargo, sobre todo, logra una reprogramación: en lugar de perder el control cuando estamos estresados, nos enseña a controlarnos aún más cuando las cosas están golpeando el ventilador.

Temas especiales de bienestar: el amor

¿Recuerdas cuando te enamoraste por primera vez? Es una experiencia increíble. Las experiencias ordinarias se vuelven extraordinarias cuando estás inmerso en el amor. Mi memoria para los eventos no es particularmente buena, pero puedo recordar detalles vívidos de la fiesta de Nochevieja en la que conocí a mi futura esposa. Unos 30 años después,

tomamos un crucero juntos y lo encontré.

extremadamente gratificante experimentar esos mismos sentimientos. El amor encapsula todas las experiencias de bienestar: felicidad, satisfacción, energía y afecto. Es una de las experiencias de bienestar más concentradas que podemos lograr.

Sin embargo, con demasiada frecuencia aceptamos la premisa de que la magia del amor es algo que dejamos atrás. Vemos parejas que se sienten cómodas pero no apasionadamente enamoradas y asumimos que ese es el estado natural de las cosas. Del mismo modo, los jóvenes a menudo abordan su vida profesional con sueños y aspiraciones: están enamorados de su trabajo. Sin embargo, a medida que pasa el tiempo, la magia se desvanece, reemplazada por una secuencia diaria de reuniones de negocios, fechas límite de proyectos y políticas de oficina. Es una triste realidad que, a medida que las personas envejecen, se vuelven menos entusiastas, menos audaces en sus metas, menos enamoradas de sus vidas. No están necesariamente deprimidos o infelices. Simplemente carecen del brillo de estar enamorados.

Pensamos en el amor en términos de relaciones románticas y, como veremos, esa expresión de amor es particularmente importante para el bienestar. En verdad, sin embargo, tenemos una relación con todas las facetas importantes de nuestras vidas. Tenemos una relación con nuestros trabajos; tenemos una relación con nuestros cuerpos; y tenemos relaciones con nuestros amigos. Tenemos relaciones con nuestras actividades recreativas y con nuestras familias. Aún más ampliamente, tenemos una relación con nuestro entorno físico, desde nuestras oficinas en el trabajo hasta nuestros hogares. La vida puede conceptualizarse como una red entrelazada de relaciones. La calidad de nuestras vidas se ve muy afectada por la calidad de esas relaciones.

Imagine, por un minuto, su relación con los mercados financieros. ¿Cómo caracterizaría esa relación? ¿Es una relación de confrontación? ¿Una relación confusa, fría y caliente? ¿Una relación satisfactoria? Muchos comerciantes hablan de los mercados como si fueran campos de batalla y se preparan para el combate todos los días. Otros comerciantes, frustrados, hablan de que los mercados son disfuncionales y manipulados. La forma en que nos relacionamos con los mercados tiene un gran impacto en nuestra experiencia comercial. Si pensamos en el mercado como un casino, enmarcaremos un tipo de experiencia. Si tratamos los mercados como campos de batalla, nuestra experiencia será bastante diferente.

Ahora imagina cómo sería estar enamorado de los mercados.: encontrar en ellos algo único, especial y valorado. Una persona que esta enamorada de

Los mercados estarán centrados en el mercado incluso fuera del horario normal de negociación. No se están preparando simplemente para la negociación de un día; están apasionadamente interesados en profundizar su experiencia en el mercado, aprendiendo todo lo que puedan sobre los mercados. Una buena relación romántica nos hace sentir visibles: nos comprenden y aprecian por lo que somos. Una buena relación con los mercados también nos hace visibles. Como hemos visto, saca a relucir nuestros mayores intereses y fortalezas.

Como hemos observado con tanta frecuencia en este capítulo, aprovechar el bienestar significa que no tenemos que depender continuamente de la motivación para hacer las cosas correctas. Cuando estamos enamorados de los mercados, no tenemos que esforzarnos por investigar, observar y estudiar: de hecho, nada puede alejarnos de nuestra pasión. Cuando trabajaba a tiempo completo en una escuela de medicina, quería estudiar mercados de forma intensiva, pero sabía que no podía seguirlos en tiempo real.

En cambio, imprimí gráficos de los principales mercados e indicadores cada cinco minutos y los recopilé todos los días. Cada día requería bastantes minutos para descargar e imprimir los datos, pero con el tiempo desarrollé una gran enciclopedia. Pude rastrear cómo se comportaron los mercados y los indicadores en los principales puntos de inflexión, cómo se comportaron en las tendencias y cómo actuaron durante las condiciones del rango. Pude rastrear las rupturas y cómo ocurrieron, y comencé a observar diferencias entre los mercados falsos y los verdaderos rupturas.

La investigación fue fascinante. Realicé mis descargas y revisiones diarias durante dos años completos. Durante ese tiempo, realicé muy pocas operaciones. No se trataba del comercio. Estaba enamorado de los mercados.

Recuerdo que me preguntaron muchas veces cómo podía mantenerme tan motivado para descargar y estudiar información de mercado todos los días. La pregunta me divirtió y me confundió. No fue motivación; ni siquiera era una elección. No me motivé más para seguir los mercados que para pasar tiempo con mi esposa e hijos. Cuando estás enamorado, la interacción se convierte en una fuente de alegría.

Hasta el día de hoy, mantengo la descarga. Cada día hago un seguimiento de una variedad de medidas de amplitud, muchas de las cuales las actualizo en el blog de TraderFeed. Un conjunto de datos se ha actualizado manualmente todos los días desde 2006. Todos los días espero con ansias ver los nuevos datos, por mucho que usted pueda esperar el próximo

episodio de una serie de televisión que disfrute. Fue durante mis días de impresión que descubrí el NYSE TICK y el valor de rastrear los sectores del mercado.

Fue durante las exploraciones de datos posteriores que aprendí a dividir el mercado en transacciones en un amplio universo de acciones y a evaluar por separado la presión de compra y venta. Con el tiempo, todo ese estudio me ha dado una base de datos incomparable. Más importante aún, ha proporcionado una intimidad con los datos que solo pueden provenir del amor.



Con demasiada frecuencia, el comercio se produce a expensas de las relaciones. Los altibajos del rendimiento y las incertidumbres de los mercados afectan tanto a los comerciantes como a los socios. Recuerdo que me preguntaron en una conferencia comercial sobre el secreto del éxito en los mercados. Mi respuesta fue simple: "Siempre debe tener algo en su vida que sea más importante para usted que el comercio".

Ese es el poder del amor. Cuando amamos los mercados, pero tenemos algo más importante para nosotros que el comercio, las ganancias y las pérdidas de repente caen en perspectiva. Imagínese ser un comerciante apasionado que estuviera profundamente conectado con su fe religiosa. El amor por los mercados sería un poderoso motivador, pero palidecería frente al poder de un amor religioso más profundo. ¿Realmente podría quedar demasiado atrapado en las implicaciones del ego de ganar y perder si su enfoque principal es la conexión espiritual?

De manera similar, el amor de un cónyuge y una familia es lo que me mantiene en movimiento. Si experimentara una caída debilitante en mis operaciones, me dolería y me decepcionaría, y aún tendría una vida buena y rica.

Los traders que descuidan sus relaciones colocan implícitamente sus operaciones en la parte superior de su lista de prioridades emocionales. Cuando eso sucede, la autoestima, el estado de ánimo y el nivel de energía se correlacionan con las pérdidas y ganancias. El amor proporciona un conjunto importante de amortiguadores emocionales: cuando obtenemos energía, afecto, felicidad y satisfacción de actividades fuera de los mercados, no tenemos que negociar en exceso con los mercados para fabricar buenos sentimientos. Muchas veces, la respuesta a nuestros problemas de mercado es cultivar los aspectos positivos de nuestras vidas no comerciales.



Los estudios de investigación nos dicen mucho sobre cómo el amor

contribuye a nuestro bienestar general y funcionamiento efectivo. En su libro, *Love 2.0*, Barbara Fredrickson (2013) resume la fascinante investigación realizada por el neurocientífico Uri Hasson en la Universidad de Princeton. Hizo que una joven contara una historia mientras estaba conectada a un escáner cerebral. Luego tuvo varios

la gente escucha la historia mientras está conectada a los escáneres. Lo que encontró fue que ciertas personas se relacionaban más con la historia que otras. Cuando las personas se relacionaban estrechamente con su historia, sus patrones de ondas cerebrales imitaban a los del hablante, a pesar de que los dos no se habían conocido. De hecho, cuando hubo una conexión cercana entre el oyente y el hablante, ¡los patrones de ondas cerebrales del oyente en realidad anticiparon a los del hablante! Esto sugiere que, cuando las personas se conectan entre sí, en realidad hay un "acoplamiento neuronal": las mentes están sincronizadas. La realidad de otra persona se convierte en la nuestra.

La investigación resumida por Lopez, Pedrotti y Snyder, en su libro de resumen, *Positive Psychology* (2015), encuentra que cuando a las parejas en relaciones románticas a largo plazo se les muestran imágenes entre sí, áreas del cerebro que están asociadas con la vinculación y el apego, así como con las recompensas asociadas con el logro de metas, actúan. Cuando ha habido un acoplamiento a largo plazo, la mera visión de la persona amada se convierte en una fuente de bienestar que protege contra el estrés y promueve la salud. Fredrickson señala que el neuropéptido oxitocina, que está asociado con la vinculación, es estimulado por interacciones cercanas y amorosas. La oxitocina ayuda a moderar el estrés y facilita las interacciones sociales. Cuando padres e hijos están sincronizados entre sí, la producción de oxitocina se produce en ambos extremos, lo que ayuda a consolidar los lazos de amor y confianza. En breve,

Conclusión clave

Nuestras conexiones con otros son un poderoso amortiguador del estrés comercial.

De hecho, la investigación sugiere que el apego social en general está relacionado con el bienestar. Argyle, en su libro de 2001, *La psicología de la felicidad*, cita evidencia de que la satisfacción con los amigos se correlaciona positiva y significativamente tanto con la felicidad como con la satisfacción con la vida. De manera similar, señala que un sistema de apoyo social fuerte está asociado con una salud física superior, especialmente cuando ese sistema brinda apoyo real, no solo un desahogo de problemas. Como se señaló anteriormente, una variedad de estudios encuentran que estar casado está asociado con niveles más altos de bienestar. Argyle cita evidencia de que esto es cierto en

culturas, lo que resulta en una salud física y mental superior entre las personas casadas. En un estudio particularmente interesante, Berkman y Syme (1978) siguieron a 7000 personas durante un período de nueve años. Entre los mayores de 50 años, el 30,8 por ciento de los que tenían redes sociales débiles había muerto al final del estudio, en comparación con el 9,6 por ciento de los que tenían redes sólidas.

Entonces, ¿qué significa esto para el comercio? Se destacan tres implicaciones:

1. *Construyendo redes profesionales*—Entre los traders más exitosos con los que he trabajado, la mayoría tiene redes de traders pares muy activas y sólidas. Esta red les ayuda a mantenerse al tanto de los desarrollos e investigaciones del mercado, pero hay un beneficio adicional: proporciona un sistema de apoyo social profesional eficaz. Es más probable que los compañeros traders comprendan los desafíos diarios de los mercados y ayuden a resolver problemas. Muchas de estas redes incluyen no solo el intercambio de información, sino también la tutoría. Una red sólida y activa es una excelente manera de ampliar los horizontes comerciales mientras se mantiene el bienestar.
2. *Mantener fuertes relaciones románticas y lazos familiares.*—Es extremadamente importante que los comerciantes cultiven fuentes constantes de felicidad, satisfacción con la vida, energía y afecto como un amortiguador de los altibajos del desempeño del mercado. Con demasiada frecuencia, los traders que experimentan desafíos de rendimiento redoblan su enfoque en el mercado, sumergiéndose aún más en la fuente de sus dificultades. Esto crea una espiral descendente de energía, una pérdida de optimismo y una mayor probabilidad de que los contratiempos comerciales se conviertan en verdaderas caídas. Cuando las relaciones y los lazos familiares son fuertes, la toma de riesgos adquiere un carácter diferente. Comerciar bien se convierte en parte de un compromiso con los seres queridos, no solo en las buenas intenciones por parte de uno mismo.
3. *Me encantan los entrenamientos*—Lo que descubrimos en este capítulo es que cualquier fuente de bienestar puede ejercitarse y cultivarse como parte de la creación de patrones de hábitos positivos. Las relaciones románticas exitosas, como cualquier cosa viva y en crecimiento, necesitan atención y cuidados. Centrarse en las responsabilidades del día a día y poner el romance y el tiempo de calidad juntos en un segundo plano es una de esas pérdidas de energía

garantizadas. ¿Qué haces cada día que evoca y expresa tu amor por tus hijos? ¿Tu pareja romántica? ¿Tus amigos más cercanos? ¿Qué estás haciendo para profundizar tus relaciones más cercanas? ¿Ampliar su base de apoyo? Recordar que

úsalo o pierdelo Principio: El amor que no se cultiva activamente significa que se renuncia al bienestar.

La idea es centrarse no solo en la productividad laboral de tu tiempo, sino también en la calidad emocional. El bienestar es el combustible que lo impulsa a través de la carrera maratónica de su carrera. Cultivar el amor, la amistad y el apoyo social es esencial para la salud y el éxito. Las relaciones adecuadas dan energía y nos hacen mejores, como comerciantes y como personas.



Ahora centrémonos en un tema menos cómodo: el reverso de la construcción de afecto y apoyo social.

Excluir a la gente.

Un comerciante muy hábil con el que trabajé hace varios años entró en una reducción comercial. Sintió que su generación de ideas se había desvanecido y su intercambio de ideas era menos que agudo. Estaba especialmente frustrado por dos intercambios perdidos. Ambas eran ideas que había investigado y dejado en un segundo plano porque la acción del precio aún no confirmaba lo que estaba notando fundamentalmente. Para cuando volvió a las ideas, ya se habían movido sin él. Fue una pérdida de nitidez inusual y fue muy crítico con su actuación.

No pasó mucho tiempo para aislar una de las principales causas de sus problemas. Su empresa había contratado a varios comerciantes nuevos, todos jóvenes, ansiosos y conversadores. Trajeron buena energía al piso de negociación y no trajeron nada más que distracción al comerciante. Se mudó a un espacio de oficina cerrado al comienzo de cada día de negociación y realizó su investigación y revisiones en silencio, sin distracciones. Cuando quiso interactuar con otros comerciantes, socialmente y compartir ideas, subió las escaleras y buscó los contactos que más valoraba. Ese simple cambio de entorno condujo a una mejora importante en el rendimiento, contribuyendo a la calidad de su tiempo de preparación para el mercado. Era un comerciante que realmente amaba los mercados y le encantaba su tiempo observando y estudiando mercados. Cuando esa experiencia se diluyó con una conversación ruidosa, su procesamiento de información sufrió,

Tiendo a ser optimista. Por lo general, puedo ver lo bueno en las personas y percibir sus fortalezas, incluso cuando más dudan de sí mismas. Aún así, el dicho de que un pesimista es un optimista con experiencia suena cierto en este tema. Hay algunas personas que son nocivas. Hay algunas experiencias que vale la pena filtrar. Tiene poco sentido construir nuestro bienestar, solo para verlo desperdiciado en un entorno subóptimo. Eliminar las influencias negativas es un paso importante, aunque incómodo, para maximizar nuestra experiencia personal y profesional.

Considere los siguientes ejemplos de filtros que están integrados en mi vida diaria:

- ♦ Cada comunidad en la que he vivido durante los últimos 30 años ha tenido características comunes: fuerte apoyo a las escuelas públicas, parques, bibliotecas e infraestructura; bajas tasas de delincuencia; una población profesional considerable; pocos problemas de tráfico y congestión; y un próspero centro / centro comunitario. Experimentar una alta calidad de vida en mi entorno inmediato contribuye en gran medida a mi perspectiva. El área donde crecí era de clase media —no el regazo del lujo— pero era un vecindario muy orientado a la familia, orientado a la escuela, seguro y bien mantenido. Si no experimento esas cualidades en un área, paso el menor tiempo posible allí.
- ♦ A lo largo de los años, descubrí que algunas personas en entornos laborales están más enfocadas en el avance a través de la política de la oficina y otras están más enfocadas en la cantidad y calidad de su producción laboral. El primer grupo está ansioso por usarte cuando tienes algo que necesitan, y son los primeros en repudiarlo si te involucras en una controversia. Paso muy poco tiempo interactuando con el primer grupo y cultivo buenas relaciones con los del segundo grupo. Una de las mayores inspiraciones para mi propio trabajo es estar rodeado de otras personas que se inspiran en lo que hacen.
- ♦ Desde que comencé el blog TraderFeed, he estado activo en las redes sociales. La mayoría de las interacciones son bastante agradables. Me encanta conocer personas en línea que son de diferentes partes del mundo y que aportan nuevas perspectivas a los mercados. A veces, sin embargo, las interacciones en línea son desagradables. He sido objeto de comentarios sarcásticos, difamaciones e incluso acusaciones si mis puntos de vista no están de acuerdo con la persona (generalmente anónima) que comenta en el blog o me envía un tweet. Ahí es cuando el

El botón "bloquear" se vuelve útil. Por lo general, intentaré una respuesta civilizada y constructiva la primera vez; después de eso, todo está bloqueado. La vida es demasiado corta para convertirse en el receptáculo del drama de los demás.

- ♦ Encuentro que la mayoría de los medios tradicionales son ruidosos. La televisión, los sitios web y los videos en línea a menudo atraen la atención al participar en controversias y exageraciones fabricadas. Un ejemplo común son las espeluznantes predicciones de las caídas del mercado de los comentaristas que buscan la atención del público. Evito la mayoría de los medios cuando estoy operando: la mayoría de las veces se siente como un contaminante ambiental.
- ♦ Cuando experimentas cierto grado de éxito en los mercados, te conviertes en una persona que ha ganado una lotería: de repente te encuentras con personas que quieren ser tus "amigos". Algunos buscan buenos consejos; algunos buscan trabajo; algunos quieren que compartas los secretos del éxito. No se trata de interacciones colegiales estimulantes. Son dolorosamente unilaterales: todos toman, no dan. Esto es particularmente problemático si participa activamente en las redes sociales. Si miles de personas leen mi blog cada semana, solo se necesita el 1 por ciento de ese grupo para estar formado por "tomadores" para crear sumideros de energía y tiempo real. (Mis respondedores favoritos son las personas que ofrecen oportunidades de "asociarse" con ellos en alguna empresa comercial, donde inevitablemente seré el socio que proporcionará el capital y el reconocimiento del nombre). Sin filtros, '
- ♦ Seamos realistas: algunas personas tienen valores bastante malos. Me refiero a personas que necesitan riqueza para impresionar a otras personas; que dedican más tiempo a las posesiones que a sus propios hijos; que están inseguros y amenazados por sus logros; y que estén más interesados en dejar caer nombres que en discutir ideas o temas reales. Algunas de estas personas inevitablemente estarán en su lugar de trabajo; otros pueden estar en su vecindario o en su familia. La vida es demasiado hermosa para pasarla en tal compañía; filtrar la cantidad de tiempo que se pasa con personas desagradables es excelente para la ecología mental.

Solo puede disfrutar de un entorno óptimo si filtra todo lo que no es óptimo. No hay comida chatarra en el refrigerador; ningún periodismo sensacionalista en el flujo de noticias; ninguna actividad social de charla

vacía; sin interacción innecesaria

con aquellos atrapados en el drama o aquellos que envidian tu éxito; y el menor tiempo posible con personas y actividades que agotan la energía.

Conclusión clave

Podemos crear de forma proactiva nuestros entornos para maximizar las experiencias de bienestar.

Sé que todo esto suena duro y crítico. Casi no lo incluí en el libro. Pero es la realidad. Si aspiras a ser todo lo que puedes ser, no puedes ser todo para todas las personas y participar por igual en todas las cosas. Encuentra las personas y las actividades que te inspiran y saca lo mejor de ti y filtra el resto.

Temas especiales de bienestar: grupos de afinidad

La mayoría de nosotros reconoce la importancia de las amistades y las relaciones románticas para nuestro bienestar. Menos apreciado es el poder de pertenecer a una comunidad de personas con ideas afines. Los grupos de afinidad aparecen de muchas formas: en torno a causas políticas; educación espiritual y adoración; cursos y programas de formación; actividades recreativas; y similares. La clave de un grupo de afinidad es que une a las personas en una causa común. Muy a menudo, los participantes disfrutan de valores e intereses compartidos, creando experiencias de vinculación prometedoras y ampliando nuestra base de apoyo social. López, Pedrotti y Snyder, en su revisión de Psicología Positiva (2015), observan que la espiritualidad está asociada con una mejor salud emocional y física, así como con mejores relaciones maritales y familiares.

Argyle, en *The Psychology of Happiness*, cita evidencia de investigación de que la asistencia a la iglesia es el predictor espiritual más fuerte del bienestar, ya que aquellos que asisten con mayor frecuencia reportan mayor felicidad y satisfacción con la vida que aquellos que no lo hacen. Explica que la asistencia a la iglesia es, en parte, una actividad social que une a las personas dentro de un grupo. El observa esa iglesia

la asistencia está particularmente correlacionada con tener más lazos sociales fuera de la familia y un contacto más frecuente con el sistema de apoyo de uno. Al unir a las personas con creencias y valores comunes, las iglesias se convierten en poderosos grupos de afinidad que contribuyen al bienestar.

Muchos grupos de afinidad se organizan de forma más informal. Varios traders con los que soy amigable participan en salas de chat diseñadas para compartir información sobre oportunidades comerciales. Generalmente, también cumplen una función social, proporcionando una salida cuando el comercio es lento o frustrante. Los gestores de carteras de fondos de cobertura y los comerciantes / vendedores bancarios suelen utilizar las reuniones durante la cena para conectarse con sus colegas. Recientemente participé en una conferencia organizada por el grupo Traders4ACause. Los miembros pagan cuotas de conferencias que benefician a organizaciones benéficas designadas; las conferencias cumplen funciones tanto educativas como sociales. La conferencia fue una salida personal y profesional particularmente buena, ya que reunió a operadores con estilos y valores comerciales similares.

Participar en grupos de afinidad puede ser un desafío para los traders más introvertidos y, sin embargo, puede ser tremendamente valioso. He descubierto que muchos comerciantes, incluidos algunos que no participan en las cenas y eventos sociales habituales, comparten mi interés por las cervezas artesanales. Como resultado, he participado en varias salidas de degustación de cerveza artesanal. El enfoque en la amplia variedad de estilos y ofertas de cerveza satisface la curiosidad y el interés por la novedad, y las salidas proporcionan un gran foro social para compartir experiencias e ideas.

Muchas parejas están interesadas en participar en actividades grupales, ya que les permite conocer gente nueva y disfrutar de la compañía del otro en un ambiente fresco. De hecho, no es nada común encontrar parejas con niños pequeños que socialicen entre sí para generar oportunidades de vinculación tanto para niños como para adultos.

El comercio puede ser una actividad solitaria y, especialmente para los comerciantes autónomos, puede resultar bastante aislante. Si los años de coaching de traders me han enseñado algo, es que hay muchos profesionales talentosos y creativos por ahí. Esas son las personas que brindan inspiración, conocimiento y camaradería genuina. La vida se vuelve más rica cuando se juega como un deporte de equipo.

Temas especiales de bienestar: gratitud

En escritos anteriores, mencioné que una de las prácticas que más me impactó fue durante mi período como gerente de equipo de nuestro equipo de baloncesto universitario. Los entrenadores colocan de forma rutinaria carteles en el vestuario para resaltar las lecciones de las prácticas y los juegos recientes. Sin embargo, había una señal en la pared de forma permanente: "Reconozca el pase que lleva a una puntuación". Si un jugador no señaló con el dedo para reconocer una asistencia, rápidamente salió del juego. No había yo en el equipo; o jugaste dentro del concepto de equipo o no jugaste.

Por supuesto, lo que también enseñaban los entrenadores era gratitud. Antes de señalarse a sí mismo con el dedo y jactarse de su éxito, señale a aquellos que ayudaron a hacer posible su éxito. Cuando sentimos gratitud, nos enfocamos y valoramos lo que tenemos. No nos sumergimos en la frustración por lo que nos falta.

Cuando reviso el diario de un comerciante, una de las primeras cosas que busco es la relación entre las entradas positivas y las negativas. Muchos comerciantes escriben en revistas solo cuando operan mal. Expresan sus frustraciones consigo mismos y con los mercados. No escriben sobre su desempeño positivo y ciertamente no reconocen los pases que llevaron a sus puntajes. Sus diarios están llenos de actitud, pero no de gratitud.

Y resulta que este es un problema mayor de lo que los comerciantes creen.



La gratitud está estrechamente relacionada con el optimismo, y el optimismo es un componente clave del bienestar emocional. Cuando sentimos gratitud, naturalmente nos enfocamos en la parte de la copa de la vida que está medio llena, no en la parte que está medio vacía. Cuando mi hijo tuvo un accidente automovilístico y sufrió una gran cantidad de daños corporales en el vehículo, supe que iba a haber una gran cantidad de dinero que papá tendría que desembolsar. Mi reacción, sin embargo, fue de alivio: la atención se centró en el hecho de que estaba bien y nadie había sufrido lesiones. Junto a ese hecho, la factura de la carrocería era poca cosa. La gratitud por los aspectos positivos de la situación puso en perspectiva un problema potencial.

En su libro de 2007, ¡Gracias!, Robert Emmons describe un experimento en el que un grupo de sujetos se centró y escribió sobre las cargas diarias, mientras que otro grupo escribió sobre las bendiciones diarias. La idea era enfatizar los eventos positivos o negativos de la vida. En el transcurso de las 10 semanas

En el experimento, el grupo que contaba sus bendiciones aumentó sus niveles de felicidad en un 25 por ciento sobre el grupo que relataba sus problemas. El grupo de alta gratitud también hizo más ejercicio e informó estar en mejor estado de salud. Curiosamente, el grupo de gratitud informó significativamente mayor felicidad y satisfacción que el grupo molesto, pero la experiencia emocional negativa no difirió significativamente entre los grupos. La gratitud pareció contribuir de manera única a la experiencia emocional positiva.

Emmons hace una observación importante: la gratitud nos lleva a mejorar en la recuperación de información positiva, porque naturalmente dirige nuestra atención a los aspectos positivos de la vida. La depresión, por otro lado, normalmente nos lleva a centrarnos en los aspectos negativos de la vida y nos prepara para recuperar selectivamente información negativa. La gratitud también nos lleva a centrarnos en los actos positivos de los demás, por lo que no es de extrañar que Emmons haya encontrado evidencias de que la gratitud conduce a un fortalecimiento de los lazos sociales. Cuando el investigador John Gottman comparó a las parejas felices con las infelices, descubrió que las comunicaciones de las parejas felices estaban sesgadas 5: 1 a favor del contenido emocional positivo. Cuando la proporción estaba más cerca de 1: 1, era más probable que las parejas se sintieran infelices y finalmente se divorciaran.

El perfeccionismo socava a los comerciantes no solo porque genera expectativas poco realistas y fomenta la frustración, sino también porque sabotea la gratitud. El perfeccionista, por definición, se centra en lo que no sale bien. Si una operación fue rentable, podría haberse mantenido más tiempo para obtener mayores ganancias. Si se saliera bien, podría haber sido mejor si se hubiera dimensionado. Un comerciante con el que trabajé escribió rutinariamente en su diario todo lo que no salió bien (perfectamente) en sus operaciones. Era como los sujetos del estudio de Emmons que solo escribían sobre molestias, nunca sobre bendiciones. Este comerciante insistió en que la satisfacción lo volvería perezoso y complaciente. Se enorgullecía de no conformarse nunca con menos que la grandeza. Sin embargo, el resultado neto de su enfoque fue que nunca sintió gratitud y, en un sentido importante, nunca sintió el éxito. Su experiencia comercial trajo poco bienestar y esto, con el tiempo, afectó sus resultados comerciales. Un comerciante exitoso durante mucho tiempo, descubrió que su enfoque disminuía, lo que conducía a operaciones perdidas. Esto solo condujo a una mayor autocrítica, aún menos gratitud y niveles cada vez más bajos de bienestar.

Conclusión clave

Cuando exigimos la perfección de nosotros mismos, mostramos ingratitud hacia los logros que no llegan a la perfección.

¿Con qué frecuencia se siente orgulloso de sus logros? ¿Satisfacción en tu progreso y desarrollo? ¿Gratitud por lo que has aprendido de los demás? ¿Con qué frecuencia se siente bendecido en su trabajo, en lugar de maldecido? Al enfocarnos únicamente en lo que nos queda corto, perdemos el acceso a la alegría, la satisfacción y el aprecio. Sin esos amortiguadores positivos, nos sumergimos en la negatividad y nuestras baterías inevitablemente se agotan.



Entonces, ¿cómo podemos fomentar un mayor sentido de gratitud a lo largo de la vida? Emmons ofrece 10 prácticas para fomentar la gratitud:

1. *Lleva un diario de gratitud.* Identificar a diario los aspectos positivos de su vida y conectarse con ellos con una actitud de apreciación fomenta tanto la felicidad como la satisfacción.
2. *Recuerda lo malo.* Es mucho más fácil estar agradecido por nuestra situación actual si nos recordamos lo mal que pueden ser las cosas. Recuerdo vívidamente lo que era estar en relaciones románticas infelices e insatisfactorias. Esto hace que sea fácil apreciar lo que tengo en mi matrimonio.
3. *Hazte tres preguntas.* Las preguntas que presenta Emmons provienen de una técnica de meditación budista en la que te enfocas en: (a) lo que has recibido de los demás; (b) lo que le ha dado a otros; y (c) los problemas y dificultades que ha creado para los demás. La combinación de preguntas nos lleva naturalmente a concentrarnos en dar y estar agradecidos por los regalos que hemos recibido, a pesar de los problemas que hayamos causado a otros.
4. *Aprenda oraciones de gratitud.* En la oración, no pedimos favores ni recompensas. Más bien, damos gracias por lo que tenemos. Emmons apunta a

evidencia de que la oración conduce a un mayor logro de metas, pero solo para las personas que oran en forma de gratitud.

5. *Entra en razón.* Utilice sus sentidos del olfato, el gusto, la vista, el oído y el tacto para apreciar mejor el mundo que le rodea. Sentir el estado de su cuerpo y aprovechar la gratitud por su salud es una forma poderosa de convertir algo que damos por sentado en una fuente de bienestar continuo.
6. *Usa recordatorios visuales.* Las notas en la casa pueden recordarle gratitud. Emmons se refiere a los socios de responsabilidad: personas que te ayudan a mantenerte en un camino de agradecimiento, de la misma manera que un compañero de ejercicio te mantiene en el gimnasio.
7. *Haz un voto para practicar la gratitud.* Hacer un voto público de participar en la gratitud es una excelente manera de mantenernos responsables y convertir una buena intención en un compromiso total.
8. *Cuida tu idioma.* Las palabras que usamos ayudan a moldear nuestra realidad. Palabras como afortunado y bendecido son comunes entre las personas que sienten gratitud. Por otro lado, es difícil mantener la gratitud si el lenguaje es negativo.
9. *Sigue los movimientos.* Comportarse de manera más agradecida conduce a un aumento de los sentimientos de gratitud. ¡A veces nuestra mente necesita ponerse al día con las acciones de nuestro cuerpo!
10. *Pensar fuera de la caja.* Podemos ser creativos y encontrar gratitud incluso en eventos negativos, como lo que aprendemos de los malos oficios o las virtudes que desarrollamos al tratar con quienes nos lastiman.

Observe el tema común aquí: podemos aumentar la gratitud, y todas las formas de bienestar subjetivo, a través de la práctica dirigida. Felicidad, satisfacción con la vida, energía, afecto: todos son el resultado de hábitos que podemos cultivar. Literalmente, podemos entrenarnos para vivir vidas más positivas, y ese entrenamiento nos ayudará a ampliar y desarrollar nuestras fortalezas. Es volver a usarlo o perderlo: si no nos sumergimos activamente en fuentes de alegría, satisfacción, energía y conexión con los demás, entonces estamos a merced de eventos aleatorios y su impacto en nuestro estado de ánimo. En un grado mucho mayor de lo que comúnmente nos damos cuenta, podemos moldear nuestras realidades cognitivas,

emocionales y físicas.

Poniéndolo todo junto: comercio, fortalezas y bienestar

¿De qué manera ampliar nuestra experiencia positiva nos convierte en mejores traders? La vieja psicología del trading nos enseñó a controlar las emociones y minimizarlas en la toma de decisiones. La nueva perspectiva de Trading Psychology 2.0 que surge de la investigación en psicología positiva es que operamos mejor cuando estamos impregnados de bienestar. No es casualidad que la primera parte de este libro enfatice la adaptación a los mercados cambiantes y la segunda parte se haya centrado en las fortalezas y el bienestar. En un sentido general, y como lo demostrará el próximo material sobre creatividad, estaremos mejor posicionados para mantenernos al día con los mercados si: (1) aprovechamos nuestras fortalezas; y (2) operar de la manera más consistente posible en un estado de bienestar físico, emocional y cognitivo. De hecho, esa es la última espiral ascendente descrita por la investigación de Frederickson (2009): En la medida en que ejercitamos nuestras fortalezas, generamos bienestar; en la medida en que estemos enfocados positivamente, aprovechamos al máximo nuestras fortalezas. La práctica deliberada, a nivel psicológico, es simplemente un aprendizaje que ha sido sobrealimentado por la interacción entre las fortalezas y la positividad.

John Ratey, en su libro, *A User's Guide to the Brain*, explica cómo el ejercicio físico fortalece el cerebro de la misma manera que fortalece el corazón: aumentando el número y la densidad de los vasos sanguíneos. “Cuanto más lo usamos”, explica Ratey, “cuanto más lo enfatizamos, mejor es nuestra circulación y más en forma se vuelve esa parte del cerebro” (2001, p. 359). Ratey observa de manera similar los beneficios del ejercicio mental, señalando evidencia de que las monjas (un gran grupo de investigación en un ambiente controlado) que realizan activamente crucigramas y participan en debates políticos viven más tiempo y tienen una menor incidencia de la enfermedad de Alzheimer que aquellas que no estimulan sus mentes. Gran parte del deterioro cognitivo que asumimos se debe al envejecimiento es en realidad un artefacto de un mal ejercicio mental.

Ratey observa en su libro de 2013, *Spark*, que es más probable que explotemos la plasticidad de nuestro cerebro y ampliemos nuestras habilidades cognitivas al participar en actividades desconocidas. En otras palabras, nuestros cerebros crecen cuando los presionamos para que aprendan. A través del proceso de neurogénesis, obtenemos nuevas células

cerebrales, que

Facilitar nuevos aprendizajes. Cuando se colocaron ratones activos versus pasivos en un experimento en el que tenían que nadar y recordar una ruta de escape para salir del agua, los ratones que habían estado físicamente activos aprendieron la ruta mucho más rápido. Efectivamente, en la disección, las ratas activas habían desarrollado significativamente más células cerebrales gracias a su ejercicio.

Lo que ha demostrado nuestra visión general del bienestar es que cualquier forma de ejercicio, desde ejercicios físicos hasta estirar nuestras capacidades emocionales, tiene el potencial de reconfigurarnos y ampliar nuestras capacidades.. Al superar nuestros límites, ejercitar nuestras fortalezas y cultivar una experiencia nueva, estimulamos el cerebro y mejoramos nuestras capacidades de adaptación. En resumen, nos convertimos en mejores tomadores de decisiones y comerciantes porque nos convertimos en mejores creadores de cerebros. Ratey, en Spark, observa que el ejercicio "optimiza su estado mental para mejorar el estado de alerta, la atención y la motivación ... [también] anima a las células nerviosas a unirse entre sí, que es la base celular para registrar nueva información" (2013, pág.53). El ejercicio es la clave para convertirnos en mejores generadores de ideas, comerciantes y administradores de riesgos, no solo el ejercicio físico, sino el ejercicio sistemático de nuestras capacidades cognitivas, emocionales, sociales y físicas.

El verdadero significado de usarlo o perderlo es este: cultivamos lo que ejercitamos.



La mayoría de los comerciantes están familiarizados con los sesgos cognitivos que acosan a los comerciantes y a otros que toman decisiones en condiciones de riesgo e incertidumbre. Entre los sesgos más desafiantes documentados en la investigación de las finanzas conductuales se encuentran los siguientes:

- ♦ *Sesgo de confirmación*—Buscamos selectivamente pruebas que se ajusten a una visión preexistente.
- ♦ *Efectos bandwagon*—Creemos o hacemos algo porque otros creen o hacen lo mismo.
- ♦ *Sesgo de exceso de confianza*—Sobrestimamos la probabilidad de determinados resultados y / o nuestra capacidad para predecir resultados.

- ♦ *Efecto de dotación*—Sobrevaloramos lo que poseemos, por eso exigimos más desprendernos de algo que adquirirlo inicialmente.
- ♦ *Sesgo de encuadre*—Nos influye la forma en que se presenta la información.

- ♦ *Ilusión de control*—Creemos que podemos afectar los resultados que no están bajo nuestro control.
- ♦ *Sesgo de retrospectiva*- Sobreestimamos nuestras habilidades predictivas después de cambiar nuestra evaluación de la información después de que se conocen los resultados.
- ♦ *Efectos de exposición*—Tendemos a gustarnos las cosas porque hemos estado expuestos a ellas.
- ♦ *Sesgos de anclaje / disponibilidad*—Tomamos decisiones, confiando demasiado en piezas individuales de información disponible.
- ♦ *Sesgo de actualidad*—Dependemos demasiado de los acontecimientos recientes a la hora de anticipar los futuros.
- ♦ *Sesgo de puntos ciegos*—Somos incapaces de ver sesgos cognitivos en nosotros mismos.

En cada uno de estos casos, nuestro procesamiento de información se distorsiona porque no sopesamos la evidencia de manera imparcial y completa. Como saben los operadores, nuestros estados de ánimo tienen un gran impacto en nuestra susceptibilidad al sesgo, ya que nos volvemos indebidamente reacios al riesgo o buscamos riesgos después de pérdidas y ganancias.

Curiosamente, la investigación de DeVries y sus colegas encontró que la toma de decisiones en una tarea basada en reglas era peor en un estado de ánimo feliz que en un estado de ánimo más triste. Como explican los autores, "... cuanto más positivo era su estado de ánimo, antes cambiaban de la apuesta dominante (mejor) a la dominada (peor)" (2012, p. 3). Esto se debía a que era más probable que los sujetos felices se dejaran influir por los resultados recientes que por cualquier análisis lógico de las reglas que finalmente determinaban los resultados.

Conclusión clave

Mejorar nuestro estado de ánimo no necesariamente mejora nuestro comercio.

Lo que esto significa es que el bienestar, una mentalidad positiva, no es suficiente para convertirnos en operadores exitosos. Como saben los traders experimentados, a menudo es cuando nos sentimos mejor con nuestras operaciones cuando caemos presa de sesgos de exceso de confianza, sesgos

de confirmación e ilusiones de control. Sin la atención plena, es tan probable que nos dejen influir las emociones positivas como las negativas. No se trata de eliminar o controlar las emociones, sino de utilizar nuestra

reacciones emocionales como información. Nos convertimos en víctimas de los puntos ciegos del prejuicio cuando perdemos la conciencia de los factores que nos pueden influir.

Entonces, ¿cómo podemos cultivar la positividad y, sin embargo, no dejarnos llevar por el potencial impacto sesgado de los estados de ánimo positivos?

Para responder a esto, imagine que ha desarrollado un programa de rendimiento máximo para usted. El programa consta de lo siguiente:

- ♦ Organice sus días laborales con anticipación para asegurarse de que está procesando la información de la manera en que es más fuerte.
- ♦ Maximice su entorno físico y social para crear la combinación adecuada de ausencia de distracciones y estímulos.
- ♦ Evalúe regularmente su desempeño positivo, así como sus errores de desempeño, desarrolle lo que está haciendo bien y corrija sus errores.
- ♦ Establezca contactos con colegas de forma planificada y periódica para conocer los mercados y las estrategias.
- ♦ Organice sus días para crear tiempo para construir sus relaciones más cercanas.
- ♦ Asegúrese cada día de ejercitar su capacidad para experimentar alegría, satisfacción / gratitud y conexiones con los demás.
- ♦ Asegúrese de hacer ejercicio físico todos los días.
- ♦ Asegúrese cada día de participar en una actividad mental estimulante y desafiante.
- ♦ Asegúrese de que cada una de estas actividades se lleve a cabo de manera que amplíe sus límites.

Ese es un programa integral y, sin duda, sería un desafío implementarlo todo en todo momento. Pero con el fin de realizar un experimento mental, imagínese realizar todo lo anterior a diario. ¿Cuál sería el resultado neto?

Creo que puede ver que, con el tiempo, se volverá muy bueno organizando su tiempo y usándolo para desarrollar aspectos de desempeño. Se volvería muy consciente de su estado físico y psicológico y se sintonizaría mucho con sus relaciones sociales. La

mayoría

importante, se volvería cada vez más intencional en la conducción de sus días, utilizando su conciencia de sí mismo para guiar las mejores formas de utilizar su tiempo.

En otras palabras, el resultado neto de un programa de máximo rendimiento sería una tremenda expansión de la atención plena. Cada actividad importante ejercitará su autoconciencia y su capacidad para observarse a sí mismo de forma exhaustiva y precisa. En lugar de dejar que la vida venga a ti, estarías guiando activamente tu vida. El aumento de la atención plena es la meta consecuencia de un esfuerzo integral para desarrollar fortalezas y bienestar. No solo te conviertes en un actor mejor y más feliz; te conviertes en un ser humano más consciente y autodirigido.

Lo que hacemos para desarrollarnos como traders es lo mismo que lo que hacemos para desarrollarnos ampliamente. Todo lo que hacemos, a sabiendas o no, nos entrena e impacta en nuestro desempeño.



Ahora estamos a la mitad de nuestra secuencia ABCD. Descubrimos que el éxito comercial requiere adaptarse a los mercados cambiantes y esto, a su vez, significa que debemos construir nuestras fortalezas. ¿Cómo podemos aplicar nuestros talentos y habilidades para construir negocios comerciales adaptables? Ahí es donde debemos cultivar la creatividad y la capacidad de encontrar fuentes únicas de ventaja en los mercados financieros.

Capítulo 3

Mejor proceso n. ° 3: cultivar la creatividad

La creatividad es permitirse cometer errores. Arte es saber cuáles conservar.

Scott Adams

El comerciante como empresario

La vieja psicología comercial enfatizaba la planificación de sus operaciones y sus planes comerciales. La nueva psicología comercial, Psicología comercial 2.0, enfatiza la naturaleza cambiante de los mercados y la necesidad de desarrollar nuevos planes para nuevas contingencias. La vieja psicología daba mucha importancia al control de las emociones. Trading Psychology 2.0 se trata de cultivar experiencias emocionales positivas a través del ejercicio de talentos y habilidades característicos. El trader ideal, según la vieja psicología del trading, es un seguidor de reglas disciplinado. El trader ideal V.2.0 es un emprendedor creativo que descubre y explota patrones y reglas nuevos.

¿Qué es un emprendedor? Cuando pensamos en emprendedores famosos, nos vienen a la mente tres cualidades: innovación, visión y liderazgo:

- ♦ *Innovación*—El emprendedor exitoso crea algo nuevo. Estamos acostumbrados a ver coffeeshops de Starbucks en las esquinas, pero no hace tanto tiempo que el café premium servido en cafés exclusivos era una idea única en los Estados Unidos. De manera similar, la computación personal y el software para las masas fue un fenómeno completamente único cuando Microsoft desafió al mundo de la computación mainframe. Hacer algo nuevo y hacerlo mejor está en el corazón del espíritu empresarial.
- ♦ *Visión*—Un nuevo producto o servicio no se vende solo. Se necesita visión para convertir una idea en un negocio. Cuando me encontré por primera vez con el grupo hotelero Capella, me sorprendió la visión que subyacía en el corazón de cada propiedad. Los hoteles premium

ordinarios enfatizaron el servicio al huésped, estandarizando todo a un alto nivel, desde el proceso de registro hasta

limpieza. La visión de Capella era diferente. Hicieron todo lo posible por individualizar la estadía de cada persona, personalizando la relación con cada huésped. Los muy buenos hoteles ofrecían excelentes alojamientos. Capella se dedicó a ofrecer experiencias especiales. Esa visión se convirtió en un tema definitorio para el negocio, motivando e inspirando los mejores esfuerzos.

- ♦ *Liderazgo*—¿Cuántas veces hemos visto declaraciones de misión en organizaciones que se convierten en poco más que documentos estériles colgados en las paredes? Las nuevas ideas y una visión energizante no van a ninguna parte a menos que guíen constantemente los esfuerzos de una empresa. Es genial hablar de misión, pero el liderazgo determina si una empresa sigue el camino. El emprendedor toma ideas y las convierte en realidades, comunica ideas e ideales y los traduce en estrategias que guían las actividades del día a día. Piense en el éxito de empresas como Apple y Google. Los productos innovadores con un diseño único son fundamentales para su éxito, pero considere la intrincada gestión de proyectos que implica el desarrollo del próximo teléfono inteligente o aplicación de mensajería. Sin liderazgo, las visiones serían poco más que sueños.

Entonces, ¿cómo se relaciona esto con el comercio? Un comerciante entra, enciende una computadora, revisa las investigaciones y las noticias, mide la oferta y la demanda, y realiza operaciones para aprovechar las oportunidades. ¿Dónde está la innovación, la visión y el liderazgo?

Si los mercados fueran perfectamente estáticos, entonces solo se necesitaría encontrar una ventaja que pudiera funcionar en todos los mercados y períodos de tiempo y permanecer fiel a ese enfoque. El comerciante en un mundo estático necesita ser poco más que un empleado, ejecutando las mismas acciones de la misma manera todos los días. Es la naturaleza cambiante del mundo, y los cambios resultantes en los mercados, lo que asegura que el comercio similar al de un empleado tenga una vida útil limitada en el mundo de las finanzas. Los mercados actuales, dominados por bancos centrales activistas, algoritmos de alta velocidad y estrechas relaciones entre mercados, se parecen poco a los mercados a los que se enfrentaron Bernard Baruch o Jesse Livermore. Como vimos en el primer capítulo, el éxito en el comercio requiere una adaptación activa al cambio, y eso requiere un alto grado de espíritu empresarial.

Conclusión clave

El éxito a largo plazo del comerciante depende de la habilidad empresarial.

Cuando los comerciantes se refieren a su trabajo como su negocio, expresan una verdad importante. De hecho, cada comerciante es una unidad de negocio que participa en procesos que dan como resultado productos que generan beneficios. Esos resultados no son productos o servicios, sino ideas y su implementación. En un sentido muy real, los traders son empresarios intelectuales: comienzan con una visión de los mercados, se involucran en investigación y desarrollo innovadores para identificar oportunidades únicas y luego ejercen el liderazgo para convertir ideas en operaciones y administrar esas operaciones para obtener rendimientos superiores ajustados al riesgo. Estamos acostumbrados a pensar en el emprendimiento como una actividad que se da entre muchas personas en las organizaciones empresariales. El comerciante como empresario es una organización autónoma que desempeña muchas funciones: investigador, administrador de riesgos, planificador, administrador comercial y desarrollador de nuevos productos. El éxito del negocio comercial depende fundamentalmente de la capacidad del comerciante para coordinar esos roles e infundirles un celo visionario. Esa es la esencia del espíritu empresarial.

¿Qué cualidades encontramos entre los emprendedores? Leutner y colegas (2014) examinaron las cualidades asociadas con el espíritu empresarial y desarrollaron una prueba que evaluó cuatro facetas clave: reconocimiento de oportunidades; explotación de oportunidades; innovación; y creación de valor. Los autores los describieron como Proactividad empresarial, Creatividad empresarial, Oportunismo empresarial y Visión empresarial. Su investigación sugiere que los rasgos de personalidad específicos asociados con estos cuatro dominios son más importantes para el éxito empresarial que los rasgos de personalidad amplios como la extraversión o la conciencia.

Visión, creatividad, proactividad y oportunismo: todas esas son cualidades que vemos entre los traders que sostienen el éxito profesional. Su talento no es solo encontrar buenos oficios, sino construir negocios que, con el tiempo, identifican y aprovechan las oportunidades. Generar ideas, traducirlas en operaciones y administrar esas operaciones para minimizar los riesgos y producir ganancias: esos son los procesos comerciales que se encuentran en el corazón de la administración del dinero. En esencia, el

comercio, como todo espíritu empresarial, es un esfuerzo creativo.

Allen, el empresario comercial

Allen es un exitoso gestor de carteras. Tiene éxito porque dirige un negocio comercial de clase mundial. Lo que es diferente en el negocio de Allen es que solo tiene un empleado además de él: un analista junior llamado Misha. Allen comercia por sí mismo. Habiendo ganado mucho dinero como administrador de fondos de cobertura, se retiró de ese negocio y ahora administra su propio capital.

Esto le da la libertad de establecer sus propias políticas de gestión de riesgos, buscar sus propias oportunidades y comerciar con la frecuencia que desee.

Cuando habla con Allen, rápidamente descubre que uno de sus temas favoritos es cómo funcionan los mercados. Comenzó su carrera como asesor financiero y luego aprovechó una oportunidad poco común con un equipo de acciones a corto y largo plazo como analista senior antes de obtener su propio capital para administrar. Una enciclopedia virtual de información sobre las empresas que cubre, Allen hace toda su propia investigación, creando modelos sofisticados de ingresos, márgenes de beneficio y ganancias para llegar a sus propias estimaciones de valor. Su asistente, Misha, ayuda con la recopilación de información, la lectura de informes de investigación y el mantenimiento de las bases de datos. Al igual que muchos gerentes de largo y corto plazo, Allen busca comprar empresas infravaloradas con sólidas perspectivas de crecimiento y vender aquellas que tienen un precio elevado y están mal posicionadas para crecer. Él ve los mercados como una gigantesca historia de detectives,

Sin embargo, ahí es donde termina la similitud de Allen con otros administradores de dinero. Allen es cualquier cosa menos un fundamentalista puro. Él cree que los fundamentos solo importan una vez que los inversores actúan sobre ellos. La clave del éxito, desde su perspectiva, es encontrar aquellas ocasiones en las que los inversores comienzan a acumular las empresas infravaloradas y distribuir las sobrevaloradas.

Durante años, Allen ha estudiado las huellas de la acumulación y distribución de inversores. Habiendo trabajado con asesores financieros durante años y luego trabajando en un fondo de cobertura, donde aprendió el negocio largo / corto desde cero, adquirió un agudo sentido de cómo los comerciantes e inversores entran y salen de las posiciones. El volumen es importante, explicó cuando visité su oficina en casa, pero lo más importante es cómo aparece el volumen en la cinta. Los grandes actores

que en última instancia controlan las valoraciones entran y salen de las posiciones de formas distintas, especialmente antes de la publicación de resultados. Conocimiento

Allen sostuvo que esas huellas son esenciales para comprender cuándo el valor es importante para la acción del precio a futuro.

La cantidad de investigación que Allen pone en sus cálculos de acumulación y distribución es asombrosa. Deja gran parte de la investigación rutinaria de la empresa a Misha, dejándose libre para realizar un seguimiento de los análisis que le indican cuándo la oferta y la demanda cambian significativamente para sus empresas. A pesar de años de éxito, Allen continuamente intenta mejorar su ventaja. Se puso en contacto conmigo cuando descubrió, a través del blog TraderFeed, que realizo un seguimiento del número diario de acciones en circulación entre los principales ETF. Descubrí que esa es una excelente medida del sentimiento, ya que captura las fuerzas reales de oferta y demanda de índices y sectores. Lo que Allen quería discutir era si los flujos de dinero dentro y fuera de varios sectores podrían ser útiles para rastrear las asignaciones sectoriales cambiantes. En última instancia, explicó,

Nuestra conversación duró bastante y cubrió todo, desde los sesgos cognitivos de los inversores hasta el uso de los datos en circulación de las acciones para informar las operaciones del sector largo / corto. Estaba claro que Allen conocía su negocio, pero siempre buscaba expandirlo. Mantuvo una vasta red de colegas precisamente para participar en el tipo de diálogos que inició conmigo. Cada año, agregó uno o dos nuevos enfoques a su comercio. El núcleo de su negocio siguió siendo el mismo, pero evolucionó continuamente. Insistió en que esta es la única forma en que podría haber mantenido la rentabilidad durante varios años.



Retrocedamos un momento y observemos cómo Allen realmente pasa su tiempo. Si tuviera que desglosar su proceso, constaría de varios elementos distintos:

- ♦ *Leer e investigar*—Allen hace un seguimiento de todo lo que puede encontrar sobre sus empresas, incluidos informes y recomendaciones de analistas nuevos y actualizados, y noticias de última hora. Con la ayuda de Misha, también sigue los eventos mundiales, la publicación de datos económicos y los nuevos informes de ganancias. Es particularmente sensible a las noticias que podrían afectar a las acciones que está siguiendo. Por ejemplo, se convenció

que las dificultades presupuestarias entre el Congreso y el presidente llevarían a recortes en el gasto de defensa que afectarían a una de sus empresas.

Esta se convirtió en una de sus razones para acortar esa empresa. Además de las empresas de la cartera, Allen mantiene un considerable “bullpen” de empresas que está pensando comprar o vender dependiendo de su desempeño comercial y / o acción de precio y volumen. No pocas veces, su lectura e investigación conducen a adiciones al bullpen, proporcionando una nueva fuente de futuros intercambios.

- ♦ *Actualización de bases de datos*—Allen mantiene una gran base de datos de información sobre sus empresas y una base de datos separada que incluye datos relevantes para la acumulación y distribución. Dedicó un tiempo considerable a actualizar sus modelos cuando sus empresas publican informes de ganancias o cuando brindan orientación futura. Realiza un seguimiento de los patrones de precio y volumen de sus acciones tanto intradía como al final del día, actualizando sus puntos de vista sobre si las acciones están encontrando una buena demanda o experimentando una oferta excesiva. Estos cálculos no solo se realizan para las empresas en su libro, sino también para las del bullpen. De hecho, a menudo se debe a actualizaciones materiales que las empresas se eliminan del bullpen y se agregan a la cartera o se retiran de la cartera y se colocan al margen. La delegación de trabajo a Misha ayuda mucho a Allen '
- ♦ *Interacción con colegas*—Allen se enorgullece de poder identificar talentos. Eligió a Misha después de que un proceso de búsqueda encontró a un recién graduado con un historial inusualmente sólido como estudiante y como jugador de ajedrez competitivo. A Allen le gustó el hecho de que Misha aprendió por sí mismo programación y estadística y usó su experiencia en ajedrez para comprender cómo las tácticas y la estrategia informan el comercio. Todos los días, Allen y Misha pasan tiempo fuera del escritorio para revisar noticias y eventos específicos de la empresa, resumir la acumulación y la información de distribución de las bases de datos y priorizar las acciones que pueden ser necesarias para los puestos existentes y los que se están considerando desde el toril. Además, Allen habla a diario con sus colegas de su red profesional, todos los cuales han pasado la prueba de su talento. Muchos de ellos cubren empresas y sectores que él no sigue, pero encuentra útiles sus puntos de vista para evaluar la economía general.

De vez en cuando, se entera de un colega una noticia que podría afectar a uno de sus

propias empresas. Este conjunto continuo de diálogos ayuda a Allen a compensar el hecho de que cubre un amplio universo con un equipo de dos personas.

- ♦ *Generación de ideas*—Este es el elemento más amorfo y, sin embargo, más esencial en el proceso de Allen. Considera esencial tomarse un tiempo fuera de la oficina y reflexionar sobre todo lo que ha leído, rastreado y discutido. Con ese fin, mantiene un diario continuo en el que narra sus pensamientos a través de la escritura del flujo de la conciencia. De vez en cuando, esta reflexión y esta escritura conducen a ideas importantes que ayudan a dar forma a su portafolio. Por ejemplo, había notado un creciente interés de compra entre las empresas del sector de consumo discrecional en las últimas sesiones y también notó una caída considerable en el precio del petróleo. Sus conversaciones con un colega que seguía los sectores de energía y materias primas lo convencieron de que existían razones tanto de oferta como geopolíticas para el declive del crudo y que la debilidad persistiría. Él creía que esto sería una bendición para los consumidores estadounidenses, lo que confirma el interés de compra que estaba detectando en las acciones de consumo discrecional de referencia. Analizó varias de esas acciones con mayor profundidad y encontró varias que parecían estar bien preparadas para beneficiarse de una mayor confianza y liquidez del consumidor. Estas posiciones, junto con cortos en los sectores de energía y materias primas, se comportaron bastante bien. Otras veces, las discusiones entre Allen y Misha o entre Allen y un colega descubrirán un tema que potencialmente impacta a una variedad de empresas. La adición de estos temas al bullpen y al libro es un ingrediente clave para mantener la cartera equilibrada con apuestas independientes.
- ♦ *Gestión de riesgos y revisión de carteras*—Todas las semanas, Allen y Misha revisan la cartera y especialmente las correlaciones entre las posiciones. Son particularmente sensibles a aumentos en las correlaciones durante los períodos de riesgo en los mercados, lo que podría reducir en gran medida el grado de diversificación dentro del libro. También monitorean los riesgos de factores ocultos en el libro. Por ejemplo, en un momento la cartera estaba más ponderada con midcap long que con short, de modo que, implícitamente, el equipo era de midcap largo y corto de gran capitalización. Esa no era una apuesta que quisieran hacer, y rápidamente reequilibraron sus tenencias. De manera similar, después de corridas considerables de acciones dentro

del libro, Allen analiza el tamaño relativo de las posiciones y decide si la cartera debe reequilibrarse. Un ejercicio importante es someter el libro a pruebas de resistencia cada vez que se cambia.

Esas pruebas de resistencia estiman cuánto habría perdido la cartera en escenarios de mercado anteriores. Allen tiene cuidado de dimensionar las posiciones y la cartera en general para sobrevivir a las condiciones del mercado y los riesgos identificados por las pruebas de resistencia.

- *Revisión de desempeño*—Allen lleva un segundo diario para rastrear su toma de decisiones, enfocándose particularmente en decisiones que resultaron no ser buenas. Está convencido de que sus mayores errores se dividen en dos categorías: (1) ser demasiado conservador al colocar empresas en el bullpen y luego colocarlas en el libro; y (2) temas faltantes que terminan impulsando el desempeño del sector y la empresa. Como regla general, Allen no realiza transacciones en exceso ni realiza transacciones marginales. Su preocupación son las oportunidades que no detecta. Como resultado, realiza un seguimiento, no solo de las decisiones de compra y venta, sino también de las decisiones de aprovechar o renunciar a oportunidades. También rastrea su diario de ideas para ver dónde podría haber hecho un mejor trabajo en la detección de temas. Recientemente, agregó una sección a su toma de notas para mejorar su cobertura de los desarrollos del banco central, ya que él creía que estos estaban ejerciendo un impacto inusual en la demanda de acciones particulares que él estaba perdiendo. Después de revisar su desempeño y aumentar la cobertura de su banco central, inició varias posiciones largas con acciones en el extranjero frente a posiciones cortas en las mismas industrias en los Estados Unidos. Creía que estos "intercambios de QE" agregarían un rendimiento único a su libro. Si no hubiera seguido las oportunidades perdidas, nunca se habría movido en esta dirección.

Lo que podemos ver en esta cuenta de proceso es que Allen es, ante todo, un gerente. Administra su tiempo y esfuerzo en varias facetas del negocio; dirige a su asistente, Misha; administra su cartera; y se maneja a sí mismo y a su actuación. En un sentido muy real, es una fábrica de ideas: toma numerosas materias primas (de noticias, estadísticas de mercado, conversaciones), las transforma en productos (ideas) y distribuye esos productos (como intercambios) para obtener ganancias. Como cualquier empresa automotriz o farmacéutica, tiene un proceso de investigación y desarrollo (generación de ideas), un proceso de fabricación (estructuración comercial) y un proceso de distribución (construcción y gestión de portafolios).

Conclusión clave

El comercio no es solo un negocio, sino también una organización empresarial.

Lo que hace diferente a Allen como emprendedor es que cumple tres roles organizacionales: líder / visionario, gerente y empleado. Él guía el negocio y proporciona su dirección. También gestiona las diversas actividades responsables de generar beneficios y se gestiona a sí mismo para garantizar el máximo rendimiento. Un comerciante como Allen es una organización autónoma. Uno de los grandes desafíos de su comercio es que requiere una flexibilidad inusual para cumplir con estos diversos roles y asegurarse de que no interfieran entre sí.

Sin embargo, existe un segundo desafío para el comerciante como empresario. El ciclo del producto para automóviles o productos farmacéuticos suele durar años, pero el ciclo para los comerciantes es mucho más rápido. Allen no es de ninguna manera un comerciante intradía, pero tampoco es un inversor a largo plazo. Cuando sus estadísticas ya no identifican una acumulación distinta para sus largos o distribución para sus pantalones cortos, controla sus apuestas. Incluso cuando las operaciones permanecen en la cartera, el libro en sí se modifica constantemente para ajustar las correlaciones cambiantes y las exposiciones a los factores. Si las ideas son el producto del negocio comercial, entonces el empresario-comerciante crea nuevos productos casi continuamente. Sin creatividad, la capacidad de ver las cosas viejas de nuevas formas, y sin productividad, Allen nunca podría mantener la rentabilidad. Cuando eres una fábrica de ideas, la creatividad es tu proceso principal.

El éxito del empresario comercial

Allen es un emprendedor en todos los sentidos del término. Si volvemos a los rasgos identificados en el trabajo de Leutner y colegas, podemos identificar las fortalezas emprendedoras de Allen:

- ♦ *Visión emprendedora*—La cartera cambia con frecuencia, pero detrás de la cartera hay una filosofía muy pensada de lo que mueve las acciones. Si una idea no encaja en este marco, no encaja en el libro. La visión, como la ve Allen, es una combinación de lo mejor de lo fundamental y lo

pensamiento técnico, donde las empresas con historias convincentes se convierten en oficios atractivos. A menudo afirma que comercia con otros administradores de dinero tanto como comercia con nombres individuales. Si un largo no se está acumulando y un corto no se está distribuyendo, está fuera del comercio. Si la razón fundamental fundamental para el comercio ya no se sostiene, no perseguirá las acciones con compradores o vendedores. Allen cree que tiene éxito al generar muchas apuestas relativamente independientes informadas por la fusión de los fundamentos comerciales y la dinámica del mercado. Su éxito depende de su fidelidad a esta visión básica de las oportunidades de mercado.

- ♦ *Creatividad emprendedora*—Como veremos en breve, la creatividad depende de un proceso combinatorio en el que las entradas familiares se ensamblan en salidas únicas. Para el éxito de Allen es crucial su interacción constante con compañeros talentosos y su capacidad para alejarse del comercio para encontrar los temas incluidos en esas conversaciones. Muchas veces, notará un patrón entre las acciones en proceso de acumulación o distribución. Ese patrón conduce a una mayor investigación y eventualmente puede generar una serie de nuevas ideas para la cartera. Al mantenerse actualizado con observaciones e información, es capaz de mantener la innovación.
- ♦ *Proactividad emprendedora*—Allen no se considera a sí mismo ni un trader momentum ni un inversor de valor. No compra y vende simplemente porque algo se está moviendo y no pone nombres en el libro simplemente porque están infravalorados o sobrevalorados. Busca ser proactivo identificando las primeras fases en las que se acumulan empresas infravaloradas y se distribuyen las sobrevaloradas. Esta proactividad está muy bien ilustrada por su concepto del bullpen, una reserva de buenas ideas que aún no han mostrado todas las características de buenas incorporaciones a la cartera. Del mismo modo, Allen siempre intenta aumentar su arsenal de oportunidades, como en el caso de analizar las acciones en circulación de ETF populares como una forma de medir el sentimiento relativo del sector. La proactividad significa que Allen siempre está desarrollando la cartera del mañana, no solo administrando la actual.
- ♦ *Oportunismo empresarial*—La filosofía básica de inversión de Allen es oportunista: busca emprender movimientos que ya están comenzando en acciones que ya quiere poseer o vender. Todos los días revisa con Misha noticias, publicaciones de datos, informes de ganancias más

recientes y

noticias de la empresa para identificar oportunidades que puedan contribuir al bullpen. También analiza la actividad de compra y venta todos los días para determinar cuándo la oferta y la demanda pueden estar cambiando significativamente. A diferencia de muchos inversores largos / cortos, Allen no se limita a un sector en particular, y no limita rígidamente su exposición neta larga o corta. Él cree que su libro debería reflejar la mejor combinación de oportunidades que se presenten en ese momento. Esta flexibilidad y oportunismo le permitieron estar netamente corto durante el colapso bancario y de la vivienda de 2008 y bastante largo durante la recuperación del mercado de valores impulsada por el banco central.

Normalmente pensamos en el liderazgo en un contexto interpersonal: una persona lidera a muchas. En el caso del negocio comercial, el liderazgo toma principalmente la forma de autoliderazgo. Quizás la mayor fortaleza de Allen es su capacidad para basarse en una visión rectora para sostener un proceso continuo de innovación imaginativa y rigor impulsado por el proceso. El éxito para el comerciante-emprendedor es mucho más que tener un plan y negociarlo: es tener una visión y actualizarla.



Convertirse en comerciante no es solo dirigir un negocio; normalmente se trata de desarrollar una empresa nueva. El libro de Jessica Livingston, *Founders at Work* (2008), entrevista a una variedad de emprendedores exitosos. Deja en claro que una parte significativa del éxito del emprendedor es la capacidad de atraer a un grupo central de profesionales comprometidos que trabajarán largas horas para cubrir todos los aspectos de la nueva empresa. En una organización madura, hay muchos empleados que cubren roles muy específicos. En la puesta en marcha, los fundadores son responsables de todo el negocio, desde la obtención de fondos hasta la construcción de la infraestructura de información, la contratación y supervisión del personal y el desarrollo de relaciones con proveedores y distribuidores. La capacidad de realizar múltiples tareas y trabajar muchas horas frente a un futuro incierto es esencial para el éxito del emprendedor de nueva creación. Solo una creencia profunda en la visión central de la empresa puede sostener tal esfuerzo a un alto nivel.

Si nos fijamos en startups exitosas, como las descritas en las entrevistas realizadas por Livingston, encontramos que una proporción inusual de emprendedores son emprendedores en serie. Rara vez es uno y está hecho: el emprendedor exitoso a menudo ha iniciado varias empresas. Esto tiene

sentido si el

La investigación sobre los rasgos de la personalidad empresarial es correcta: en un sentido importante, iniciar nuevas empresas está en la sangre del emprendedor. Un interesante estudio de 2008 de Gompers y sus colegas de la Escuela de Negocios de Harvard encontró evidencia de persistencia en el desempeño en el espíritu empresarial.

Los emprendedores con un historial de éxito tienen muchas más probabilidades de tener éxito que los emprendedores primerizos o los que fracasaron en un intento inicial. Hay varias razones para esto, que van desde la habilidad y experiencia empresarial hasta el éxito engendrando éxito: los proveedores, los capitalistas de riesgo y los empleados tienen más probabilidades de sentirse atraídos por alguien que ha tenido éxito que por alguien que carece de ese historial. Si los rasgos empresariales están realmente asociados con el éxito empresarial, entonces también tiene sentido que aquellos con éxito inicial también tengan éxito en sus empresas posteriores.

Esto tiene importantes implicaciones para los posibles comerciantes. Una persona joven que busque emular el éxito de un administrador de dinero como Allen podría comenzar como analista junior y aprender gradualmente el negocio desde cero. Recibirían una asignación inicial de su gerente y luego buscarían crecer con el tiempo. Alternativamente, pueden intentar hacerlo por su cuenta, aprender todo lo que puedan sobre el comercio de acciones y crear una cuenta. En tales casos, con demasiada frecuencia no entran en el comercio con la mentalidad de iniciar un negocio. Piensan más como franquiciados que como empresarios: buscan una fórmula de éxito establecida y buscan copiarla fielmente. Lo que les falta es la innovación, la chispa creativa que se esconde detrás de la visión emprendedora. Pero sin esa chispa y visión, no

Conclusión clave

Muchos comerciantes fracasan porque establecen negocios comerciales ineficaces.

Si le pregunta al comerciante promedio por qué la tasa de éxito de los comerciantes profesionales es tan baja, escuchará acerca de los mercados eficientes y los desafíos de superar los sesgos cognitivos y las emociones asociadas con el riesgo, la recompensa y la incertidumbre. Todo eso es cierto, pero pasan por alto un punto importante: los comerciantes

que se acercan a los mercados con la mentalidad de franquiciados, buscando replicar las fórmulas de éxito de otros, carecen de la visión emprendedora, la creatividad emprendedora, la proactividad emprendedora y el oportunismo emprendedor asociados con startups exitosas. Es más, el administrador de dinero o comerciante principiante típico a menudo carece de experiencia en la creación de una organización (desarrollo y gestión de una empresa), por lo que no hay forma de que pueda beneficiarse de una curva de aprendizaje como el emprendedor en serie.

Imagínese intentar poner en marcha un tipo de negocio diferente, una tienda de abarrotes o un taller de reparación de automóviles, sin tener experiencia previa en negocios y puesta en marcha.

¿Cómo sabría qué licencias y permisos solicitar? ¿Cómo sabría lo suficiente para seleccionar la ubicación correcta, negociar el mejor contrato de arrendamiento, contratar al personal adecuado y crear el menú correcto de servicios? ¿Cómo sabría cómo dividir las responsabilidades laborales entre los miembros del personal y supervisar adecuadamente su trabajo? ¿Cómo realizaría un seguimiento de las ventas y los pedidos, y cómo manejaría las nóminas y los impuestos? Sin experiencia previa, no hay forma de que pueda hacer despegar un negocio de manera efectiva. No tendría la experiencia necesaria, e incluso si estuviera familiarizado en general con las ideas de negocios, le costaría mucho organizar y administrar una empresa compleja.

No es diferente con las empresas comerciales. Regrese a la descripción del negocio de Allen y luego pregúntese, como comerciante, si cuenta con procesos sólidos para hacer lo siguiente:

- ♦ Definir y sustentar una visión que informe y oriente las oportunidades que busca en los mercados.
- ♦ Recopile sistemáticamente información (noticias, datos económicos, información fundamental, datos de mercado) en una forma que pueda manipularse y revisarse fácilmente para respaldar las decisiones.
- ♦ Genere continuamente nuevas ideas comerciales y toros de ideas que se mantengan al tanto de las oportunidades en evolución.
- ♦ Construya y utilice una red de información eficaz para mantenerse al tanto de los desarrollos en la industria y en todo su universo comercial.
- ♦ Supervise su desempeño e identifique y aborde sistemáticamente las áreas que necesitan mejoras.

- ♦ Gestione todas estas actividades de forma eficiente y eficaz a diario.

Piense en los comerciantes que conoce, y es muy probable que muchos se involucren en los esfuerzos anteriores solo de manera fragmentada, no de una manera estructurada y comercial. Experimentan problemas en los mercados, no simplemente porque carecen de disciplina o planes, sino porque están mal equipados para administrar un negocio de clase mundial. Fracasan como comerciantes porque fracasan como empresarios.

Como vimos en el último capítulo, esto es más evidente entre los comerciantes que, irónicamente, se sienten atraídos por el comercio precisamente porque no quieren trabajar para otra persona y soportan la dura prueba diaria de 9 a 5. No se dan cuenta de que, al iniciar un negocio comercial, trabajas muchas horas para el hombre, ¡solo tú eres el hombre! Las horas extendidas y la multitarea intensiva que se encuentran en las nuevas empresas son típicas entre los administradores de dinero exitosos. La idea de que puede aprender algunas configuraciones, ingresar a las horas de negociación y ganar dinero, y luego vivir una vida de ocio cuando los mercados están cerrados es un ideal que atrae a muchos aspirantes a comerciantes, y es precisamente lo opuesto a la verdadera visión empresarial. . Esos comerciantes fracasan por la misma razón por la que cualquier emprendedor fracasaría al intentar iniciar un negocio desde cero a tiempo parcial:

El comercio y la crisis de gestión

Imaginemos por un momento que cada uno de los roles que desempeña dentro de un negocio comercial en realidad representa a empleados separados. Usted es el dueño de la empresa: su trabajo es dirigir y administrar a estos empleados. ¿Cuántos empleados tienes? Según nuestro análisis del negocio de Allen, al menos habría varios empleados en su empresa:

- ♦ Un asistente que se mantiene al tanto de las noticias / eventos actuales, información fundamental relevante para el comercio (publicación de datos económicos, informes de ganancias, desarrollos del banco central), opiniones de colegas en una red de información y acciones relevantes del mercado (patrones de precio / volumen, comportamiento de varios instrumentos)

- ♦ Un investigador que investiga oportunidades en los mercados, las prueba y desarrolla nuevas ideas basadas en la información recopilada.
- ♦ Un comerciante que estructura las ideas desarrolladas por el proceso de investigación en operaciones con una atractiva relación recompensa-riesgo y luego ejecuta, monitorea y administra esas operaciones.
- ♦ Un administrador de riesgos que se mantiene al tanto de las condiciones del mercado y la exposición al riesgo dentro y entre posiciones, y que se asegura de que se esté tomando la cantidad correcta de riesgo para lograr los objetivos de rendimiento del negocio.
- ♦ Un gerente de tecnología que se asegura de que la empresa tenga los datos, el equipo, el software y otros recursos adecuados, así como copias de seguridad para todos aquellos en caso de falla.
- ♦ Un entrenador que revisa la información personal y comercial y guía el aprendizaje y el rendimiento máximo.

Si estos son los miembros de su equipo, los empleados de su negocio comercial, entonces su trabajo es supervisar a cada uno de ellos. Necesita estructurar sus roles, asegurarse de que sean productivos y coordinar sus esfuerzos para estar al tanto del desarrollo e intercambio de las mejores ideas.

Esa no es una tarea pequeña.

Sin embargo, si su negocio comercial es solo usted, debe desempeñar todos esos roles, administrarlos, coordinarlos y garantizar su desempeño superior.. Esto requiere mucho más que disciplina y control emocional: requiere la capacidad de realizar múltiples tareas a un alto nivel y luego ejercitar la coherencia de la perspectiva para unir esos roles de una manera que esté en consonancia con la visión amplia y los objetivos de su negocio comercial.

Si la rentabilidad constante simplemente se deriva de la ejecución fiel de nuestras intenciones, un buen plan y algunos ejercicios psicológicos deberían ser todo lo que necesita para una vida de éxito. Sin embargo, si el comercio requiere la integración de muchos roles que atraviesan dominios, desde la generación de ideas hasta la investigación y la gestión de riesgos, entonces las habilidades organizativas y de autogestión son esenciales para el éxito. La mayoría de los comerciantes nunca han necesitado cultivar el grado de autogestión y organización para llevar a cabo y coordinar simultáneamente múltiples funciones complejas. No es de extrañar que se

sientan abrumados y no ejecuten sus procesos, no porque estén

desenfocados o desmotivados, sino porque no han cultivado las habilidades emprendedoras necesarias para generar una empresa emergente ganadora.

Imagínese intentar dirigir un restaurante en el que usted es el único empleado. Eres el comprador que adquiere los ingredientes para todos los platos; también eres el chef, el gerente comercial, el servidor y el contador. Usted comercializa el negocio, mantiene el negocio en funcionamiento todos los días, planifica los menús y se mantiene al día con las tendencias de la industria. Incluso si esto fuera humanamente posible en un restaurante concurrido, la sección transversal de habilidades requeridas, y la capacidad de estar al tanto de todas ellas y coordinarlas de manera efectiva todos los días, sería abrumadora. El hecho de que pueda cocinar una buena comida no significa que pueda tener éxito en la gestión de un negocio de restaurantes. El hecho de que pueda realizar operaciones ganadoras no significa que pueda tener éxito como jefe de su negocio comercial.

Conclusión clave

El negocio comercial exitoso integra las mejores prácticas en los mejores procesos.

Lo que ha hecho que Allen tenga éxito durante años de operaciones es que ha tomado un grupo de mejores prácticas (formas de generar ideas, traducirlas en operaciones y ejecutarlas y administrarlas) y las ha tejido en los mejores procesos. Allen tiene un proceso distintivo para recopilar información de fuentes de noticias, personas y mercados; También tiene un proceso distintivo para pensar en esa información de manera que genere ideas y un proceso bien definido para agregar ideas a la cartera y administrar tanto las posiciones como la cartera. A través de sus diarios, también ha perfeccionado procesos detallados para rastrear su desempeño como investigador / generador de ideas y como comerciante de esas ideas. Al reunir muchas acciones y roles en procesos rutinarios y concretos, Allen toma un conjunto de actividades que parecen abrumadoras e inmanejables y las convierte en una máquina de negocios bien engrasada. Nuestro próximo capítulo estará completamente dedicado a estas mejores prácticas y procesos. Son las entrañas de un negocio de inicio exitoso.

A menudo escuchamos que los comerciantes necesitan "ceñirse a su

proceso". ¡Si tan solo fuera así de fácil! Los comerciantes no tienen simplemente "un proceso": tienen múltiples,

procesos que se cruzan. Coordinar acciones en un proceso repetible es un logro. Lo que hace que un comerciante sea un verdadero emprendedor de su propio negocio es la capacidad de coordinar múltiples procesos de una manera que sea consistente con la visión animada de la puesta en marcha. Un comerciante puede tener grandes conocimientos del mercado, pero aún así fracasar porque:

- ♦ Las acciones necesarias para mantener el éxito comercial no están organizadas como procesos y, por lo tanto, aparecen y desaparecen al azar, sin consistencia en el desempeño.
- ♦ Los procesos necesarios para mantener el éxito comercial no se entrelazan con éxito, por lo que partes del negocio (generación de ideas) funcionan bien, mientras que otras partes (gestión de riesgos) fracasan.

Un gran negocio está bien organizado. Con demasiada frecuencia, los comerciantes fracasan porque no están organizados. Es posible que tengan buenas ideas y realicen buenos oficios, pero no pueden integrar eficazmente los muchos roles necesarios para mantener el éxito a lo largo de una carrera. Aquí hay un ejercicio útil: cree una lista de los principales roles que debe desempeñar para tener éxito en su comercio. Junto a cada elemento de la lista, escriba las actividades específicas necesarias para ejecutar correctamente cada función. Estos serán los pilares básicos de su negocio comercial.

Ahora, para continuar con su ejercicio, mire su calendario diario. ¿Cuántos de esos componentes básicos están integrados en sus planes diarios?

Los negocios reales están programados. Cada faceta del negocio en FedEx o UPS está claramente mapeada y sincronizada con todas las demás.

Los grandes almacenes como Walmart o Target realizan todos los días pedidos, almacenamiento, exhibición, venta y mantenimiento de las tiendas. En un hotel de Capella, cada proceso principal se mapea y se sigue con una T para garantizar el control de calidad, desde las reservas y la gestión de habitaciones hasta el servicio de limpieza y los servicios de alimentación.

Si su calendario diario no muestra todo lo que necesita hacer para tener éxito como comerciante, lo que debe hacer para tener éxito como comerciante se deja al azar. Como veremos en el próximo capítulo, no basta

con tener las mejores prácticas. Para el control de calidad, deben integrarse en los mejores procesos.

El comercio y la crisis de la creatividad

Sin duda, ha escuchado el término pensamiento de grupo y lo ha visto funcionar entre los comerciantes en línea y en los pisos de negociación. Tengo una visión particularmente única del pensamiento de grupo porque, como asesor comercial, he trabajado con varias firmas comerciales privadas, bancos y fondos de cobertura. Muy a menudo, en empresas completamente diferentes, donde los comerciantes no se comunican entre sí.

—Oigo las mismas ideas comerciales, los mismos oficios. Un pico de alto volumen en una acción popular genera una avalancha de operadores diarios. El desarrollo de un banco central conduce a un comercio consensuado de tipos o divisas. Cuando existe el pensamiento de grupo, los comerciantes no aportan ideas y oficios únicos a sus empresas y las firmas comerciales no aportan rendimientos únicos a los inversores. En general, he descubierto que las correlaciones, dentro de las empresas comerciales y entre ellas, son sorprendentemente altas.

Quizás era más fácil no tener correlación antes de que el mundo en línea pusiera a todos en contacto con todos. Cuando la negociación se realizaba por teléfono y cinta adhesiva, era bastante difícil para los comerciantes saber qué estaban haciendo los demás comerciantes. Ahora, con el chat y múltiples fuentes de noticias en tiempo real, todos obtienen de la misma base de información. El resultado es que los puestos se abarrotan mucho más rápidamente ahora que en el pasado. Las demandas de ganar dinero y mantener controladas las pérdidas llevan a los operadores y administradores de dinero a perseguir operaciones que parecen tendencias y luego salir rápidamente de esas posiciones cuando parece que las tendencias están terminando. Estos efectos de manada se suman a la agitación en los mercados y hacen que la gestión de riesgos sea un desafío.

Esto parece extraño en la superficie. Los traders y gestores de carteras son personas brillantes en su mayor parte. Se dan cuenta de que necesitan generar nuevas ideas. También saben que si sus rendimientos son simplemente duplicados de los de sus colegas, no les dan a sus empleadores ninguna razón para aumentar su tamaño comercial y capital. Incluso los traders novatos comprenden la necesidad de una “ventaja” distintiva en los mercados para lograr el éxito. Entonces, ¿por qué tantos comerciantes, reconociendo la necesidad de ser únicos, terminan formando parte de los rebaños?

Los sesgos cognitivos juegan un papel en esto, sin duda. Si sus

compañeros están empezando a ganar dinero con una idea, es difícil sentirse como si usted fuera el único que se pierda el oficio. Las salas de chat pueden convertirse en cámaras de eco, lo que contribuye a sesgos de confirmación masivos. Sin embargo, existe otra influencia más sutil que socava la singularidad empresarial de los comerciantes.



Eileen es una trader en sus inicios en una empresa comercial propietaria. Un amigo la trajo a la firma y se desempeñó como su mentora en la firma. De él, aprendió a leer el flujo de pedidos en acciones individuales e identificar "jugadas" prometedoras en las que las acciones de pequeñas empresas se negociaban a un volumen anormalmente alto. Estos fueron vistos como candidatos de "bombear y deshacerse", por lo que la forma de negociarlos era dejarlos subir y luego ponerlos en corto agresivamente cuando la compra se había agotado. Una segunda configuración que aprendió fue el comercio de ruptura. Su mentor explicó que era mucho menos probable que las acciones de las pequeñas empresas se vieran influenciadas por la creación de mercado y el comercio de algoritmos a corto plazo. Esto significó que se movieron de manera más suave y con mejores tendencias. Cuando una acción se ha estado negociando en un rango estrecho y luego estalló en un mayor volumen,

En este estilo de negociación, una buena parte de la preparación se produce con la ayuda de un software de detección especializado que rastrea la actividad previa a la comercialización y la apertura del mercado entre una amplia gama de nombres individuales. Esto requiere un procesamiento intensivo en tiempo real, ya que cualquier pantalla puede mostrar docenas de posibles candidatos comerciales. Aventajarlos a unas pocas oportunidades muy prometedoras es una parte muy importante de la preparación comercial. Para los comerciantes de la tienda de Eileen, como resultado, el día consistió en un cribado y filtrado activos, un intercambio rápido de cuero cabelludo, seguido de un filtrado adicional de los nombres seleccionados para el día, un cribado adicional y un intercambio continuo a corto plazo. Es un estilo de participación en el mercado que requiere no solo un procesamiento cognitivo rápido,

Los comerciantes en el piso con Eileen colaboraron, gritando ideas, intercambios y movimientos importantes en las acciones que se estaban siguiendo. Debido a que usaban el mismo software de detección (software similar al que se usaba en otras firmas comerciales patentadas), a menudo rastreaban las mismas acciones y las mismas operaciones potenciales. Algunos comerciantes tenían fama de ser particularmente rentables; muchos comerciantes emularon los oficios de esos líderes. Otros comerciantes siguieron a comerciantes consumados en línea a través de plataformas como Stock Twits y Twitter. El enfoque similar en las acciones "momo", las que se mueven con gran volumen e impulso y las que pierden su fuerza, dio como resultado muchas menciones en las redes

sociales para esos nombres. Cuando el virus del Ébola fue

Al frente y al centro de las noticias, las empresas que fabrican equipos de protección e investigan vacunas recibieron una gran atención por parte de los comerciantes. La idea siempre fue seguir el dinero caliente, ya que es allí donde el movimiento y la oportunidad tienden a aparecer.

Era un entorno emocionante y Eileen se mostró prometedora en su comercio. Sin embargo, varios meses después de su tutoría, los comerciantes en el piso comenzaron a perder dinero. Una empresa recibió un gran revuelo y había subido un volumen fuerte durante varios días. Según todas las apariencias, no había ninguna razón para un movimiento tan entusiasta. La empresa tenía productos en desarrollo, pero estaba lejos de llegar al mercado con ellos. Esto parecía una obviedad corta. A la primera señal de agotamiento, los comerciantes acertaron agresivamente. La acción bajó y luego se recuperó con fuerza. Los comerciantes volvieron al pozo otra vez ... y otra vez ... y otra vez. Cada vez que vendían las acciones, rebotaban a nuevos máximos. Eileen vio que sus compañeros estaban atrapados en la idea y decidió concentrarse en otros nombres. Se centró en un nombre de capitalización más grande que se había estancado después de un gran aumento en la euforia por las acciones de las redes sociales y lo acertó agresivamente. También se detuvo y se disparó más alto.

Conclusión clave

Cuando los mercados cambian, la disciplina rígida lo mantiene haciendo las cosas incorrectas.

El piso de operaciones se volvió más frustrado. Varios comerciantes criticaron los "algos" y las dificultades para ganar dinero en mercados manipulados. Nadie quería perder la oportunidad de vender en corto en las acciones publicitadas cuando finalmente se rompió, por lo que se mostraron reacios a abandonar su idea. Constantemente, P&L se erosionó. Para compensar, muchos comerciantes realizaron operaciones relativamente marginales, con la esperanza de ganar dinero en otra parte. Eileen respondió con total confusión. Todo lo que había aprendido durante varios meses ya no parecía funcionar. ¿Que esta pasando?



¿Qué estaba pasando realmente? ¿Cómo puede un enfoque comercial exitoso convertirse repentinamente en un perdedor

absoluto?

Hablé con Eileen y su mentora y encontré dos cosas:

1. *Las ideas que estaban intercambiando no solo eran populares, sino también ultra populares.* Los volúmenes se expandieron significativamente y, con la participación creciente, vino una mayor volatilidad. A menudo escuchamos los consejos de los comerciantes de no atrapar un cuchillo que cae. Estos comerciantes se estaban desvaneciendo como un cohete ascendente. El gran volumen y la volatilidad de las operaciones estaban trabajando en su contra. Sin embargo, debido a que no estaban analizando las tendencias en volumen o volatilidad, solo examinando niveles altos, no se dieron cuenta de que estaban luchando contra tendencias inusualmente vigorosas.
2. *La mayoría de las operaciones que estaban realizando estaban altamente correlacionadas con el mercado de valores en general y, en particular, con los índices de pequeña capitalización y NASDAQ.* Ambos se encontraban en sólidas tendencias alcistas, con un considerable interés de compra. La marea creciente estaba levantando incluso las acciones de menor calidad, por lo que los comerciantes de la tienda de Eileen estaban luchando contra la corriente.

En condiciones de menor volatilidad y especialmente cuando las acciones no estaban en un modo de tendencia, el impulso que se desvanecía una vez que se estancó tuvo mucho éxito. Una vez que aumentaron los volúmenes y los índices fueron tendencia, las mismas configuraciones fueron un desastre. Lo que parecía estancarse en realidad era una pausa en un impulso impulsivo hacia arriba.

Cuando no se sintieron frustrados y criticaron a los manipuladores, los comerciantes atribuyeron sus pérdidas a la falta de disciplina. Algo de eso fue cierto, particularmente con las operaciones marginales que siguieron a las pérdidas iniciales. Sin embargo, la causa real de las pérdidas fue la falta de reconocimiento del cambio en el carácter del mercado. Los comerciantes estaban tan ocupados examinando, filtrando y negociando que no se quedaron atrás y vieron que las condiciones del mercado habían cambiado. Operaron como si sus configuraciones funcionaran todo el tiempo en todos los mercados. Esa suposición implícita los llevó a centrarse en el comercio en lugar de adaptarse.

Esta no fue solo una crisis de pérdidas y ganancias para Eileen y sus compañeros; fue una crisis de creatividad. Debido a que estaban tan

inmersos en la generación de ideas y el comercio en períodos de tiempo muy cortos, literalmente no tenían un proceso para la investigación y el desarrollo. ¡Eran como un fabricante estancado, produciendo barras de jabón y productos de consumo y nunca desarrollando otros nuevos! Piense en Allen y en cómo dirigía su negocio. Se dedicó un tiempo considerable a colegas expertos que pudieron discutir y debatir puntos de vista. Él

también pasó una gran cantidad de tiempo manteniendo su base de datos de la actividad del mercado, rastreando los cambios en los mercados y probando nuevas ideas. Nada de eso ocurrió en la firma de Eileen. Operaron como una línea de montaje, produciendo intercambios comerciales, en lugar de una empresa nueva que genera productos y expande mercados.

Cuando les planteé esto a los comerciantes, ellos respondieron, comprensiblemente, que no tenían tiempo para investigar, leer nuevos materiales y generar nuevos puntos de vista creativos listos para usar. Su actitud fue: "Nos pagan por hacer buenos intercambios; no para hacer investigación ". Un entrenador comercial sin escrúpulos habría estado de acuerdo, les vendió la idea de trabajar en su disciplina y habría cobrado honorarios. La realidad era que su modelo de negocio estaba roto. Fueron muy disciplinados con su estilo de negociación. Simplemente carecían de un proceso creativo para modificar ese estilo para adaptarse a las diferentes condiciones del mercado. Operaron como franquiciados, repitiendo una fórmula de éxito pasada, en lugar de como empresarios.

La creatividad alimenta nuestras fortalezas

Si hay un solo tema en este libro, es que el éxito comercial es directamente proporcional a nuestra capacidad para aprovechar las fortalezas cognitivas y de la personalidad y utilizarlas de manera creativa para adaptarnos a los mercados en constante evolución. El éxito radica en la intersección de las fortalezas y la creatividad. Es el resultado de emplear talentos y habilidades de nuevas formas para aprovechar nuevas oportunidades. Sin creatividad, nos convertimos en ponis de un solo truco. Las aportaciones y los conocimientos creativos alimentan nuestras fortalezas.

Una publicación reciente de TraderFeed se basó en una investigación para describir dos cerebros comerciales: un cerebro intelectual y un cerebro social. Como observó la publicación, estos representan dos esferas de fuerza potencial. Los comerciantes con habilidades y talentos intelectuales altamente desarrollados ven los mercados a través de datos, modelos y relaciones cuantitativas. Los comerciantes con capacidades sociales altamente desarrolladas ven los mercados a través de las intenciones y comportamientos percibidos de los participantes del mercado. Su comercio se inclina hacia lo cualitativo y discrecional. Ésta es una distinción fundamental: los dos tipos de comerciantes procesan la

información del mercado de formas completamente diferentes.

El comercio con fortalezas intelectuales está dirigido principalmente a la predicción. Digamos que soy un comerciante de acciones individuales. Construyo modelos de mis empresas que vinculan factores tales como ingresos, gastos, márgenes de ganancias y las contribuciones de varias líneas de productos a las ganancias y las relaciones precio-ganancias. Si noto que el negocio está en auge en una nueva línea de productos para una empresa, actualizo mis modelos y descubro que las ganancias deberían ser mucho más altas de lo que proyecta un consenso de analistas. El mercado en general ha caído debido a las noticias geopolíticas, arrastrando a mi empresa con él. Desde la perspectiva de mi modelo, la empresa está fundamentalmente infravalorada. Quiero ser larga en esa empresa, ya que mis análisis históricos muestran que, con el tiempo, los precios volverán a ser un múltiplo particular de las ganancias realizadas.

En este ejemplo, mi proceso de negociación es muy analítico. He identificado relaciones históricas entre el precio y el crecimiento / impulso de las ganancias, y he desarrollado herramientas que me permiten pronosticar las ganancias en función de las observaciones de las visitas de los clientes, el tamaño promedio de los pedidos de los clientes, etc. Mi operación se basa en una predicción que vincula dónde se negocia el precio ahora y dónde dice mi análisis que debería negociarse. La creatividad mejora este intercambio intelectual sugiriendo nuevos insumos y nuevos modelos. Por ejemplo, podría salirme del conjunto de predictores habituales de ingresos, gastos, etc., y observar las influencias estacionales en el comportamiento del cliente. Cuando los inviernos han sido más suaves, los consumidores han tendido a comprar más y a realizar compras más discrecionales. Al aprovechar los pronósticos meteorológicos a más largo plazo, puedo incluir una nueva variable en mi modelo (condiciones invernales más suaves, medias o más severas) y probar su poder de predicción. Si contribuye de manera única a las estimaciones precisas de ganancias y movimiento de precios, se convierte en una parte permanente del modelo. El pensamiento creativo conduce a nuevos candidatos para predictores,

El comerciante que se basa en las fortalezas sociales no se preocupa principalmente por hacer predicciones cuantitativas, sino que se enfoca en comprender el comportamiento del comerciante e inversor de una manera cualitativa. Digamos que un mercado ha probado un nivel a la baja tres veces y cada vez ha rebotado desde ese nivel. En el tercer rebote, me doy cuenta de que el volumen se ha reducido y que la proporción de compradores en relación con los vendedores, según la evaluación de la relación entre los incrementos y los descensos entre las acciones, es

bastante modesta. Rápídamente hago dos identificaciones: (1) los bajos precios no logran atraer el interés de compra de

participantes con un marco de tiempo más largo; y (2) si rompemos el nivel de soporte reciente que se mantuvo tres veces, eso traerá nuevos vendedores que intentaron comprar esas caídas. Observe que mi hipótesis es situacional y no general ni predictiva. Habiendo trabajado con los operadores durante mucho tiempo y sabiendo cómo piensan, puedo anticipar que una ruptura a la baja del soporte acelerará las ventas entre aquellos que están sobreapalancados y necesitan dejar de realizar operaciones largas. También atraerá la venta fresca de aquellos que juegan para una operación de ruptura. Dada la reducción de las compras en el rebote y la perspectiva de una extensión de precios en una ruptura a la baja, atenuar el rebote y apoyarse en los máximos más recientes parece una buena operación en términos de riesgo / recompensa. Mi proceso de pensamiento tiene menos que ver con el análisis y la predicción que con sintetizar los elementos de una situación comercial y tenerlos en cuenta en mi comprensión del comportamiento del comerciante. En un sentido muy real, como comerciante con fortalezas sociales, yo, como Allen del ejemplo anterior, estoy negociando las tendencias de otros actores del mercado.

La creatividad alimenta el comercio que utiliza las fortalezas sociales al generar nuevas formas de percibir y comprender el comportamiento de los participantes del mercado. Digamos que entrevisto a muchos gestores de carteras de grandes fondos de cobertura. Descubrí que ha sido un año modesto de desempeño, con muchos gerentes obteniendo solo un pequeño retorno de su capital. A medida que el año llega a su fin, varias posiciones están abarrotadas, lo que refleja las expectativas de consenso con respecto a las próximas decisiones del banco central. Me doy cuenta de que estos gerentes no pueden permitirse perder sus años durante las últimas semanas de negociación y, por lo tanto, serán más sensibles al riesgo de lo habitual. Cuando una publicación de datos no produce un movimiento que beneficie a las posiciones abarrotadas, me doy cuenta de que la decepción podría fácilmente convertirse en una cascada de salidas. Vendo rápidamente las operaciones de consenso y me beneficio de los grandes administradores que rescatan cuando se alcanzan los toques a la baja. La nueva comprensión de la dinámica de pérdidas y ganancias de fin de año ha llevado a una visión única de los impulsores situacionales del precio en varios mercados, inspirando ideas comerciales rentables.

Conclusión clave

El proceso creativo ejercita nuestras fortalezas y, por lo tanto, las extiende.

Para el comerciante más empírico y cuantitativo, la creatividad genera nuevos y mejores datos que ayudan a la predicción. Para el trader más social y cualitativo, la creatividad genera nuevos conocimientos y comprensión de cómo es probable que se comporten los participantes del mercado. En ambos casos, la creatividad alimenta las fortalezas cognitivas del comerciante.

Por supuesto, en realidad, muchos comerciantes calificados no operan completamente en modos intelectuales o sociales. Algunos comerciantes poseen fortalezas en ambos dominios que les permiten fusionar los aspectos cuantitativos y cualitativos de la toma de decisiones. En la publicación de TraderFeed, di el ejemplo del administrador de dinero que poseía un nivel inusual de conocimiento de la Fed. Hizo un seguimiento de las medidas que los miembros de la Fed utilizan para anclar sus decisiones, incluido el crecimiento económico, las expectativas de inflación y el rendimiento de los activos. Sin embargo, también tenía experiencia personal con ex miembros de la Fed y observadores prominentes de la Fed y poseía una comprensión matizada de los procesos de pensamiento de varios miembros de la Fed. Leyó cada discurso de cada miembro de la Fed y rastreó los cambios en su idioma. Esta sensibilidad social le permitió identificar ocasiones en las que el banco central era cada vez menos probable que actuara sobre los datos que rastreaba. Otros, con modelos contundentes, simplemente asumieron que la Fed subiría las tasas si las cifras alcanzaran un umbral en particular. El hábil administrador de dinero se destacó al ponerse en el lugar de los miembros del banco central e identificar cómo era probable que vean esos números.

Cuando las decisiones comerciales fusionan conocimientos cuantitativos y cualitativos, la creatividad puede generar nuevos datos y nuevas perspectivas sobre cómo es probable que los participantes del mercado respondan a los datos. Esto se me ocurrió durante el año pasado cuando hablé con varios operadores alcistas y bajistas sobre el mercado de valores. Las conversaciones me abrieron los ojos al hecho de que los compradores y los vendedores eran participantes completamente diferentes, miraban los mercados de manera diferente y operaban en diferentes marcos de tiempo. Durante años, había utilizado medidas como NYSE TICK para medir la fuerza de compra frente a la de venta en el mercado de valores. Sin embargo, basándome en mis conversaciones, decidí profundizar en los datos y separar los incrementos de los descensos y tratarlos como series de tiempo distintas. En lugar de mirar a través de la lente unidimensional de comprar versus vender, Ahora tenía una perspectiva bidimensional: cualquier mercado podía presentar altas compras y altas ventas; baja

compra y baja venta; compra alta y venta baja; y baja compra y alta venta.
Las combinaciones de compra

y la actividad de venta resultó ser de crucial importancia para anticipar cuándo la fuerza y la debilidad estaban listas para continuar en lugar de revertir. Esto condujo a modelos cuantitativos que hicieron predicciones de impulso versus reversión a la media, y también informó mi perspectiva cualitativa de la actividad relativa de los grupos bajistas y alcistas en el mercado. Cuando vi una publicación de datos inusualmente débil, pero luego vi que la actividad bajista no aumentaba significativamente, eso se convirtió en una pieza importante de información sobre cómo los alcistas podrían comportarse más adelante.

Piense en el ejercicio físico: nos desarrollamos cuando superamos nuestros límites. Como vimos en el último capítulo, ocurre lo mismo con el ejercicio cognitivo. Desarrollamos nuestras fortalezas usándolas de formas nuevas y desafiantes. La creatividad ejercita nuestros talentos, habilidades e intereses centrales. Sin nuevos insumos que produzcan nuevas ideas y oficios, matamos de hambre nuestras fortalezas. Y lo que no usamos, lo perdemos.

¿Qué es el proceso creativo?

Se han realizado muchas investigaciones sobre los factores que contribuyen al pensamiento creativo. Sawyer, en su libro *Explicación de la creatividad*, describe varias etapas del proceso creativo:

1. *Preparación*—Recopilación de materias primas y observaciones; recopilar percepciones e ideas
2. *Incubación*—Un período entre la preparación y la comprensión durante el cual hay una elaboración y organización de las materias primas recolectadas
3. *Visión*: La experiencia de generar una idea o un producto que conduce a una percepción o comprensión nuevas
4. *Verificación*—El proceso de evaluar la percepción y desarrollarla en una nueva forma

Sawyer destaca el punto importante de que “la creatividad se lleva a cabo con el tiempo y la mayor parte de la creatividad se produce mientras se hace el trabajo. El medio de la obra de arte es una parte esencial del proceso creativo, y los creadores a menudo obtienen ideas mientras trabajan con sus materiales ”(2006, p. 58). En otras palabras, la creatividad es un proceso, no un punto final, y se deriva de la inmersión en los

materiales de uno. Sin una amplia preparación, nada se incuba y no surgen nuevos conocimientos.



La discusión anterior sobre los comerciantes con fortalezas intelectuales y sociales sugiere que la preparación será diferente en función del estilo de negociación. A riesgo de simplificar demasiado, diría que los operadores se preparan para operar revisando la información, hablando con muchos participantes del mercado o alguna combinación de los dos. En el primer modo, observamos muchos gráficos, revisamos varios modelos y / o ejecutamos muchos estudios estadísticos. Cada día, por ejemplo, actualizo hojas de cálculo que rastrean la volatilidad, la correlación y la amplitud en varios índices y sectores del mercado de valores. A menudo, se mostrará un patrón en algunos sectores del mercado que se convertirán en temas principales para el mercado en general, como cuando un segmento del mercado alcanza nuevos máximos o mínimos antes que otros.

En el segundo modo, obtenemos una apreciación del sentimiento y el posicionamiento del mercado al observar y hablar con muchos participantes informados del mercado. Durante el transcurso de esas conversaciones, aprendemos mucho sobre lo que los traders están mirando y lo que creen que es importante. También obtenemos una apreciación de lo que no está en el radar de los que están en el mercado. Por ejemplo, un comerciante con el que trabajé notó signos preocupantes de debilidad económica en varios mercados emergentes y se sorprendió de que nadie estuviera mirando eso. La atención se centró exclusivamente en Europa y Estados Unidos y las actividades de sus respectivos bancos centrales y economías. La falta de atención a los mercados emergentes convenció al comerciante de que la debilidad observada podría conducir a tendencias significativas una vez que hubo un cambio de atención. Sus conversaciones en curso lo alertaron sobre una oportunidad no apreciada,

Cuando la preparación combina puntos de vista basados en datos y puntos de vista más subjetivos de los participantes del mercado, a veces vemos esfuerzos para cuantificar y analizar las tendencias de comportamiento de otros traders. Un buen ejemplo proviene del sitio StockTwits, que proporciona un recuento continuo de menciones de acciones y ETF en las redes sociales. Estos indicadores de sentimiento social se pueden agregar a medidas de sentimiento más convencionales, como las relaciones put / call, para identificar los extremos alcistas y bajistas y sus reversiones. Recuerde la selección de acciones de la firma comercial de Eileen descrita anteriormente: Los patrones de seguimiento de volumen proporcionaron pistas útiles sobre el creciente y menguante interés en las acciones, lo que ayudó a los operadores a medir la probabilidad de que los movimientos se

extendieran o retrocedieran.

Como se mencionó anteriormente, la preparación se beneficia tanto de la amplitud como de la profundidad. Podemos ver más cosas y podemos ver menos cosas con mayor detalle.

Esencial para mi comprensión del mercado de valores es una mirada transversal a la amplitud. Siempre que el mercado se mueva, quiero saber si el movimiento se está produciendo en la mayoría o en todos los componentes del mercado o si la participación es más mixta. La actualización constante de mi vista de varios índices y sectores me permite ver cuándo los movimientos están ganando y perdiendo fuerza. En otras ocasiones, sin embargo, profundizar más proporciona información nueva. Un comerciante con el que trabajé hace años decidió anclar sus conversaciones con los creadores de mercado haciéndoles una lista de preguntas cada semana. Esto proporcionó una rica variedad de información, pero también condujo a una apreciación más profunda de los cambios en las opiniones a lo largo del tiempo. Profundizar en cada conversación, y hacerlo de una manera más estandarizada, hizo que las entrevistas fueran mucho más útiles de lo que habían sido cuando se llevaban a cabo de manera informal.

Ya sea que se logre a través de la amplitud, la profundidad o ambas, la preparación es más efectiva cuando estira nuestras mentes. Muchos traders, por ejemplo, revisan los gráficos antes del inicio del día de negociación. Esto, sin embargo, puede llevarse a cabo de manera superficial, de memoria con poca elaboración o puede expandir nuestra conciencia. La diferencia está en función de la intensidad y actividad de nuestro proceso cognitivo. Me gusta cambiar las revisiones de gráficos, a veces centrándome en las clases de activos y, a veces, en un activo determinado. Eso me dice cuándo pueden estar ocurriendo temas en las tasas, monedas y acciones, pero también me dice cuándo puede haber una historia específica de un mercado, como un aplanamiento de las curvas de rendimiento en un país pero no en otros. Agitar las críticas me obliga a mirar los mercados de diferentes maneras y poner esfuerzo y pensamiento en el proceso. Una convención que he encontrado útil es no terminar una sesión de revisión con mis hojas de cálculo hasta que identifique al menos una hipótesis que valga la pena basada en observaciones recientes. Esa restricción me obliga no solo a revisar la información, sino a hacerlo de manera activa y constructiva.

Conclusión clave

La calidad de nuestra preparación determina la calidad de nuestras ideas comerciales.

En su libro *Creatividad*, Csikszentmihalyi (2013) describe las condiciones que conducen a una preparación exitosa. Estos incluyen la intensidad del enfoque, la exclusión de las distracciones de la conciencia y la ausencia de preocupación por el desempeño. En otras palabras, la preparación eficaz accede al estado de flujo: es una inmersión en el presente. La calidad de esa inmersión impacta directamente en la probabilidad de que la preparación sea fructífera.

La creatividad, enfatiza Csikszentmihalyi, es una experiencia autotélica: es agradable en sí misma. Es este valor intrínseco de la experiencia lo que la convierte en algo más que una casilla de "tareas pendientes" para marcar al comienzo de cada día. Al final de un día de operaciones, puedo sentirme cansado, pero a menudo revivo rápidamente durante la revisión de mi hoja de cálculo. Para mí, la revisión es como una historia de detectives: quiero rastrear las pistas y descubrir el final. Cuando la preparación está unida a la curiosidad intelectual, alimenta la generación de ideas.



Uno de los grandes errores que cometen los traders es que pasan directamente de la preparación a la negociación.. Recopilan una gran cantidad de información y luego se colocan frente a las pantallas y esperan hacer un uso óptimo de esa información. Desafortunadamente, la creatividad no funciona de esa manera. Una vez que nos sumergimos amplia y profundamente en la información, normalmente necesitamos un período de incubación para hacer el mejor uso de nuestras nuevas materias primas.

Sawyer observa que las personas creativas tienden a realizar múltiples tareas: trabajan en varios proyectos a la vez. “Mientras atienden conscientemente un proyecto”, explica, “los demás se están incubando. La mente inconsciente parece ser capaz de incubar en muchos proyectos a la vez 'en paralelo', a diferencia de la mente consciente, que puede enfocarse en una sola cosa a la vez ... ”(2012, pag. 97). La creatividad, desde esta perspectiva, es un proceso dual, que consiste en una mayor conciencia y un enfoque de atención seguido de un proceso automático y no consciente que ocurre cuando aflojamos las limitaciones cognitivas. Muchos profesionales creativos descubren que sus mejores conocimientos les llegan en momentos en los que no se centran explícitamente en los problemas. Pueden estar caminando, participando en tareas de rutina o trabajando en otros asuntos. Durante ese tiempo, parece que ocurre una especie de procesamiento implícito, combinando y

recombinando la información a la que se accede durante la preparación.

Sawyer resume los estudios que demuestran el efecto de incubación sobre la creatividad. Un estudio interesante pidió a los sujetos que resolvieran tres

crucigramas. En una condición, los sujetos trabajaron continuamente durante seis minutos en cada rompecabezas. En una segunda condición, los sujetos fueron interrumpidos para que tuvieran que trabajar en los rompecabezas durante dos series de tres minutos. En una tercera condición, a los sujetos se les dio un total de 18 minutos de tiempo y se les permitió cambiar libremente entre los rompecabezas. En la última condición, los sujetos se desempeñaron significativamente mejor en los rompecabezas. Cambiar la atención y dejar que un rompecabezas se incube mientras trabaja en otra actuación mejorada.

Lo que sucede durante la incubación es un tema de cierto interés y debate entre los investigadores. Una teoría de la activación de propagación sugiere que las señales que procesamos durante el período de incubación desencadenan asociaciones que estimulan nuestro procesamiento de la información asimilada durante la fase de preparación. Por ejemplo, podría sumergirme en los datos del mercado de valores y rastrear las fortalezas y debilidades en todos los segmentos del mercado. Mientras salgo a correr, mi mente podría derivar hacia otros mercados y tocar brevemente el sorprendente movimiento ascendente de los precios de los bonos. De repente, tengo la idea de que quizás estos estén conectados: el aumento de la venta de acciones y la compra de bonos es parte de una actitud defensiva de "riesgo libre" entre los inversores. Esa idea me lleva a examinar más profundamente la correlación entre esas clases de activos y si va acompañada de otras correlaciones similares.

En tal caso, el período de incubación relaja el enfoque inmersivo en la información y permite dar un paso atrás para ver el bosque en busca de árboles. Por ejemplo, podría seguir el mercado en tiempo real, paso a paso, y notar el flujo de pedidos dentro y fuera del mercado, lo que significa un creciente interés de compra. Cuando me alejo del flujo de órdenes y me tomo un descanso del mercado, soy libre de pensar en consideraciones a más largo plazo y cómo la acción de hoy encaja en patrones más amplios. Es este cambio de percepción lo que nos ayuda a tomar los materiales de nuestra preparación y ensamblarlos de nuevas formas.

Zabelina y Robinson realizaron un estudio relevante en el que encontraron que los individuos creativos muestran flexibilidad en su control cognitivo. En un modo cognitivo (preparación), el creador centra la atención y opera con el procesamiento en serie, asimilando profundamente una información tras otra. En el otro modo cognitivo (incubación), el creador opera con atención desenfocada y procesamiento paralelo, juntando información. En cierto sentido, la preparación proporciona un análisis riguroso y la

incubación logra

síntesis amplia. En un modo, encontramos las piezas del rompecabezas; en el otro, los ensamblamos. Eso requiere una flexibilidad de pensamiento inusual.

Cuando pasamos de la preparación directamente al comercio, analizamos sin sintetizar, dejándonos con un revoltijo de piezas de rompecabezas que no se fusionan en un todo significativo. Esta es una forma en la que trabajar duro puede entrar en conflicto con trabajar de forma inteligente. El trader motivado presiona para analizar, analizar y luego comerciar y comerciar. Esto descuida el alejarse de los mercados para incubar y generar nuevas perspectivas. Para el trabajador compulsivo, ese alejarse se siente como una pereza. Lo que sabemos sobre el proceso creativo, sin embargo, sugiere fuertemente que no trabajar es una parte clave de la efectividad del trabajo creativo.

¿Podemos mejorar como incubadoras de información? Sawyer, en su libro *Zig Zag* de 2013, señala que el juego es un poderoso estímulo para procesar el material que hemos absorbido. Cuando jugamos, relajamos el control cognitivo y entramos en un modo de mente abierta. Como señala Sawyer, es muy posible que actividades como el juego y los paseos nos ayuden a incubar simplemente al apartar nuestra mente de los problemas que estamos tratando de resolver y permitimos reprocesar la información. Un fascinante estudio realizado por Chrysikou y sus colegas utilizó una corriente eléctrica de bajo nivel para estimular la corteza frontal del cerebro mientras los sujetos participaban en una tarea de creatividad. La tarea les exigió generar usos novedosos para herramientas familiares. Cuando se estimuló el hemisferio derecho, no hubo impacto en la creatividad, pero cuando se estimuló el hemisferio izquierdo, la producción creativa aumentó significativamente. Fue la supresión de los procesos lógicos verbales del hemisferio izquierdo a través de la corriente lo que facilitó la creatividad. En cierto sentido, la estimulación transcraneal impuso un proceso de incubación al suprimir los procesos normales de pensamiento analítico.

La implicación es que podemos pensar demasiado hasta el punto de perder la creatividad. Es una combinación de análisis apretado-suelto-intensivo, inmersivo y síntesis de mente abierta, que parece facilitar la generación de nuevas perspectivas.



A menudo, el resultado de la incubación es una especie de "¡ajá!" experiencia en la que experimentamos un momento de insight. Quizás porque hemos estado en modo de mente abierta durante el período de

incubación, la percepción creativa se siente como si viniera a nosotros; no lo hacemos realidad. Uno de mis fines de semana favoritos

La rutina matutina es escuchar música mientras reviso los datos de mis hojas de cálculo y pienso en la próxima semana. La música es mi equivalente al juego; me pone de buen humor y me mantiene cognitivamente flexible.

Al revisar una de las hojas recientemente, noté que menos de la mitad de todas las acciones del S&P 500 habían cerrado por encima de sus promedios móviles de tres días durante cinco sesiones de negociación consecutivas. Tan pronto como me di cuenta de eso (interesante: había ingresado los datos durante toda la semana y nunca noté ese patrón hasta que di un paso atrás y escuché música), tuve una fuerte intuición de que esto era significativo. Rápidamente realicé una consulta histórica y encontré 27 ocasiones en las que este patrón había ocurrido durante los últimos ocho años.

Veinte de esas 27 ocasiones cerraron al alza dos días después, con una ganancia promedio considerable. Claramente, no hubo una ventaja significativa para perseguir la caída del mercado después de una semana completa de debilidad generalizada.

Ese ejemplo plantea una pregunta interesante: ¿es mi proceso cuantitativo o cualitativo? ¿Lógico o intuitivo? Yo diría que, en el fondo, el proceso es creativo e intuitivo, íntimamente conectado con el reconocimiento de patrones. Esto puede ocurrir con datos cuantitativos o cualitativos; la clave es reunir información antigua de nuevas formas. Mi conocimiento vino como resultado de un cambio de percepción. Cuando estaba actualizando la hoja de cálculo durante la semana, miraba los datos de amplitud de cada día por separado, de forma aislada. Cuando di un paso atrás con la música, vi el período de la semana como un todo. Había observado suficientes secuencias de fuerza o debilidad persistentes para intuir que el patrón era significativo.

Conclusión clave

La percepción es el resultado de un cambio de percepción.

Michalko, en su libro *Cracking Creativity*, explica que “la creatividad tiene lugar en la fase perceptiva del pensamiento... combinar información de formas novedosas aumenta tus posibilidades perceptivas para crear algo original” (2001, págs. 113-114). Utiliza el ejemplo de da Vinci, quien tomó aspectos de los rostros más bellos que pudo encontrar, los combinó y recombinó, y finalmente creó la Mona Lisa. Cuando combinamos y

recombinamos, es más probable que encontremos el patrón que nos parece correcto. Eso

se siente bien porque hemos visto muchos patrones similares en el pasado. Sin una base de datos de experiencias relevantes generadas a través de períodos repetidos de preparación, las combinaciones correctas nunca nos llegarían a través de la intuición.

El relato de Dean Keith Simonton sobre Creativity in Science considera el proceso creativo como uno que se basa tanto en el azar como en la lógica. Cita a Einstein, quien se refirió al pensamiento productivo como "juego combinatorio", y señala que los científicos considerarán muchas combinaciones diferentes, la mayoría de las cuales no conducirán a ninguna parte. Sin embargo, con el tiempo, uno o dos proporcionan el "¡ajá!" momento de reconocimiento. Lo que hace grandes a los científicos, sostiene, no es tanto que constantemente lleguen a ideas creativas, sino que entretengan tantas combinaciones creativas que es más probable que acierten en las pocas que representan ideas frescas y genuinas. Desde esta perspectiva, el mejor camino hacia el "¡ajá!" El momento es mirar muchas cosas de muchas maneras, realmente jugar con las percepciones y las ideas. Si solo el 1 por ciento de nuestras combinaciones finalmente proporciona nueva información,

Las hojas de cálculo que mantengo requieren al menos una hora completa de actualización diaria. Hay docenas de hojas, cada una de las cuales realiza un seguimiento de las medidas del mercado durante un período prolongado en muchas columnas de categorías. Por ejemplo, una hoja rastrea las acciones de la NYSE que dan señales de compra y venta para una variedad de indicadores técnicos, como las bandas de Bollinger. Decidí rastrear esto cuando se me ocurrió que esos indicadores eran simplemente formas de capturar el impulso y la aceleración. Si ese es el caso, me pareció que deberíamos ver cambios en la amplitud de las señales de compra y venta antes de los puntos de inflexión del mercado. Eso, de hecho, ha demostrado ser un marco útil, pero por razones un poco diferentes de las que esperaba. Hay diferentes trayectorias de impulso a través de los indicadores, lo que permite una lectura matizada de los cambios en la participación al alza y a la baja.

¡Un verdadero ajá! La experiencia ocurrió cuando estaba mirando los datos de amplitud del sitio de Index Indicators, rastreando los porcentajes de acciones en índices dados que se negocian por encima de sus promedios móviles de 3, 5, 10, 20, 50, 100 y 200 días. Había recopilado estos datos durante un tiempo cuando de repente se me ocurrió la idea de que los datos en su conjunto pueden verse como una curva de impulso. Así como las tasas de interés existen en una curva, con la forma de la curva capturando

condiciones monetarias, el impulso en varios períodos de tiempo captura una imagen amplia de fortaleza y debilidad. Por ejemplo, mientras escribo esto, recientemente vimos una curva de impulso muy pronunciada con niveles muy de sobreventa en períodos de tiempo más cortos y valores fuertes en períodos más largos. Cuando eso ha ocurrido en el pasado, generalmente ha conducido a un repunte, ya que la curva captura una caída en una tendencia alcista. Eso es muy diferente de una curva opuesta, en la que estamos sobrecomprados en períodos de tiempo cortos y muy por debajo del 50 por ciento en períodos de 100 y 200 días. La curva se mueve todos los días y, en el movimiento de la curva, podemos percibir la fuerza y la debilidad desde múltiples perspectivas temporales. No es solo la forma de la curva de impulso, sino su movimiento de un día a otro, lo que transmite información.

A veces, para lograr el ¡ajá! experiencia, tienes que ver el mundo a través de los ojos de otro. Hablar con otros comerciantes sobre los mercados, o consultar con economistas o investigadores, puede conducir al reconocimiento de patrones a un nivel amplio. Por ejemplo, los primeros signos de una gran debilidad de las materias primas notados por los comerciantes en esos mercados alertaron a los gerentes de cartera macro de una posible debilidad en las monedas de los países productores de materias primas.

Esos patrones, a su vez, ayudaron a los gerentes a anticipar una desaceleración global de las condiciones económicas, lo que tuvo implicaciones para las políticas del banco central. Muchas veces, es la adición de una sola pieza del rompecabezas lo que permite al comerciante ver una imagen más amplia. Es como si se encendiera una bombilla: de repente, el mundo cobra sentido. El aislamiento intelectual es uno de los grandes enemigos del comercio exitoso. Información fresca, conversaciones frescas y perspectivas novedosas: estos son los componentes básicos de la percepción creativa. Si está trabajando por su cuenta, mirando las pantallas, es muy probable que un desafío importante para su comercio sea la pérdida de perspectiva que proviene de una dieta creativa deficiente.



La creatividad no se detiene con el logro de una percepción. Una vez que generamos una nueva perspectiva, es necesario probarla en el mundo real y verificar su valor. El hecho de que una idea nos parezca importante no lo hace automáticamente. El insight creativo, en ese sentido, es una hipótesis prometedora. Aún nos queda por validar esa hipótesis.

Regresemos por un momento a las ideas que desarrollo a partir de mis hojas de cálculo de datos de mercado. Muchas veces, revisaré los datos y un

El patrón saltará y me parecerá significativo. Por ejemplo, recopiló datos sobre compras y ventas de momento a momento en el mercado de valores a través de los flujos de subidas y bajadas entre las acciones. Notó un patrón en el que un repunte significativo llevó a una mayor fortaleza en las acciones, en lugar de un retroceso de sobreventa. Debido a que los datos ya estaban organizados en forma de hoja de cálculo, no fue difícil usar la función de clasificación de Excel y aislar los casos anteriores en los que habíamos visto un aumento inusualmente alto. Efectivamente, estos fueron seguidos por un impulso alcista positivo en promedio. El proceso de verificación me brindó confianza en la idea y también me ayudó a comprender la variabilidad de los resultados asociados con los datos. Por ejemplo, En el proceso de verificación, aprendí que un repunte significativo después de las condiciones del mercado de sobreventa tenía un conjunto diferente de resultados futuros que el repunte en un mercado que ya había mostrado una fortaleza continua. Mi conocimiento fue validado, pero el proceso de verificación contribuyó a mi entendimiento, aclarando el conocimiento inicial.

Con demasiada frecuencia, cuando los comerciantes logran conocimientos creativos, no estructuran el proceso de verificación, asumiendo que el conocimiento es válido simplemente porque se siente así. Eso es peligroso, dada nuestra propensión al sesgo cognitivo y nuestros típicos puntos ciegos con respecto a nuestros sesgos. Los operadores pueden convencerse a sí mismos de que los patrones de gráficos particulares tienen implicaciones alcistas o bajistas, pero ¿son esos verdaderos conocimientos creativos? Si los traders no han experimentado una verdadera inmersión en los datos de precios y volumen y una incubación de sus observaciones, la sensación de certeza direccional podría ser poco más que un sesgo reciente, extrapolando la acción futura del precio del último movimiento del mercado. El proceso de verificación ayuda a garantizar que nuestra nueva idea sea realmente sólida.

La verificación no siempre toma la forma de backtests formales. A veces ocurre con el tiempo, a medida que recopilamos observaciones que encajan con nuestra percepción o no. Por ejemplo, en el caso de ver un patrón más amplio de vulnerabilidad económica global en datos débiles de materias primas, podríamos monitorear las declaraciones de los funcionarios del banco central para ver si están preocupados por las condiciones económicas. También podríamos monitorear la publicación de datos económicos en el futuro para ver si no alcanzan las estimaciones de consenso. Si bien los datos relevantes adicionales no prueban definitivamente nuestra idea, pueden ser muy útiles para brindarnos la

confianza necesaria para actuar sobre la base de la información.
Identificando lo que

deberíamos estar notando si nuestra idea es correcta, podemos asegurarnos de que realmente estamos validando nuestra idea y no caer presa de sesgos de confirmación.



Paulo es uno de los gestores de carteras más exitosos con los que he tenido el privilegio de trabajar. Ha mantenido una rentabilidad constante durante muchos años, negociando una estrategia básica pero siempre refinándola.

Una de mis primeras observaciones de Paulo fue que también era una de las personas más interesantes que conocía. Leyó cosas inusuales y muy interesantes, viajó a destinos únicos y conoció a una amplia variedad de personas fascinantes. Mirando hacia atrás, he tenido muchas conversaciones con Paulo y no puedo pensar en una sola aburrida.

Me di cuenta de que Paulo había convertido la creatividad en un estilo de vida. Se acercó a casi todas las áreas de su vida con curiosidad y solo participó en actividades si le ofrecían un estímulo único. Su comercio nunca se volvió obsoleto, porque nunca se permitió a sí mismo volverse obsoleto. La creatividad estaba incrustada en su propio enfoque de la vida, por lo que para él era una segunda naturaleza buscar nuevas direcciones en los mercados. Su éxito ha estado íntimamente ligado a su creatividad; los mercados se han convertido en su campo de juego creativo.

Encontrar problemas como parte de encontrar respuestas

Sawyer, en la segunda edición de *Explaining Creativity* (2012), elabora ocho pasos en el proceso creativo:

1. *Encuentra el problema.* Centra la atención en una pregunta prometedora.
2. *Adquirir conocimientos.* Aprenda todo lo posible sobre el problema elegido.
3. *Reúna información relacionada.* Adquirir nueva información sobre el problema que presenta el entorno.
4. *Incubación.* Aléjese de la resolución de problemas para permitir el reprocesamiento de la información.
5. *Genera ideas.* Aprovechar el conocimiento y la experiencia para llegar a nuevas ideas.
6. *Combinar ideas.* Reunir ideas de manera que conduzcan a la comprensión.
7. *Seleccionar ideas.* Evaluar y revisar ideas.
8. *Exteriorizar ideas.* Implementar ideas y convertirlas en productos terminados.

Su relato hace tres puntos valiosos que no se aprecian comúnmente sobre la creatividad:

1. *La creatividad solo ocurre cuando ha habido un amplio estudio y recopilación de información..* Solo podemos desarrollar nuevas ideas a partir de una base profunda de observaciones existentes.
2. *La creatividad comienza con la búsqueda de problemas prometedores..* Hacer las preguntas correctas precede a encontrar respuestas novedosas.
3. *Una vez que se logra la información, generalmente hay un proceso de implementación extendido, en el que se debe dar forma a la idea creativa..* Por ejemplo, una idea nueva puede conducir a una mala operación si no se expresa y ejecuta de una manera que dé una recompensa favorable al riesgo.

Los comerciantes tienden a ser personas prácticas, preocupadas por qué hacer en los mercados y cuándo hacerlo. Naturalmente, buscan respuestas. Esta orientación puede ser limitante, ya que no da el tiempo adecuado para hacer preguntas. Muchos problemas del mundo real, señala Sawyer, están mal definidos: son confusos y necesitan una mayor elaboración. Dedicar tiempo a aclarar los problemas que estamos abordando ayuda a garantizar que podamos llegar a soluciones novedosas y útiles.

A partir de mi experiencia en Chicago, en la que vi que el mercado algorítmico reemplazaba la actividad tradicional en los pits, me convencí de que los datos de alta frecuencia eran una clave esencial para comprender la fuerza y la debilidad del mercado. Sin embargo, esto era solo una conjetura. Necesitaba una mirada más detallada y clara al mundo de las altas frecuencias para centrarme en lo que era más relevante. Eso me alejó de los datos de las pantallas de profundidad del mercado y me acercó a los datos de las operaciones ejecutadas, como en la aplicación Market Delta. Sin embargo, debido a que no estaba interesado en el comercio de mayor frecuencia, naturalmente cambié la aclaración de mi problema a marcos de tiempo más largos agregando los datos basados en transacciones. El problema que quería abordar es si los datos de alta frecuencia, acumulados durante horas, días e incluso semanas, podrían proporcionar información única sobre la acción del precio a futuro. Antes de que pudiera llegar a ideas significativas, tuve que formular un buen problema en el que trabajar. En gran medida, las respuestas prometedoras se obtuvieron al hacer una pregunta prometedora.

Sawyer cita un estudio de Csikszentmihalyi (2013) en el que estudia a artistas con dos estilos muy diferentes de decisión sobre el tema de su pintura. Organizó una variedad de objetos para los artistas y les indicó que seleccionaran varios, los organizaran de la forma que quisieran y luego completaran su boceto. Un grupo de artistas llegó muy rápidamente a sus objetos seleccionados. Pasaron la mayor parte de su tiempo en el proceso de dibujo. El segundo grupo de artistas pasó la mayor parte de su tiempo arreglando y reorganizando los objetos. Comenzaron con bocetos, cambiaron la composición y luego comenzaron bocetos completamente nuevos. Su boceto final solo tomó unos minutos; en lugar de pulir su boceto, se preocuparon principalmente por qué esbozar.

Csikszentmihalyi luego hizo que varios profesores de arte calificaran los bocetos por su creatividad. El grupo que pasó la mayor parte del tiempo formulando el tema de sus bocetos fue calificado significativamente más creativo que el grupo que pasó la mayor parte de su tiempo haciendo

bocetos. Cinco años después, un estudio de los 31

Los artistas del estudio descubrieron que el grupo que dedicaba más tiempo a averiguar qué esbozar tenía muchas más probabilidades de tener carreras artísticas exitosas que aquellos que pasaban su tiempo dibujando. Invertir esfuerzo en formular un buen problema artístico dio sus frutos en términos de producción creativa.

Conclusión clave

La experiencia no conduce necesariamente a la pericia; no necesariamente comerciamos mejor si comerciamos más.

Con demasiada frecuencia, los comerciantes se comportan como los artistas que captan rápidamente una idea y luego pasan su tiempo dibujando. Dedicán la mayor parte del esfuerzo a colocar y administrar intercambios, en lugar de centrarse en qué comerciar y cuándo. Como resultado, es menos probable que obtengan conocimientos creativos sobre los mercados que los comerciantes que organizan, reorganizan y reorganizan nuevamente la información que informa las operaciones. Cuando pienso en los comerciantes y administradores de dinero que he conocido personalmente, una impresión sobresaliente es que los exitosos operan mucho más como los artistas creativos de Csikszentmihalyi: pasan más tiempo generando buenas ideas comerciales que realmente comerciando.

Barber, Lee, Liu y Odean estudiaron el desempeño de los daytraders durante un período de 15 años y encontraron que solo el 13 por ciento de los 360,000 comerciantes estudiados obtuvieron rendimientos positivos después de las comisiones. Sin embargo, cuando el éxito se midió durante un período de varios años, solo el 0,13 por ciento (menos de 1,000 de 360,000) ganó dinero después de los gastos. Su conclusión fue que el éxito del daytrading existe, pero es extremadamente raro. Estoy convencido de que la tasa sorprendentemente baja de éxito continuo entre los daytraders es una función de su modelo de negocio: uno que recompensa el trading mucho más que la generación de ideas creativas. Imagínese un instituto de arte que enseñe a las personas a producir un boceto tras otro sin perder tiempo aprendiendo composición, color, sombreado y varios medios. Un buen comercio es el resultado de una buena idea. Al ignorar la generación de ideas,

¿Podemos volvernos más creativos?

La investigación que hemos visto hasta ahora sugiere que la creatividad no es un talento místico con el que uno nace o sin él. Más bien, la creatividad ocurre en la intersección de la inmersión enfocada en un campo; experiencia y conocimientos profundos en ese campo; y la flexibilidad cognitiva para percibir el propio campo desde diferentes perspectivas. He vivido muchos años con gatos y he aprendido a comprender sus "comunicaciones". Uno de nuestros gatos es particularmente quisquilloso con respecto a la comida que comerá. Después de observar su lenguaje corporal a lo largo de muchas comidas, se me ocurrió la idea de preparar su comida en una "cazuela" donde su sabor favorito (salsa) estaba en capas encima y la comida más nutritiva debajo. Efectivamente, se pone ansiosa cuando prueba la salsa y procede a terminar su comida. Si no hubiera vivido con ella durante un tiempo considerable, Si, digamos, de repente tuviera que cuidar al loro quisquilloso de alguien, estaría completamente perdido en busca de soluciones. En un dominio, puedo ser bastante creativo; en otros, simplemente me falta la base de experiencia.

Lo que esto significa es que la mejor manera de ser más creativo es estar más informado. Inmersión en más mercados y relaciones entre mercados; inmersión en más datos relacionados con el mercado; y la inmersión en más investigaciones relacionadas con el mercado nos proporcionan más materiales para la combinación y recombinación. La creatividad entre los investigadores científicos es particularmente interesante a este respecto: los investigadores exitosos dedican un tiempo considerable a leer investigaciones publicadas. Esto los mantiene en la cima de su campo, por supuesto, pero también ayuda con la identificación de problemas dignos de resolver. Una buena investigación abre nuevas preguntas; La yuxtaposición de investigaciones de diferentes áreas puede conducir a nuevos estudios prometedores.

Simonton, en *Creativity in Science*, observa que los científicos creativos no se limitan a pasar de un tema a otro. "Por lo general, impregnando la mayor parte de su trabajo", explica, "es un conjunto central de temas, problemas, perspectivas o metáforas" (2004, pág. pag. 80). Esto significa que el científico creativo es amplio y profundo. Simonton señala una gran cantidad de investigaciones que muestran que los científicos creativos suelen ejecutar extensos programas de investigación, y muchos proyectos se desarrollan simultáneamente. Esto crea múltiples oportunidades para interacciones inesperadas entre los proyectos, lo que permite que un proyecto fertilice a otros. Si la creatividad es, en el fondo, un proceso combinatorio, la búsqueda e

investigación de un área más extensamente debería conducir a un mayor número de resultados creativos.

Un comerciante con el que trabajé revisó recientemente sus resultados comerciales y descubrió que tenía mucho más éxito en el comercio de pares (largo de una acción o ETF y corto de otro) que negociando los instrumentos directamente. Hubo muchas razones posibles para la diferencia en los resultados. Su comercio de pares era más cuantitativo que su comercio direccional y estaba altamente estructurado por reglas. Su exposición general al riesgo fue menor con el comercio de pares, lo que le permitió quedarse con las vistas por más tiempo. De hecho, cuando intercambiaba pares, a menudo agregaba posiciones que iban en su contra, ya que ofrecían un mejor valor. Cuando intercambiaba direccionalmente, se encontró saliendo de posiciones que se movían contra él. Después de centrar su atención en buenos intercambios de pares, se le ocurrió la idea de "pares de pares," En el que combinó operaciones de pares que se beneficiaron de los mercados en alza y las que se beneficiaron de los que bajaron. Por supuesto, lo que había acertado era el valor de la construcción de la cartera: limitar el riesgo general al encontrar operaciones de compensación, cada una con su propia ventaja. Su intuición creativa lo llevó al pensamiento multidimensional; pronto, estaba identificando tendencias en las tasas de interés y las materias primas y entrando en pares que se beneficiaban de un entorno de tasas descendentes o tendencias a la baja en los precios de las materias primas. Al igual que los científicos descritos por Simonton, tuvo muchos intercambios en muchos espacios, cada uno de los cuales proporcionó información útil que lo ayudó a administrar su libro. estaba identificando tendencias en las tasas de interés y las materias primas y entrando en pares que se beneficiaron de un entorno de tasas descendentes o tendencias a la baja en los precios de las materias primas. Al igual que los científicos descritos por Simonton, tuvo muchos intercambios en muchos espacios, cada uno de los cuales proporcionó información útil que lo ayudó a administrar su libro. estaba identificando tendencias en las tasas de interés y las materias primas y entrando en pares que se beneficiaron de un entorno de tasas descendentes o tendencias a la baja en los precios de las materias primas. Al igual que los científicos descritos por Simonton, tuvo muchos intercambios en muchos espacios, cada uno de los cuales proporcionó información útil que lo ayudó a administrar su libro.

Una forma en la que podemos volvernos más creativos, reflejada en el capítulo anterior, es basarnos más en nuestras fortalezas. E. Paul Torrance, en el libro, *La naturaleza de la creatividad*, resumió los datos de las pruebas de personalidad que distinguen a las personas creativas y concluyó que "... la esencia de la persona creativa es estar enamorado de

lo que uno está haciendo ... esta característica hace posible toda la otra personalidad características de la persona creativa: coraje, independencia de pensamiento y juicio, honestidad, perseverancia, curiosidad, disposición a asumir riesgos, etc. ”(1988, p. 68). Basado en su investigación, escribió un "manifiesto" de siete puntos para niños creativos y lo tituló "Cómo crecer creativamente dotados". Sus puntos clave fueron:

1. No tengas miedo de "enamorarte" de algo y perseguirlo con intensidad.
2. Conozca, comprenda, practique y desarrolle sus mayores fortalezas.
3. Aprenda a liberarse de las expectativas de los demás.

4. Libérate para seguir tu propio camino que haga buen uso de tus dones.
5. Encuentra buenos profesores o mentores.
6. No desperdicie demasiada energía tratando de ser equilibrado; Haz lo que amas.
7. Aprenda a depender de los demás y de sus puntos fuertes (págs. 68–69).

Conclusión clave

La creatividad sigue a la pasión.

Quizás no sea sorprendente que lo que nos hace productivos sea también lo que nos hace creativos.. Solo mantendremos la inmersión en un campo y toleraremos la ambigüedad para llegar a nuevas perspectivas si ese campo es intrínsecamente significativo para nosotros. A las personas creativas les encanta crear y sus creaciones están impulsadas por el amor por lo que están creando. Disfruto yendo a ferias de artes y oficios tanto para hablar con artistas como para ver sus obras. Cuando vea trabajos creativos en madera, joyas o pintura, le preguntaré al artista qué inspiró la pieza. Muy a menudo, eso conduce a una conversación que revela el amor de los artistas por sus materiales. Como observa Torrence, los artistas no se propusieron volverse creativos. Más bien, siguieron sus intereses, se sumergieron en su oficio y generaron creaciones a partir de su experiencia acumulada. Pudieron volverse más creativos convirtiéndose más en lo que ya eran.

El fracaso comercial y la espiral descendente de la creatividad

Si la investigación anterior es correcta, es más probable que generemos nuevos conocimientos cuando amamos lo que estamos haciendo y hacemos lo que amamos. Enamorarse de nuestro trabajo es una excelente manera de perder nuestra ventaja creativa. Pero, ¿cómo nos desenamoramos de algo que es nuestra pasión? ¿Podemos ser creativos en uno?

punto en el tiempo y luego perder esa ventaja? Yo diría que tales espirales cuesta abajo son más comunes de lo que comúnmente se reconoce.

Al principio de mi carrera académica, trabajé con un profesor joven que era un investigador experto. Había publicado un artículo en una revista de primer nivel y aspiraba a lograr la titularidad en su institución, una universidad de primer nivel. Al necesitar un cierto número de publicaciones revisadas por pares para cumplir con sus criterios de permanencia, fue a lo seguro y realizó estudios en un área bien establecida de investigación psicológica. Sus experimentos no fueron pioneros, pero abordaron temas claros en la literatura y fueron diseñados para ser realizados y publicados.

—Relativamente rápido.

Para disgusto del profesor, varios de sus manuscritos fueron rechazados de las mejores revistas del campo. No se consideraron contribuciones importantes a la literatura. Se apresuró a abordar las deficiencias identificadas por los revisores pares y volvió a enviar los manuscritos a revistas de alta calidad, pero de segundo nivel. Uno fue aceptado provisionalmente; los demás fueron rechazados. A estas alturas, el profesor estaba preocupado. Varios de los mejores estudiantes de posgrado optaron por trabajar en otros laboratorios, ya que esos profesores estaban encontrando un éxito particular al publicar en las mejores revistas. Sin un grupo sólido de estudiantes de posgrado con quienes trabajar, el profesor no podría realizar tantos estudios. Trató de publicar una revisión de la investigación existente en un área de su interés, pero esto tampoco se consideró lo suficientemente avanzado.

A medida que avanzaba el reloj de la titularidad, el profesor se desanimó. Se quejó de la persecución del papel y las presiones de "publicar o perecer". El entusiasmo perdido significó una pérdida de productividad y contribuyó a un éxodo de estudiantes graduados de su laboratorio. Esto creó una espiral descendente en la que la pérdida de productividad condujo a la pérdida de creatividad, menos publicaciones, menos asistentes de estudiantes graduados y una mayor pérdida de productividad. Nunca esperó a que le negaran la tenencia. En cambio, buscó un puesto en una universidad diferente, donde se enfatizaba más la enseñanza que la investigación. Le había encantado el juego de la investigación, pero la presión para desempeñarse enterró un interés intrínseco en las limitaciones extrínsecas. Una vez que el enfoque se convirtió en publicar artículos y no en resolver problemas científicos, perdió el contacto con lo que amaba, y eso paralizó

su carrera investigadora.

Yo diría que a los comerciantes les ocurre algo muy similar. Empiezan sus carreras entusiasmados con lo que están haciendo y rápidamente descubren que no es así.

agradable perder dinero y no traer a casa un cheque de pago. Si bien el interés intrínseco es necesario para el éxito comercial, en sí mismo no paga las facturas. Ganar dinero se convierte en una prioridad comprensible. Al igual que el profesor, los comerciantes se centran en lo que creen que les traerá el próximo cheque de pago, no en lo que cultivará el dominio o el próximo tema distintivo del mercado. La situación se vuelve particularmente intolerable cuando otros en línea o en el piso de operaciones están ganando dinero con una idea ampliamente compartida en la que usted no está involucrado. He descubierto de manera rutinaria que los operadores de firmas de utilería y fondos de cobertura pueden manejar la pérdida de dinero razonablemente bien cuando otros a su alrededor también están luchando con el rendimiento. Sin embargo, si están perdiendo dinero mientras otros acuñan monedas, la situación se vuelve intolerable.

Esta dinámica, tanto para los traders como para el profesor, se produce porque la necesidad a corto plazo de cumplir con los criterios de desempeño prima sobre el desarrollo profesional a más largo plazo. Esto subvierte la motivación intrínseca, desvía la atención del proceso y la dirige por completo al resultado. Imagine el dilema de un pintor que necesita vender su obra de arte para ganarse la vida y alimentar a una familia. Inevitablemente, la elección de qué dibujar quedará atrapada entre dos prioridades: qué inspira la pintura y qué es más probable que se venda. Una mente tan dividida interfiere con la inmersión necesaria para mantener la producción creativa.

En la mayoría de los campos profesionales, los estudiantes en desarrollo están protegidos de los rigores del mundo real hasta que hayan alcanzado un nivel reconocido de competencia. En la facultad de medicina, por ejemplo, los préstamos suelen mantener a flote al estudiante durante el proceso de aprendizaje de la licenciatura. Una vez que el estudiante de medicina alcanza el estatus de médico, el puesto de residencia, cuando el médico en ciernes desarrolla un campo de especialidad, viene con un salario. Si bien nadie se hace rico como estudiante o residente de medicina, tampoco están tan distraídos por las necesidades de ingresos diarios que interfieran con su aprendizaje. De manera similar, a los aprendices en diversos oficios se les paga normalmente un salario base, lo que les permite concentrarse en adquirir las habilidades que les proporcionarán una carrera sostenible. Este blindaje del profesional en desarrollo es esencial para el cultivo de la experiencia y la creatividad.

El comerciante en desarrollo normalmente no posee tal protección. Muy pocas empresas de utilería pagan salarios a nuevos comerciantes, y los comerciantes que aprenden con sus propias cuentas se enfrentan a limitaciones del mundo real desde el principio. Ante la necesidad de ganar un sueldo rápido, el comerciante renuncia al aprendizaje, la incubación y el cultivo de una experiencia única y rápidamente centra la atención en la siguiente idea, la próxima operación. Cuando eso no funciona, ¿qué sustenta el entusiasmo y el impulso por mejorar? El comerciante, como el profesor, se desanima y su productividad desciende en espiral. La sabiduría común, como hemos visto, atribuirá el fracaso a la falta de disciplina o al esfuerzo insuficiente. *Trading Psychology 2.0*, sin embargo, propone una explicación muy diferente: solo podemos dominar los mercados cuando aprovechamos las fortalezas, cultivamos la experiencia, y adaptarse creativamente a las oportunidades del mercado. Poner el caballo de resultados antes que el carro de proceso inevitablemente subvierte el rendimiento.

¿Hay alguna forma de evitar esa espiral descendente? En muchos campos de la actuación, encontramos que la afición precede a la vocación. Los músicos, artistas, actrices y actores, maestros de ajedrez y atletas, por lo general, actúan de manera informal y recreativa, a menudo durante sus años escolares, antes de dedicarse a sus campos profesionalmente. Esta es otra forma en que se pueden desarrollar las habilidades y se puede acumular la experiencia como parte de un proceso de desarrollo. Varios traders que he conocido recientemente han comenzado a operar mientras tienen trabajos de tiempo completo dedicando la mayor parte de su tiempo de desarrollo a investigar patrones de mercado y luego probarlos en una plataforma de negociación que facilita la negociación simulada. Al explorar y probar varios estilos de negociación y mercados mientras comete y aprende de sus errores sin presión financiera,

Uno de estos comerciantes quedó fascinado por el fenómeno del impulso —Identificando cuándo es probable que una acción fuerte y débil del mercado conduzca a una mayor fortaleza y debilidad— y encontró señales que combinaban amplitud y volatilidad para generar operaciones de impulso con una ventaja. Las señales solo se dispararon unas pocas veces en un mes, pero fueron bastante confiables cuando ocurrieron. Actualmente está involucrado en la búsqueda de otras señales de este tipo, que le permitirán comerciar de manera muy selectiva mientras mantiene un ingreso de tiempo completo de su trabajo diario. Hacer del comercio su pasatiempo lo está ayudando a explorarlo como una eventual trayectoria profesional.

La esencia de la creatividad: replantear los problemas

Andreasen, en *The Creative Brain* (2006), describe una serie de características de personalidad asociadas con la creatividad. Éstas incluyen:

- ♦ *Abierto a la experiencia*: Tolerancia a la ambigüedad y atracción por la novedad.
- ♦ *Aventurero*: Amor por la exploración
- ♦ *Rebeldía*: Convención de cuestionamiento; disgusto por las limitaciones externas
- ♦ *Individualismo*: Impulsado internamente
- ♦ *Sensibilidad*: Conciencia de los propios sentimientos y los de los demás.
- ♦ *Alegría*: Disfrutar de la creación por sí misma
- ♦ *Persistencia*: Capacidad para sostener la productividad frente a contratiempos
- ♦ *Curiosidad*: Impulsado por un intenso deseo de saber
- ♦ *Sencillez*: Devoción resuelta al trabajo

Si pensamos en estos como variables de estilo de vida y estilo de trabajo y no simplemente como rasgos de todo o nada, entonces queda claro cómo podemos desarrollar la creatividad como un conjunto de habilidades cognitivas y emocionales. Andreasen cita una investigación que muestra cómo se desarrollan regiones específicas del cerebro entre los músicos profesionales como resultado de su actividad creativa en curso. Desde esta perspectiva, la creatividad es una forma de ejercicio cerebral: el pensamiento novedoso conduce a un aumento de la capacidad creativa.

Conclusión clave

La creatividad es un conjunto de habilidades que podemos ejercitar.

En su libro, *inGenius*, Seelig (2012) plantea el argumento de que las habilidades relacionadas con el pensamiento creativo pueden ejercitarse y desarrollarse. Varias de las habilidades que enfatiza implican cultivar la imaginación, incluida la reformulación de

problemas. Desde esta perspectiva, nos restringimos en nuestra capacidad de encontrar respuestas si estamos estancados en nuestra definición y percepción de los problemas.

Cambiar el marco de los problemas puede conducir a nuevas perspectivas y posibles soluciones. Un gran ejemplo reciente de esto ocurrió cuando los bancos centrales comenzaron a aplicar políticas monetarias muy diferentes, lo que resultó en tasas de interés negativas en muchas regiones. Muchos comerciantes estaban desconcertados por las implicaciones de las tasas negativas y respondieron con lentitud. Aquellos que vieron el tema desde la perspectiva de las administradoras de dinero corporativas y los fondos de pensiones, sin embargo, se dieron cuenta de que estas entidades tendrían que retirarse de las áreas con tasas negativas y plantar su capital en áreas con tasas positivas.

Replantear el tema desde la perspectiva de esos actores ayudó a los operadores a aprovechar una subida histórica del dólar estadounidense.

Michalko, en *Cracking Creativity*, observa que una parte importante de la reestructuración de los problemas es alterar nuestra percepción. La creatividad requiere que cambiemos literalmente nuestra forma de ver. Utiliza el ejemplo de Einstein, quien formuló problemas de tantas formas como le fue posible, para llegar a una buena solución, no muy diferente de los pintores del estudio de Csikszentmihalyi. “Cuántas más veces exponga un problema de una manera diferente, más probable es que su perspectiva cambie y se profundice”, señala Michalko (2001, p. 23). Observe cómo este proceso de reformular los problemas se basa en muchos de los elementos de personalidad identificados anteriormente: es aventurero, juguetón, de mente abierta, curioso y persistente. Al esforzarnos por ver los mercados de múltiples maneras y hacer múltiples preguntas sobre los mercados, aumentamos las probabilidades de llegar a una respuesta significativa.

Michalko da el ejemplo de Toyota, que pidió a sus empleados que presentaran ideas sobre la mejora de la productividad. Se presentaron pocas ideas. Cuando cambiaron la solicitud y preguntaron sobre cómo facilitar el trabajo de los trabajadores, se presentaron muchas ideas para mejorar la productividad. El simple cambio de marco abrió nuevas perspectivas. No hace mucho, quería comprar futuros e-mini de S&P, anticipándome a un gran aumento en el mercado de valores. Me encontré atascado en la ejecución de la entrada: quería ingresar a un buen nivel en el día, pero también estar posicionado para la subida anticipada del mercado al comienzo del día siguiente. La pregunta “¿Dónde debo ejecutar mi orden?” no condujo a ninguna solución. Luego me hice una pregunta muy diferente:

"¿Es este un día de tendencias?" Mi lista de verificación de criterios para los días de tendencias argumentó unánimemente en contra de que el día fuera un día de tendencias.

negociar en un rango, oscilando alrededor de un precio medio central. Una vez que identifiqué un candidato para ese precio, esperé a que la acción del precio se moviera por debajo de ese punto de una manera consistente con una operación de rango e ingresé mi posición larga allí. Me salvó varios puntos, pero lo que es más importante, reemplazó la confusión con una perspectiva valiosa.

Una de las preguntas menos productivas que encuentro es si un mercado está sobrecomprado o sobrevendido. La razón por la que no es productivo es que el camino para llegar a un nivel de sobrecompra o sobreventa es tan importante como el nivel en sí. Una pregunta más útil es si el mercado se está fortaleciendo o debilitando con el tiempo. Si hemos estado subiendo y la amplitud se ha expandido (con más acciones alcanzando nuevos máximos, menos con nuevos mínimos y la presión de compra superando constantemente la presión de venta) es mucho más probable que veamos retornos al alza (impulso) que si hubiéramos estado subiendo en debilitamiento de la amplitud y aumento de la presión de venta. La pregunta del proceso arroja mucha más claridad que la pregunta sobre los niveles estáticos absolutos.

De manera similar, noté que las preguntas sobre la fortaleza o la debilidad del dólar estadounidense no eran particularmente productivas. De manera similar a las acciones, comencé a observar la amplitud de los movimientos del dólar mediante el seguimiento de una gran cantidad de cruces del dólar. Si se producía un movimiento hacia arriba o hacia abajo en la mayoría o en todos los cruces, eso me decía que el dólar tenía una tendencia, lo que aumentaba las probabilidades de continuación. Si el movimiento fue predominantemente en uno o dos cruces altamente ponderados en el índice del dólar, eso sugirió un comportamiento más idiosincrásico y una trayectoria hacia adelante más mixta. Hacer una pregunta sobre la fortaleza de la tendencia del dólar a través de un índice de difusión resultó ser más útil que hacer una pregunta sobre el movimiento más reciente del índice del dólar.

El replanteamiento de los problemas puede ocurrir cuando estamos trabajando en nosotros mismos, no solo cuando estamos tratando con mercados. Como señalé anteriormente, la mayoría de las entradas del diario de los comerciantes se centran en errores y malas prácticas comerciales. Abordan la pregunta: "¿Qué hice mal hoy?" Ese no es un encuadre de problema particularmente productivo si no conduce a esfuerzos específicos de solución. Un encuadre más útil de una entrada de diario es la pregunta: "¿Cuáles son las tres reglas que puedo seguir hoy que me evitarían cometer

los errores de ayer?" Al igual que con los empleados de Toyota, es probable que surjan ideas, ya que la nueva pregunta indica lo que sabemos sobre las buenas prácticas comerciales.

Un día, un comerciante con el que trabajé se esforzó al plantearse la pregunta: "¿Qué debo hacer para convertirme en un comerciante de clase mundial?" Leyó libros y artículos y asistió a numerosos eventos de comerciantes para absorber las lecciones de los comerciantes de clase mundial. Sin embargo, su pregunta no lo llevó en una dirección positiva. Inevitablemente, cuando perdió dinero, se sintió frustrado, aparentemente quedando más atrás en su búsqueda de un estatus de clase mundial. Una de mis primeras recomendaciones fue que reemplazara su pregunta sobre convertirse en clase mundial por una pregunta diferente: "¿Qué debo hacer esta semana para convertirme en un mejor comerciante que la semana pasada?" Al enfatizar la mejora, se mantendría constructivamente enfocado en metas alcanzables que lo llevarían constantemente a su estado ideal. Hacer hincapié en un objetivo final distante solo sirvió para obstaculizarlo. Curiosamente, logró un progreso significativo cuando dejó de preocuparse por la "clase mundial".

El replanteamiento de problemas es una técnica de cambio central en psicoterapia. Cuando un cliente entra en terapia, a menudo es porque está atrapado en una visión particular de sí mismo y del mundo. Un escenario común es la persona que ha sido rechazada en relaciones pasadas y ahora se comporta a la defensiva al conocer gente nueva. Esa misma actitud defensiva conduce a los fracasos en las relaciones que más se temen. El cliente aborda las situaciones con la pregunta: "¿Cómo puedo evitar que me lastimen de nuevo?" Esto es inútil, porque no centra la atención en los aspectos básicos para cultivar una buena relación: conocer a la otra persona y compartir experiencias. Reformulando la experiencia de las citas como: "¿Cómo puedo pasar un buen rato esta noche y conocer mejor a esta persona?" se saca mucha presión de la situación.

El replanteamiento correcto de un problema, ya sea en terapia o en el comercio, puede en sí mismo conducir a un ¡ajá! momento. En el asesoramiento centrado en soluciones, el replanteamiento implica encontrar ocasiones pasadas en las que ya hemos encontrado una respuesta a nuestro dilema. Entonces, por ejemplo, a la persona que tiene miedo de ser lastimada en una relación se le puede preguntar: "¿Cuándo te sentiste cómodo conociendo a alguien nuevo recientemente?" y "¿Qué te tranquilizó en esas ocasiones?" Basándose en la propia experiencia de un individuo, se demuestra que un problema aparentemente difícil tiene una solución personalmente relevante. El comerciante puede quedar perplejo al contemplar si un mercado en particular está sobrecomprado, pero luego encuentra soluciones valiosas cuando se le pregunta: "¿Cuándo

en los mercados de sobrecompra recientemente negociados? " Los reencuadres correctos son empoderadores: facilitan la creatividad al dirigirnos hacia los problemas correctos.

Las habilidades de la creatividad: cambiar de modalidad

Michalko describe una segunda estrategia para mejorar la creatividad de nuestros procesos de pensamiento: hacer visibles nuestras ideas. Esto puede ocurrir de muchas formas.

—Discutir una idea con un colega valioso; dibujar un diagrama de la idea; captura de datos en una pantalla gráfica; y así. Lo que sabemos es en parte una función de cómo lo conocemos. Al cambiar de modalidad, podemos desbloquear asociaciones y estimular nuevas soluciones.

Un ejemplo clásico del valor del cambio de modalidad proviene de los estudiantes que estudian para los exámenes. Es común que los estudiantes memoricen la información de forma rutinaria, repitiéndola como podría haber sido entregada en una conferencia o mediante un libro de texto. Cuando el instructor prueba la información, es posible que la pregunta esté redactada de una manera desconocida o que busque la información desde un ángulo diferente. Por ejemplo, el estudiante puede memorizar los órganos del sistema digestivo y sus formas anatómicas, pero luego tiene dificultades con una pregunta que pregunta qué órgano se vería más afectado por la ingestión de un veneno. El alumno ha procesado información en términos de estructura, mientras que la pregunta se refiere a un proceso digestivo.

¿Nuestro estudiante no solo memorizó los órganos sino que también los dibujó como parte de un diagrama de flujo para mostrar cómo funcionan juntos? discutió la estructura y función del sistema digestivo con un compañero de estudio; y respondió preguntas de prueba de muestra que cubren varios aspectos del sistema digestivo, habría habido pocos problemas para obtener la información de la pregunta de prueba. Escuchar información, hablar información, escribir información, dibujar información, explicar información, todas estas son formas de codificar material para recordar y comprender. Múltiples medios de codificación facilitan la recuperación en una variedad de circunstancias.

Conclusión clave

Su acceso a la información es tan bueno como su medio de almacenamiento.

Los comerciantes operan con demasiada frecuencia como el estudiante, procesando la información del mercado de manera limitada. Algunos incluso racionalizarán que la información contenida en un gráfico de barras es todo lo que se necesita saber para anticipar la acción del precio. Por supuesto, se pierde la comprensión de las relaciones entre mercados; cambios en la correlación y volatilidad en el mercado en general; e información que revelaría si las condiciones del mercado se están fortaleciendo o debilitando. Recuerdo estar sentado con un comerciante que estaba rastreando el comercio de índices bursátiles luego de una publicación de datos clave. Los datos principales fueron débiles y las acciones inmediatamente bajaron. El comerciante anunció inmediatamente que nos dirigíamos a una gran ruptura de precios.

Sin embargo, mi atención se centró en el mercado de renta fija, que ya avanzaba sin cambios en la sesión, y las acciones NASDAQ, que aún se mantenían muy por encima de sus mínimos nocturnos. También noté que uno de los números clave del lanzamiento no era especialmente débil. Desde mi perspectiva, la reacción de venta parecía más una falsificación que una sacudida sostenible, pero el comerciante insistió en que tenía la confirmación del precio. En cuestión de minutos se vio obligado a detenerse, ya que los que vendían las noticias estaban atrapados por una ola de compras. Al ver la acción del mercado de forma unidimensional, el comerciante se veía atrapado con demasiada facilidad en una visión limitada.

Sin embargo, imagínese si el comerciante hubiera ensayado una variedad de escenarios para la publicación de datos con anticipación, centrándose no solo en el número del titular, sino en componentes clave que eran relevantes para los responsables de la formulación de políticas de la Fed. Imagine, además, que el comerciante revisó la reacción reciente del mercado a la publicación de datos para distinguir cuándo estos llevaron a movimientos de tendencia y cuándo finalmente se remontaron. Luego imagine que el comerciante formó un plan de juego basado en estos escenarios que fue escrito, discutido con colegas y revisado en voz alta en los minutos previos al lanzamiento.

Entiende el punto: el comerciante en el segundo escenario no solo está mejor preparado; también está más preparado. Empleando una variedad de modalidades, el comerciante convierte un plan de un documento escrito incruento a un

guía viva para la acción. Es probable que un operador así responda de manera mucho más flexible y creativa a un evento que el operador unidimensional.

Hay muchas formas en que un comerciante puede cambiar de modalidad para procesar los mercados de una manera multidimensional:

- Realice un seguimiento de su stock, instrumento, relación o mercado en varios períodos de tiempo. ¿Cómo encaja la acción reciente en el contexto más amplio del movimiento de precios?
- Realice un seguimiento de su stock, instrumento, relación o mercado frente a otros relacionados. ¿Se mueven al unísono o por separado? ¿Se están moviendo en simpatía con alguna noticia conocida o eventos del mercado?
- Describa por escrito la justificación de su puesto; qué le daría una mayor confianza en su oficio; y qué te llevaría a salir del puesto.
- Discuta su idea comercial con un colega experto y busque la información del colega sobre lo que conduciría a una mayor o menor confianza en la idea.
- Transmita su plan de operaciones a una grabadora y escúchelo antes de que se abra el mercado para prepararse para una variedad de escenarios hipotéticos.

Observe cómo el cambio de modalidad coloca naturalmente al comerciante en un papel activo de procesamiento de información. En lugar de responder a los eventos del mercado, el comerciante creativo anticipa las posibilidades y las planifica, de modo que la respuesta pueda ser rápida y flexible.

Michalko describe el mapeo mental como un método particularmente valioso para hacer visibles las propias ideas. El mapa mental comienza con una idea en un círculo central y luego agrega asociaciones a esa idea como círculos conectados. Cada uno de esos círculos genera entonces sus propias asociaciones, creando una amplia red de pensamientos asociados. Si, por ejemplo, mi idea central de comercio fuera un aumento anticipado de las tasas de interés de Estados Unidos, mis asociaciones incluirían ideas relacionadas sobre la política del banco central; fortaleza económica; expectativas de inflación; comportamiento de los precios en los mercados de renta fija; movimientos relativos de las monedas frente al dólar estadounidense; y así. Cada una de esas asociaciones estaría

vinculada a otras, como las declaraciones de los funcionarios del banco central, la publicación de datos recientes y las condiciones del mercado laboral. El mapa mental completo

resumiría mi pensamiento sobre el comercio y el mercado en el que estoy operando. Revisar el mapa me haría sensible a las suposiciones que estoy haciendo y me alertaría sobre la evidencia entrante que respalda o socava esas suposiciones.

Sin embargo, es igualmente importante que el acto de dibujar el mapa en sí mismo sirva como una especie de lluvia de ideas, ya que los vínculos asociativos conducen a otros nuevos e inesperados.. Podría, por ejemplo, dibujar círculos desde el nodo "fortaleza económica" a "datos de nómina" y "datos del PIB", pero luego señalar que la fortaleza en los datos de nómina no alcanza a lo que se esperaría de la fortaleza reciente del PIB, lo que lleva a la adición de un signo de interrogación en uno de mis nodos. Eso, a su vez, me lleva a buscar otros datos para determinar si la imagen de la fortaleza económica es consistente o mixta. El mapa mental es una forma de pensar en voz alta, pero es pensar en voz alta de una manera estructurada que nos anima a elaborar nuestros pensamientos. Michalko también destaca el valor de los mapas mentales grupales. Suponga que está trabajando como parte de un equipo, o suponga que usted y un comerciante de pares comparten una idea comercial común. Si cada uno de ustedes elabora un mapa mental de la idea, Es probable que el resultado sea un intercambio fructífero de ideas y suposiciones relacionadas que permitan a cada uno de ustedes ampliar su comprensión. Al cambiar de la modalidad de pensar a la de dibujar y visualizar, codifica lo que sabe de una manera nueva, haciéndolo más disponible para el procesamiento en tiempo real durante el calor de la actividad del mercado.

Las habilidades de la creatividad: aumentar la productividad de nuestro pensamiento

Volvamos brevemente a la investigación de Dean Keith Simonton sobre la creatividad, que vincula la productividad del pensamiento con la generación de resultados creativos. En Genio, creatividad y liderazgo, Simonton señala la evidencia histórica de que los creadores exitosos tienden a comenzar sus carreras temprano en la vida, terminarlas tarde y mantener una alta productividad en todo momento. Esto significa que el creador exitoso es el creador productivo. Al igual que Edison, que tenía más de mil patentes, el creador produce tanto que una parte de las producciones terminan siendo muy influyentes.

Esta dinámica también informa las formas diarias de creatividad: generar más ideas es el mejor camino para generar buenas ideas. Como

explica Michalko,

aumentar la fluidez del pensamiento contribuye a la calidad creativa del pensamiento. Ésta es una de las razones por las que la curiosidad es un componente tan importante de la creatividad. Cuando tienes hambre de saber, te impulsa a mirar y pensar en más cosas. No tiene que disciplinarse hasta alcanzar un estado de alta productividad; la prodigiosa producción del creador es, como observa Simonton, una función de la pasión de uno por su campo.

Un comerciante con el que trabajé recientemente me pareció inusual de inmediato porque nunca le faltaron ideas comerciales. Tenía una habilidad inusual para mirar una variedad de mercados y elegir candidatos para buenos negocios. Su productividad en la generación de ideas continuó incluso durante un período de verano relativamente tranquilo. Tenía curiosidad por descubrir qué estaba haciendo de manera diferente a los otros administradores de dinero con los que trabajaba, muchos de los cuales lamentaron la falta de oportunidades comerciales sólidas en los mercados. Estas son algunas de mis observaciones:

- ♦ *El prolífico comerciante buscó en muchos lugares ideas comerciales.* Habló con más colegas, leyó más artículos de investigación y miró más gráficos que sus compañeros. Tampoco se limitó a ninguna clase de activos en particular. Estaba tan dispuesto a negociar con materias primas como acciones o bonos de alto rendimiento, y tan dispuesto a entretener una operación de valor relativo como direccional.
- ♦ *El prolífico comerciante no temía generar malas ideas comerciales.* Si la idea tenía sentido, se incluía en su libro, aunque no necesariamente en tamaño. Prefería tener muchas operaciones, especialmente si eran coherentes con un tema general, para que la acción del precio pudiera clasificar las buenas operaciones de las que no estaban listas para realizarse. En lugar de pasar innumerables horas investigando y refinando sus ideas, siguió reuniendo y volviendo a armar su libro hasta que tuvo los negocios que quería. En ese sentido, se parecía mucho a los pintores de Csikszentmihalyi.
- ♦ *El prolífico comerciante operó en un marco de tiempo más amplio que sus pares.* Calculó las posiciones de manera moderada y estableció límites y objetivos de precios razonablemente amplios. Sus ideas, señaló, fueron diseñadas para aprovechar los desarrollos fundamentales en todo el mundo, así como las tendencias de precios dentro de los mercados. Se quedó con las ideas por más tiempo que el administrador de dinero promedio, lo que permitió que la cantidad de posiciones

dentro de su cartera se mantuviera alta.

- ♦ *El prolífico comerciante amaba la búsqueda de ideas..* Nunca se quejó de mercados entrecortados, lentos o irracionales. Trataba la generación de ideas como una especie de búsqueda de huevos de Pascua, donde las buenas ideas estaban esperando ser encontradas. Esperaba generar nuevas ideas cada semana. Esa perspectiva energizó su productividad.

En términos de Michalko, el comerciante con el que trabajé era inusualmente fluido. No solo se le ocurrieron más ideas que sus compañeros, sino también mejores oficios. Donde otros comerciantes podrían limitarse a varios oficios de "alta convicción", mi comerciante utilizó cualquier cosa que tuviera un fundamento razonable. Si hubo una historia fundamental y una acción de precio favorable, la operación entró en el libro. Eso significaba que, en un momento dado, tendría de tres a cinco veces más elementos de línea en su cartera que los demás operadores. Cuando una o dos de esas operaciones mostraban una acción del precio inusualmente favorable, se volvía más agresivo en esas posiciones. Otros comerciantes tenían miedo de "perseguir" los oficios una vez que se habían mudado y nunca habían participado. El comerciante fluido participó significativamente en ideas comerciales inusuales, no porque fuera clarividente,

¿Podemos hacernos más productivos como pensadores? Un método sencillo descrito por Michalko es establecer un límite de tiempo y una cuota para generar nuevas ideas. Se basa en el ejemplo de Edison, quien estableció cuotas para él y sus asistentes: un invento menor cada 10 días y un invento mayor cada 6 meses. Con el tiempo, esta productividad genera una gran cantidad de creaciones. Una de las pautas que impuse en la redacción de mi blog fue que necesitaba generar una publicación nueva y de alta calidad todos los días. Eso me obligó a buscar nuevos temas en direcciones novedosas y, en última instancia, me llevó a leer libros, artículos y trabajos de investigación que de otro modo habría pasado por alto.

Imagine establecer cuotas para aspectos de su propio proceso comercial. Por ejemplo, podría exigirse que anote una idea distintiva que surja de las conversaciones con otros comerciantes cada día. Al igual que con las publicaciones de mi blog, tal cuota lo empujaría a buscar y hablar con los pensadores de más alta calidad disponibles, mejorando la productividad de su profesional.

interacciones. Alternativamente, imagine establecer una cuota para sus reuniones: cada reunión en su calendario tiene que resultar en la redacción de una idea novedosa y prometedora. Impulsado por ese mandato, naturalmente cancelaría sus reuniones menos productivas y participaría activamente en las que quedan.

Conclusión clave

Las cuotas de productividad diarias convierten la creatividad en un patrón de hábitos.

Establecer cuotas funciona porque nos volvemos más productivos cuando la productividad se convierte en un objetivo consciente. ¿Cuánto tiempo y energía desperdiciamos como comerciantes, mirando las pantallas, siguiendo nuestras posiciones tick por tick, sin lograr nada nuevo en términos de la gestión de esos oficios o la generación de nuevos? Si operamos bajo la restricción de producir una nueva idea cada día, reenfoamos nuestra atención y esfuerzos, mejorando en gran medida la cantidad y calidad de nuestra producción. Uno de mis esfuerzos recientes para mejorar mi fluidez fue concentrarme en la productividad de mi tiempo de lectura. Me encontré hojeando noticias y artículos en la Web, y pocos de ellos contribuyeron realmente a mi comercio. Para resolver ese problema, seleccioné el sitio de Retornos anormales como una fuente bien curada de enlaces relacionados con el mercado y me impuse la restricción de generar una buena idea comercial cada día a partir de los artículos cubiertos ese día. Eso me empujó no solo a consultar el sitio a diario, sino a convertirme en un experto en filtrar los enlaces, de modo que me enfoqué en los más prometedores. Como resultado, me volví mucho más eficiente y eficaz en alimentar mi cabeza con información de alta calidad.

Es más probable que la fluidez florezca cuando estamos abiertos a la experimentación. Seelig ofrece el ejemplo de una empresa de nueva creación que creó una aplicación que permitía a los usuarios compartir sus ubicaciones entre sí. La aplicación no tuvo éxito, por lo que los fundadores de la compañía comenzaron a experimentar con la adición de funciones hasta que una en particular se dio cuenta: la edición y el intercambio de fotos. El sitio y la compañía pasaron a llamarse Instagram y se convirtió en un éxito fenomenal. La idea creativa de la empresa solo surgió después de pasar por muchas iteraciones fallidas. De manera similar, los traders que deseen experimentar con ideas y operaciones tienen más probabilidades de encontrar la próxima gran operación que aquellos que restringen su grupo

de ideas desde el principio. Un comerciante senior en una empresa

donde trabajé hace muchos años, ofrecía un bono en efectivo a cualquier trader junior que le proporcionara una idea comercial sólida que le permitiera ganar dinero. Esto llevó a que una gran cantidad de ideas cruzaran el escritorio del operador senior, muchas de las cuales se tomaron como operaciones. Con el tiempo, aprendió a quién se le ocurrían las mejores ideas, y descubrió cuándo esas ideas apoyaban sus opiniones existentes, de modo que su generación de ideas se expandió exponencialmente. Experimentando con las nuevas ideas y viendo qué funcionaba mejor, el comerciante pudo crear su propio equipo virtual.

Las habilidades de la creatividad: encontrar nuevas combinaciones

Como hemos visto, la creatividad es en el fondo un proceso combinatorio, en el que juntamos cosas nuevas y ensamblamos cosas viejas de formas nuevas. Podemos perfeccionar eficazmente nuestra creatividad cultivando nuestras habilidades combinatorias. Esto significa que trabajamos tan duro en sintetizar la información del mercado como analizarla.

Una clave del valor creativo del proceso combinatorio es que los elementos simples, cuando se combinan, pueden producir interacciones ricas. En su libro, *Sparks of Genius*, Robert y Michele Root-Bernstein (2001) citan el ejemplo de la música tribal africana. La música tiene una estructura compleja y, sin embargo, nunca se enseña formalmente ni siquiera se escribe. Esto se debe a que cada músico toca un instrumento diferente y produce un patrón de ritmos diferente. Aunque cada músico opera de una manera altamente repetitiva, la combinación de músicos crea una forma de música en la que, en un momento dado, algunos músicos son notas llamativas mientras que otros callan. Por lo tanto, el desempeño altamente reglamentado conduce a la complejidad y diversidad entre los artistas. La combinación de intérpretes genera una experiencia musical que es mucho más rica que la producción de cualquiera de los músicos individuales.

Los mercados se comportan de forma muy parecida a los músicos africanos. En un momento dado, cada acción en un promedio de mercado puede estar cotizando al alza o a la baja y en un volumen mayor o menor. Hay poca complejidad en el movimiento de una sola acción. Cuando damos un paso atrás y escuchamos el movimiento de las acciones en su conjunto, surgen patrones que no son evidentes en el movimiento de una sola acción.

Suponga que me doy cuenta de que las tasas de interés se están moviendo

hacia abajo

están aumentando). Una de las primeras cosas que haré es observar el comportamiento de las tasas en los extremos corto y largo de la curva, el comportamiento de las divisas y el comportamiento de las acciones. Lo que estoy tratando de determinar es si estamos viendo un comercio macro (mercados que operan de una manera temática basada en fundamentos macroeconómicos) o uno más idiosincrásico. Los participantes en los movimientos macro son diferentes a los de los idiosincrásicos, y las implicaciones para el seguimiento a corto plazo pueden ser bastante diferentes. Solo puedo hacer una conjetura sobre lo que está impulsando los mercados escuchándolos en conjunto. La información está en la combinación de movimientos entre instrumentos, no en el comportamiento de un solo instrumento.

Tenga en cuenta que la síntesis es una modalidad de procesamiento de información fundamentalmente diferente del análisis. Si escucho a un colectivo de músicos africanos, puedo concentrarme en el músico que toca el instrumento de percusión y discernir el patrón de ritmo, el aumento y la disminución de la intensidad de los tiempos y las sutiles variaciones del sonido que se producen al golpear el instrumento. de diferentes formas y en diferentes lugares. El análisis es el equivalente cognitivo de un microscopio: se enfoca en una parte del todo para revelar detalles ricos.

Durante la síntesis, por otro lado, estamos alejando, no adentro. Estamos escuchando el sonido de los músicos en su conjunto, apreciando la interacción de tonos y ritmos. En el comienzo lento de una actuación, su ritmo de construcción a lo largo del tiempo y su conclusión tranquila y silenciosa, podemos discernir los ritmos de una caza exitosa. Discernimos un significado en el todo que es más que la suma de sus partes individuales. Esto se debe a que el significado es una función de patrones y los patrones son una función de la interacción de elementos individuales simples. En el análisis, discernimos la profundidad; en síntesis, logramos amplitud.

Llegar a combinaciones novedosas significa que, según nuestra discusión anterior sobre el proceso creativo, debemos dar un paso atrás desde nuestra inmersión en la información del mercado — nuestra perspectiva microscópica — y abrirnos a patrones más amplios a través de esa información. En los mercados, las combinaciones novedosas pueden ser tan simples como el movimiento del precio relativo de un activo frente a otro, revelando una operación rotativa que podría ser parte de un patrón más amplio.

Hace un tiempo, por ejemplo, noté que las acciones de consumo básico y

de servicios públicos estaban comenzando a superar a las acciones de consumo discrecional y de tecnología. Eso es normalmente parte de un patrón de mercado defensivo, ya que los sectores que están

relativamente resistentes a las recesiones de la economía, superan a los sectores más orientados al crecimiento al final de un ciclo. Sin embargo, al analizar los activos, también pude ver que la renta fija se estaba recuperando con fuerza y que estábamos viendo un sólido interés de compra entre los bonos de alto rendimiento. Eso, junto con los comentarios moderados de los bancos centrales mundiales, me ayudó a convencerme de que estábamos viendo una persecución de rendimiento, no meramente un reposicionamiento defensivo. La combinación de mercados sugirió que ponerse a la defensiva con las acciones fue una jugada incorrecta. Más bien, era hora de tomar la ofensiva con respecto a las acciones que ofrecían dividendos crecientes y seguros.

Michalko, en *Cracking Creativity*, sugiere un ejercicio simple para mejorar nuestra capacidad de utilizar combinaciones y re combinaciones para facilitar la generación de nuevas ideas. Sugiere que comencemos por recopilar toda la información sobre un problema, con cada factor relacionado con el problema escrito en una tarjeta separada. Luego buscamos conexiones entre las tarjetas, agrupando las tarjetas en categorías. Nuestra búsqueda luego se dirige a las conexiones entre las categorías, de modo que agrupamos los grupos y llegamos a cuatro a seis categorías finales. Etiquetamos estas categorías y, en una hoja de papel separada, las enumeramos como columnas, con los elementos de cada categoría debajo de la etiqueta de cada categoría. Finalmente, cortamos el papel en tiras verticales y las colocamos una al lado de la otra, moviéndolas hacia arriba y hacia abajo para explorar nuevas relaciones entre los componentes de cada categoría.

Un ejemplo hará que esta herramienta y el proceso sean más claros. Supongamos que el problema en el que estoy trabajando es mejorar mi disciplina como trader. Quizás genero planes comerciales, pero no soy consistente al actuar sobre esos planes. Lo que entonces necesito para hacer una lluvia de ideas son todos los factores que están asociados con mis fallas en la disciplina. A continuación se muestra una matriz de categorías y factores a los que podría llegar:

	<i>Estado animico</i>	<i>Mercado</i>	<i>Preparación</i>	<i>Proceso de pensamiento</i>
Factor 1	Ansioso, tenso	Lento, tranquilo	Apresurado, incompleto	Miedo a perder
Factor 2	Frustrado	Picado	Demasiado detallado	Necesito hacer \$
Factor 3	aburrido	Se mueve sin mí	Sin lectura	Distraído
Factor 4	Ansioso, emocionado	Gran ruptura para mí	Sin conversaciones	Bloqueado en 1 comercio
Factor 5	Seguro	Se revierte contra mí	Sobrecarga de información	Golpearse a sí mismo
Factor 6	Apresurado	Comercio de rango	Solo 1 área cubierta	No puedo perder el movimiento

Según mi revisión de los lapsos disciplinarios, podemos ver que las situaciones asociadas con la falta de acción en mis planes comerciales incluyen períodos en los que estoy ansioso, frustrado, aburrido, ansioso, confiado y apresurado; cuando los mercados son lentos, entrecortados, moviéndose en mi contra, rompiendo a mi favor; revirtiendo contra mí; y negociar en un rango; cuando mi preparación para el día ha sido apresurada, demasiado detallada, sin nuevas lecturas, sin nuevas conversaciones, sobrecargada y limitada a un área; y cuando mi proceso de pensamiento ha tenido miedo de perder, presionando para ganar dinero, distraído, demasiado concentrado en una sola operación, culpable a mí mismo y preocupado por perder un movimiento. La lluvia de ideas ha descubierto muchos factores situacionales asociados con lapsos disciplinarios.

Suponga que ahora consideramos varias combinaciones de estos factores como posibles escenarios de problemas en los que trabajar. Por ejemplo, podría combinar un estado de ánimo "aburrido" con mercados "agitados"; Preparación "apresurada"; y pensamientos de "necesidad de ganar dinero". En tal situación, estaría presionando para encontrar oportunidades en un

mercado que no ofrece mucho movimiento direccional y para el cual no estoy bien preparado. Esta constelación de factores que podría etiquetar como "esforzarme demasiado para que las cosas sucedan", lo que me lleva a trabajar en técnicas para tomar conciencia del aburrimiento y la presión para poder reorientar mis esfuerzos. Una segunda combinación de factores podría ser un estado de ánimo "confiado"; mercado haciendo un "gran

escape para mí ”; "No conversaciones" como parte de mi preparación diaria; y pensamientos "centrados en un solo comercio". Podría etiquetar esta combinación de factores como "jugar con el dinero de la casa", ya que relajo mi vigilancia cuando soy rentable. Esto conduciría a un conjunto de técnicas completamente separado, en el que utilizo un cuadro de mando basado en procesos para asegurarme de mantener una visión amplia incluso cuando me siento cómodo en el comercio actual.

Al combinar diferentes factores, podemos mejorar nuestra conciencia de los problemas que están afectando nuestro comercio. De manera similar, si nuestro gráfico captura varios factores relacionados con un tema de mercado, podríamos ver cómo esos factores se alinean para sugerir otros posibles temas u operaciones. Al desglosar las facetas de un problema y luego yuxtaponerlas de diferentes maneras, creamos nuevas lentes a través de las cuales podemos dar sentido al problema.

Una de mis formas favoritas de combinar ideas es la escritura automática. Después de leer varios artículos, ver una gran cantidad de gráficos o hablar con muchos comerciantes expertos, escribiré mis pensamientos en forma de flujo de conciencia. La clave de esta técnica es negarse a censurar su escritura: déjelo fluir. La gramática puede ser mala; los pensamientos pueden estar desarticulados, no importa. Sigues escribiendo hasta que no surja nada nuevo.

Conclusión clave

Cuando procesamos información a través de la escritura o el habla automáticos, sintetizamos lo que hemos analizado.

Inevitablemente, la escritura automática desencadena nuevos pensamientos e ideas, que llevan de la combinación de pensamientos a la generación de nuevos. Podría notar que un artículo que leí se enfocaba en el crecimiento económico en los Estados Unidos; otro artículo destacó la debilidad económica en la periferia europea; otro más señaló la relativa debilidad de las acciones de los mercados emergentes en relación con las de los mercados desarrollados. Mientras escribo, me pregunto sobre el dilema de la Fed: ¿realmente querrá subir las tasas de interés cuando los diferenciales de tasas de interés ya respaldan la fortaleza inusual del dólar estadounidense? ¿Y las acciones estadounidenses realmente se encontrarán con la venta si la Fed sigue siendo relativamente acomodaticia? Las nuevas reflexiones me llevan a buscar nuevos escritos sobre las declaraciones de

los miembros de la Fed, a medida que una idea comienza a cristalizar.

eso está en desacuerdo con el consenso del mercado de que las subidas de tipos podrían sofocar la subida de las acciones.

La recombinación también puede ocurrir como parte de hablar en voz alta. El panel de control de mi software comercial está organizado para que pueda ver, de un vistazo, varias medidas de la amplitud del mercado de valores, así como la acción del precio en los sectores clave, índices y clases de activos. Muy a menudo me doy cuenta de algo fuera de sintonía con la imagen más amplia y tomaré una nota en voz alta. Esta es mi señal para estar alerta a un posible cambio en la forma en que estoy operando. Recientemente, abrimos la sesión del día con fuerza en acciones y luego la presión de compra se desvaneció relativamente temprano en la mañana. La cantidad de acciones que subieron en el día (y que alcanzaron nuevos máximos en el día) comenzó a caer, incluso cuando el precio del índice S&P 500 se mantuvo cerca de su máximo del día. Comenté en voz alta: "Los compradores están abandonando este mercado". Sé que cuando hago un comentario como ese, es una observación importante: es una intuición que proviene de años de seguimiento de mercados. Hablar en voz alta es como escribir automáticamente: es una forma de reunir una serie de observaciones en una síntesis nueva.

Las habilidades de la creatividad: pensar por analogía

Muchas veces, podemos iluminar temas desconocidos proyectándolos en términos de lo que conocemos bien. Las analogías trazan paralelos que dan vida a los patrones. Sería muy difícil para mí describir el estilo musical de una nueva banda favorita, pero si te dijera que sona como dos de tus grupos favoritos, inmediatamente entenderías el estilo y el espíritu de la música. Cuando el psicólogo BF Skinner elaboró principios de comportamiento, se basó en el aprendizaje de los animales como analogía. Eso ayudó a explicar cómo las personas podían adquirir patrones tan inusuales como las fobias. Una analogía diferente inspiró a Jean Piaget, quien vio en el desarrollo biológico en etapas un proceso que podría explicar nuestro desarrollo cognitivo. Una buena teoría es una analogía bien elaborada, que da cuenta de nuestras observaciones actuales y sugiere otras nuevas.

Cuando empleamos la analogía, es como si cambiamos las lentes de las gafas que llevamos. Cada analogía destaca algo distinto en el área temática que estamos tratando de comprender. Los Root-Bernsteins, en *Sparks of Genius*, observan que las analogías son diferentes de las símiles, en que no

se enfocan en similitudes superficiales. Si digo: "La estrella parece un ojo que parpadea", es una

símil. Conecta una característica común, pero no captura ninguna relación estructural más amplia y fundamental. Por otro lado, si creo una analogía entre el funcionamiento del cerebro y el de una computadora, entonces potencialmente he iluminado una amplia gama de relaciones, desde la naturaleza de la entrada de información, a la retención de material en la memoria de trabajo, a la relación entre la organización de los insumos y la velocidad de procesamiento de los mismos. La característica distintiva de las buenas analogías es su capacidad para reformular creativamente un tema familiar en una nueva forma. Los Root-Bernstein mencionan a Darwin como un excelente ejemplo. Su teoría de la evolución se basó en dos analogías: la cría de plantas y animales para producir diversas cualidades y el trabajo de Malthus, quien descubrió que el crecimiento de la población está limitado por la disponibilidad de recursos.

Un comerciante con el que trabajé recientemente se encontró inusualmente distraído por los eventos de la vida, incluida la dinámica interpersonal en su piso de negociación. Esto resultó en la pérdida de un par de operaciones muy rentables que había investigado. Estaba frustrado consigo mismo, y esto solo contribuyó más a su distracción. Curiosamente, sufría de dolor crónico en la cadera, resultado de una lesión deportiva anterior. Era demasiado joven para el reemplazo de cadera, por lo que manejó el dolor con medicamentos, ajustes en el estilo de vida y meditación diaria. En un momento, me referí a su distracción como resultado del dolor psicológico y le pregunté cómo podía manejar ese dolor. Rápidamente respondió que tendría que cuidarse a sí mismo, reducir su estilo de vida, y usar la meditación para asegurarse de no identificarse con el dolor. De hecho, cuando dio esos pasos, encontró que su enfoque se rejuveneció y su atención se centró en investigar el siguiente conjunto de ideas comerciales. No fue necesario un análisis psicológico profundo para que él pudiera lidiar con su problema. La simple analogía, que vincula su manera de lidiar con las emociones con su manera de lidiar con el dolor, señaló la dirección hacia pasos constructivos que ya sabía tomar.

La analogía es una de las herramientas de pensamiento más poderosas que tenemos a nuestra disposición. De hecho, en gran medida, las ideas de este libro, y todo mi trabajo con los comerciantes, se basan en una analogía fundamental.



Una de mis primeras posiciones como psicóloga fue como consejera estudiantil trabajando primero en la Universidad de Cornell y luego en una escuela de medicina. Yo Tuve

Trabajó anteriormente en un centro comunitario de salud mental y sabía muy bien cómo eran los trastornos psicológicos. Como el único psicólogo de tiempo completo en el condado rural, vi la mayoría de los problemas importantes en esa comunidad. Trabajar en un campus universitario inmediatamente me pareció bastante diferente. En su mayor parte, los estudiantes no eran disfuncionales y no cumplían con los criterios formales del DSM de trastornos psicológicos. Mi percepción era que eran básicamente adultos jóvenes normales, motivados y brillantes a los que se les pedía que funcionaran a un nivel constantemente alto bajo una carga cognitiva inusual. Esto ayudó a explicar por qué el problema de presentación más común en los centros de asesoramiento era el estrés. El problema, como yo lo veía, era la sobrecarga situacional, no una enfermedad mental intrínseca. Por esta razón, Insistí en hablar con los estudiantes por su nombre de pila y me referí a nuestro trabajo en conjunto como consejería, no como terapia. Mi objetivo era normalizar el proceso de ayuda tanto como fuera posible, lo que a su vez animaba a los estudiantes a buscar ayuda. Estaban muy dispuestos a acceder a los recursos para convertirse en estudiantes más exitosos y era menos probable que hablaran con alguien que los tratara como pacientes.

Particularmente digno de mención entre los estudiantes de pre-medicina en Cornell (que comprendieron una parte desproporcionada de mis visitas en una semana determinada) y los estudiantes de medicina en Syracuse (de los cuales los estudiantes de "ciencias básicas" de primer y segundo año eran los visitantes más frecuentes a consejería) fue que tuvieron mucho éxito en su educación anterior, pero ahora tenían dificultades académicas. Su estrés se debía en gran parte al hecho de que tenían dificultades para mantenerse al día con sus nuevas cargas de trabajo. Al examinar la naturaleza de sus cursos y tareas, identifiqué dos desafíos principales: (1) la cantidad de trabajo que enfrentaron fue mayor que cualquier cosa con la que se hayan enfrentado en el pasado; y (2) el tipo de material que encontraron en sus cursos fue cualitativamente diferente al de sus cursos anteriores. Debido a estos dos factores, los estudiantes tenían una sobrecarga casi constante y no podían seguir el ritmo de su trabajo.

Cuando comencé a estudiar a los estudiantes que pudieron dominar las cargas de trabajo con éxito, descubrí que estudiaban de manera muy diferente a los estudiantes sobrecargados. Por lo general, estudiaron con compañeros, dividieron la carga de trabajo y revisaron el material de forma interactiva. También tomaron descansos con los demás, manteniéndose motivados y despiertos. Los estudiantes exitosos hicieron un mayor uso de tablas y diagramas y menos uso de notas copiadas

palabra por palabra de lecturas y conferencias. Finalmente, los estudiantes exitosos fueron

mejor que los demás para filtrar la información más importante. Este no era un sentido místico; simplemente asumieron que si un concepto aparecía tanto en sus textos como en su conferencia, debía ser importante. También señalaron cuándo los profesores dedicaban más tiempo a temas particulares, asumiendo que esas eran las cosas más importantes para aprender. Al priorizar material importante de material menos importante, trabajar en grupos y dividir el material, y capturar la información clave en múltiples formatos, los estudiantes exitosos fueron más eficientes con su aprendizaje, pero también más efectivos.

Los estudiantes menos exitosos eran lo suficientemente inteligentes y estaban suficientemente motivados como para no tener que emplear tales métodos en su educación anterior.

Eran como atletas naturalmente dotados que podían brillar en el campo sin tener que esforzarse mucho durante el acondicionamiento y la práctica. Sin embargo, cuando llegaron a las grandes ligas, todos tenían un talento natural. El acondicionamiento y la práctica de repente importaron.

Esto me interesó mucho porque sugería que los estudiantes estresados no estaban lidiando principalmente con problemas psicológicos.. Cualquier angustia que experimentaron fue más el resultado de sus problemas que la causa.

—Aunque la angustia ciertamente no ayudó a la efectividad o eficiencia de sus posteriores esfuerzos de estudio. El problema real era que los estudiantes estresados necesitaban convertirse en mejores aprendices: necesitaban habilidades de aprendizaje, no psicoterapia. Afortunadamente, había especialistas en habilidades de aprendizaje en el campus que estaban encantados de colaborar. Realizamos grupos para enseñar a los estudiantes las habilidades de sus compañeros exitosos e incluso reclutamos a algunos de esos compañeros para que sirvieran como mentores. Usamos nuestras sesiones de enseñanza en grupo para alentar a los estudiantes a formar sus propios grupos y beneficiarse de la colaboración. El impacto en las calificaciones y la mentalidad de los estudiantes fue significativo. Una vez que los estudiantes sintieron un mayor grado de dominio y tuvieron herramientas a su disposición para mejorar su aprendizaje, sus esfuerzos se energizaron y ya no se sintieron sobrecargados.

Quizás el aspecto más fascinante de esta experiencia fue la reacción de mis colegas profesionales. Muchos estaban absolutamente disgustados por mi enfoque "poco profesional" hacia los estudiantes con los que trabajaba. Insistieron en que los estudiantes sufrían de problemas emocionales "más profundos" que yo estaba ignorando.

Sentían que mi énfasis en las habilidades de estudio y el aprendizaje abarataba los servicios psicológicos ofrecidos por la escuela. Muchos criticaron mi uso del término "asesoramiento" en lugar de "terapia". Más de una vez, mi primer nombre

base con los estudiantes y la voluntad de reunirse con ellos en grupos informales se denominó "inapropiado". Fue surrealista: cada parte de mi experiencia me dijo que lo que estaba haciendo era útil, y esa fue la retroalimentación de los estudiantes con los que trabajé, pero la retroalimentación que recibí de un número sorprendente de colegas fue inusualmente crítica y amarga.

Avance rápido hasta 2003: fue mi primera experiencia trabajando con comerciantes a tiempo completo en Kingstree en Chicago, una empresa que proporcionaba liquidez en los mercados de futuros electrónicos, especialmente en productos CME y CBOT. Mi propia experiencia comercial no estaba relacionada con la creación de mercado y era de mucho más largo plazo que la de los comerciantes de Chicago. No estaba familiarizado con la lectura del flujo de pedidos desde la profundidad de las pantallas de mercado y la dinámica de la gestión de pujas y ofertas simultáneas en un libro. Sobre todo, no tenía experiencia en realizar cientos de operaciones por día. Como resultado, mi impresión inmediata cuando comencé a trabajar fue que no tenía ni idea. Necesitaba escuchar y observar antes de poder ser de ayuda significativa.

Afortunadamente, los comerciantes estaban muy dispuestos a educarme y pude observar a los mejores comerciantes, así como a los que tenían dificultades. Los comerciantes de gran éxito tenían una idea clara de quién estaba en el mercado y qué estaban haciendo. Pudieron realizar un seguimiento de grandes transacciones y un gran volumen a niveles de precios particulares y responder rápidamente a la demanda y la oferta en esos niveles. Muy a menudo, compartieron esas percepciones con colegas cercanos, beneficiándose del reconocimiento de patrones de pares experimentados.

La visualización del perfil de mercado resultó ser muy útil para capturar su proceso de pensamiento: fue el volumen de transacciones a niveles de precios lo que ancló sus percepciones de valor y se alejó del valor. Esto les permitió ver cuándo los precios más altos o más bajos estaban atrayendo negocios, o si los precios alejados del valor estaban interrumpiendo la actividad. Los comerciantes menos exitosos se centraron mucho más en el precio solo, y trataron todos los precios más altos o más bajos como evidencia de actividad de tendencia. No verbalizaron quién estaba en el mercado y qué estaban haciendo. Como resultado, los cambios del mercado los confundieron con frecuencia. También se sintieron abrumados cuando el volumen aumentó y los precios se movieron de manera volátil. A diferencia de los comerciantes exitosos, tendían a cerrar cuando los mercados se volvían inusualmente ocupados.

Fue entonces cuando la analogía me golpeó. Fue un rayo creativo inesperado que cambió mi carrera.

Me di cuenta de que los comerciantes con problemas eran como mis estudiantes de medicina: adultos jóvenes brillantes y motivados que se enfrentaban a una sobrecarga de información. Describieron dificultades emocionales, incluido el estrés, el comercio frustrado y el miedo a apretar el gatillo, pero la mayoría no tenía antecedentes importantes de salud mental.

Cuando examiné sus vidas fuera del comercio, no pude detectar patrones continuos de alteración emocional. Más bien, los problemas emocionales y de comportamiento que enfrentaron parecían específicos del entorno comercial. Esos problemas emocionales y de comportamiento eran importantes, pero eran el resultado de desafíos comerciales más fundamentales, no simplemente la causa de un comercio deficiente.

Lo que los comerciantes con problemas necesitaban más que cualquier otra cosa era una forma de conceptualizar el volumen en la acción del precio que pudiera ayudarlos a comprender por qué los mercados se movían de una manera particular. Al igual que los estudiantes de medicina, necesitaban concentrarse en lo esencial y apoyarse unos en otros de manera constructiva. Todas las intervenciones psicológicas del mundo no les ayudarían si no pudieran entender el flujo de pedidos y la dinámica precio / volumen.

Conclusión clave

La analogía crea una profunda reorganización perceptiva. Actuamos de nuevas formas porque vemos cosas nuevas.

La analogía reformó por completo mi visión de la psicología comercial y mi papel como psicólogo comercial. Tomó un dominio muy desconocido, el mundo de la creación de mercados electrónicos, y lo expresó en términos de algo con lo que estaba muy familiarizado: el proceso de aprendizaje en condiciones desafiantes y competitivas. El elemento creativo en el razonamiento analógico fue el cambio de percepción creado al ver el comercio a través de una lente cognitiva, como un desafío de aprendizaje y procesamiento de información, en lugar de únicamente como uno emocional.

Lo que hizo que la analogía fuera más que un mero símil fue que condujo a ideas muy específicas para ayudar a los comerciantes. En lugar de centrarme en los problemas emocionales y la búsqueda de sus raíces, adopté una visión centrada en las soluciones y realicé un seguimiento de

las mejores prácticas de aquellos que tenían éxito. Eso me llevó a identificar las mejores prácticas de las operaciones ganadoras de los traders perdedores, lo que me ayudó

ellos comprenden cómo fueron capaces de utilizar sus puntos fuertes para dar sentido a las enormes cantidades de información de los mercados en movimiento. Después de haber trabajado durante años con estudiantes que se beneficiaron de dividir y conquistar una carga de trabajo apoyándose unos en otros, pude ayudar a los traders a hacer un uso más eficaz entre sí para descifrar la actividad del mercado. Una vez que los comerciantes con problemas pudieron rastrear de manera más efectiva la actividad del mercado durante los períodos de tiempo relevantes para sus operaciones, sus problemas con las interrupciones emocionales y las operaciones indisciplinadas disminuyeron significativamente. Al igual que con los estudiantes de medicina, su sobrecarga emocional disminuyó en gran medida una vez que sintieron un mayor grado de comprensión y dominio.

Sin embargo, la analogía se consolidó para mí cuando comencé a escuchar críticas de entrenadores de intercambio de pares. Me estaba enfocando en los aspectos "superficiales" del comercio, no en las raíces emocionales más profundas de los problemas de los operadores. Un entrenador, en un foro público, declaró que mi enfoque para trabajar con comerciantes era menos efectivo que el de ellos porque no tenía en cuenta las ideas de la psicología freudiana. ¡Los verdaderos psicólogos llegaron al corazón de los problemas, no a las facetas superficiales de las soluciones! Tuve que sonreír. No hay forma de ir a la vanguardia sin alienar a quienes están comprometidos con el consenso.

Donde veo que los traders hacen uso de la analogía con mayor frecuencia es basándose en su experiencia comercial. Muchos traders muy exitosos que he conocido tienen recuerdos episódicos inusualmente fuertes. Un comerciante con el que trabajé en Chicago era casi un sabio en ese sentido. Él y yo estábamos discutiendo un día de negociación reciente y de repente decía: "Me recordó a ese día a principios de año cuando rompimos el rango de la noche a la mañana y esos programas de compra entraron y los recogieron". Efectivamente, volveríamos a las operaciones de enero y hubo un día que se parecía inquietantemente al reciente en su comportamiento de precio y volumen. Un administrador de fondos de cobertura con el que trabajé abordó de cerca las analogías de una manera más basada en la investigación. Si pensaba que el Banco de Japón relajaría la política monetaria, él ' Volvería a todas las ocasiones similares en el pasado cuando hubo tal relajación y vería cómo el Nikkei operaba en el futuro. Su mantra de que "la historia se repite" era su forma de utilizar patrones de mercado pasados como analogías de un comportamiento de precios futuro poco claro.

Si es un operador experimentado, en algún momento ha operado en un mercado similar al actual. Centrarse en los aspectos esenciales y defintorios del mercado actual

y encontrarás analogías históricas. Puede que la historia no se repita en todos los detalles, pero, como dice el refrán, rima.

Creatividad y estilo de vida

Es muy difícil llevar una vida creativa si estás atrapado en rutinas repetitivas del día a día. Hay mucho que decir sobre la rutina, ya que la dependencia de los hábitos nos libera para atender nuevos desafíos diarios. Sin embargo, cuando la vida se convierta en una mera secuencia de rutinas, ¿de dónde sacaremos la inspiración para abordar esos desafíos diarios de formas nuevas y prometedoras?

A lo largo de los años, he descubierto que es importante incorporar elementos de creatividad en mis rutinas diarias y semanales. Si no estoy leyendo cosas nuevas, hablando con gente nueva, mirando cosas nuevas o investigando nuevas direcciones, es poco probable que mantenga la alegría mental que me ayuda a pensar creativamente sobre los mercados y los traders con los que trabajo. No todos los elementos de estilo de vida de la creatividad están particularmente involucrados. En el momento en que estoy escribiendo esto, por ejemplo, estoy escuchando a Reila de The Gazette, una talentosa banda de Japón. No es exactamente una melodía alegre, pero es emocionalmente profunda y me toca de una manera única. Constantemente encuentro que mi pensamiento sobre los mercados es más creativo cuando me sumerjo en música nueva y música creativa.

Margie y yo hemos comenzado la tradición de hacer viajes de fin de semana al menos una vez al mes a vecindarios y pueblos en el área metropolitana de Nueva York que ofrecen actividades al aire libre únicas, ofertas culturales, experiencias gastronómicas y compras. Descubrimos que viajar incluso una hora o dos desde donde vivimos puede colocarnos en un mundo completamente nuevo, con cosas por descubrir. Es difícil volverse obsoleto, en el trabajo o en el matrimonio, cuando se comparten experiencias nuevas de manera regular. En lugar de reservar vacaciones un par de veces al año, nos hemos comprometido a buscar tiempo de vacaciones con regularidad.

Como se mencionó anteriormente con la idea de usar cuotas para estimular la creatividad, la escritura del blog TraderFeed también se ha convertido en un factor de estilo de vida que contribuye a la generación de mi idea. Me exijo escribir una publicación al día, casi siempre en las primeras horas de la mañana. No puedo seguir adelante con el resto de mi día hasta que haya escrito algo que valga la pena sobre los mercados, la psicología,

o comercio. El ejercicio me obliga a buscar cosas nuevas para estimular nuevas entradas de blog, lo que me lleva a leer una variedad de autores de la misma manera que escucho música. La redacción del blog también me anima a recopilar y analizar datos de mercado nuevos, en un esfuerzo por iluminar los patrones del mercado. Me suscribo a varias bases de datos por esa razón, ya que los nuevos datos a menudo conducen a nuevas preguntas e investigaciones que valen la pena.

Con demasiada frecuencia, los conceptos de "disciplina" y "orientación al proceso" se utilizan para justificar una uniformidad de práctica similar a una línea de montaje. Vale la pena convertir algunos elementos de nuestro comercio en una rutina e incluso automatizarlos. Sin embargo, el trabajo esencial del comercio es encontrar oportunidades, y esa es fundamentalmente una actividad creativa. Si nuestro estilo de vida no es compatible con el pensamiento fresco y de mente abierta, caminaremos dormidos a través de nuestras rutinas, perdiendo las oportunidades únicas que nos rodean.

Creatividad en grupos

No todos los comerciantes comercian por su cuenta, e incluso aquellos que trabajan de forma independiente pueden beneficiarse de la colaboración. Sawyer, en *Group Genius*, destaca el punto importante de que las innovaciones suelen ser el resultado de la interacción grupal, no del genio individual. Ofrece el ejemplo de Wilbur y Orville Wright, quienes desarrollaron un enfoque altamente interactivo para diseñar una máquina voladora. Sus notas revelan un alto grado de discusión mutua, con soluciones a los problemas que surgen de sus interacciones. “La colaboración impulsa la creatividad”, explica Sawyer, “porque la innovación siempre surge de una serie de chispas, nunca un solo destello de percepción” (2007, p. 7).

El paradigma de Sawyer para la innovación grupal es la improvisación de grupos de música de jazz y compañías de comedia. La salida de cada miembro se convierte en una entrada para los demás, estimulando nuevas líneas de dirección que luego otros recogen. Lo que distingue a la improvisación es que los grupos no están trabajando hacia un objetivo definido. Más bien, la creación surge a través de las interacciones espontáneas de los miembros del grupo: ellos, en un sentido real, se sorprenden a sí mismos con el resultado.

En su libro, Sawyer identifica siete características de la colaboración

creativa:

1. *La innovación surge con el tiempo.* La producción creativa es el resultado de un proceso continuo; no es un solo momento de comprensión.

2. *Los equipos exitosos practican la escucha profunda.* Los miembros del equipo son excepcionalmente receptivos a las aportaciones de los demás y, por lo tanto, pueden ser flexibles al incorporar esas aportaciones.
3. *Los miembros del equipo se basan en las ideas de sus colaboradores.* La creatividad resulta de las adaptaciones que los miembros del equipo hacen a las aportaciones de sus colegas.
4. *Solo después se aclara el significado de cada idea.* El producto creativo final no está planificado de antemano; surge orgánicamente de las interacciones y adaptaciones de los miembros del equipo.
5. *Surgen preguntas sorprendentes.* Las interacciones dentro de un equipo enmarcan nuevas preguntas y desafíos, y esos dan forma a las adaptaciones creativas que surgen de sus interacciones.
6. *La innovación es ineficiente.* Muchas direcciones creativas conducen a callejones sin salida y son rápidamente abandonadas, reemplazadas por pistas más fructíferas. Hay una gran cantidad de prueba y error en el proceso de creación.
7. *La innovación surge de abajo hacia arriba.* Para el grupo de jazz o comedia, no hay líder ni guión prefigurado. Los resultados surgen de las aportaciones e interacciones de los miembros del equipo, no de los dictados jerárquicos de los gerentes o expertos.

Conclusión clave

El comercio se juega mejor como deporte de equipo.

Esta no es una perspectiva familiar para los comerciantes. Por lo general, pensamos en el comercio como una actividad individual, en la que una persona identifica e intercambia oportunidades. Este punto de vista se ve reforzado por fuentes como Market Wizards de Jack Schwager: vemos el éxito como una función del individuo, perdiendo el contexto grupal en el que ocurre ese éxito. De hecho, sin embargo, un enfoque puramente individual para el comercio es subóptimo y ayuda a explicar la baja tasa de éxito de los operadores individuales.



Sigamos a un comerciante al que llamaremos Mel, mientras atraviesa un día de negociación típico. Mel negocia su propia cuenta y sale de una oficina "arcade" que le da acceso a tecnología, soporte y comisiones superiores. El arreglo de la oficina también le permite a Mel interactuar con otros comerciantes, lo que es útil como un descanso del comercio. Cada comerciante en la oficina opera con su propia cuenta, sus propios productos y su propio estilo, por lo que generalmente solo se comparten ideas muy amplias. El grupo se ha reunido para compartir gastos generales, no para trabajar en equipo.

Mel comienza su día leyendo las noticias, revisando cómo se negocian los mercados y actualizando sus planes comerciales. Se suscribe a un par de servicios de investigación y utiliza la información de estos para mantenerse al día con la evolución del mercado. Mel, un operador de impulso, analiza las acciones que se negocian en rangos y muestran un aumento en el volumen. Estos son candidatos para operaciones de ruptura. Cuando ve rupturas que se alinean con la dirección general del mercado, levantará ofertas o hará ofertas y buscará aprovechar el impulso. Si el volumen se agota poco después de la ruptura, rápidamente obtendrá ganancias. Si el volumen se expande en la ruptura, es más probable que utilice la operación como una posición de swing, particularmente si la ruptura es de un rango prolongado. Como regla general, Mel gana dinero en mercados que muestran un buen volumen y volatilidad, ya que es más probable que estos movimientos muestren continuación.

Ahora sigamos a un comerciante diferente, José, que comercia como parte de un equipo. Hay cuatro miembros del equipo: el líder, que tiene una sólida experiencia en el comercio macro global, especialmente las tasas y las divisas; un comerciante senior que negocia una amplia gama de futuros de materias primas; José, que negocia patrones de ruptura en acciones y ETF; y un comerciante junior, que realiza estudios cuantitativos para los otros comerciantes y negocia los patrones de impulso de esos estudios. Como equipo integrado, los cuatro comerciantes se comunican de forma regular. Cada uno menciona patrones que aparecen en su área de enfoque. Por lo tanto, el líder puede ver ventas considerables en activos europeos, liderados por la periferia, mientras que el operador senior observa una fortaleza particular en el oro. Los estudios del trader junior sugieren que el sentimiento put / call en el mercado de valores ha sido inusualmente alcista, que se ha asociado con debilidad a corto plazo. José ve las acciones flotando justo por encima de sus mínimos nocturnos y los vendedores golpean las ofertas poco después de un intento de rebote. Sintetiza las aportaciones de los miembros del equipo y propone su propia idea: vender

acciones para alcanzar nuevos mínimos. Los otros comerciantes siguen atentamente el comercio de José, ya que

les ayudará a reducir las probabilidades de un día de tendencia a la baja en todos los mercados.

Tenga en cuenta que tanto Mel como José son operadores experimentados con estilos comerciales similares. Mel opera solo y está limitado en lo que puede seguir en tiempo real. José, por otro lado, recibe constantemente información actualizada en todos los mercados, así como estudios de investigación en tiempo real del comerciante junior. Esto no solo ayuda a José a desarrollar confianza en sus ideas, sino que también impulsa la creación de nuevas ideas. El equipo comercial actúa un poco como los músicos de jazz y los comediantes de improvisación descritos por Sawyer: se enfrentan entre sí, llegando a combinaciones que nadie había imaginado inicialmente. Por ejemplo, cuando el comerciante senior menciona una idea que trasciende las materias primas, José ha aprendido que esto puede ser un disparador valioso para el comercio de ETF de energía y materias primas relacionadas con las materias primas. También se convierte en un estímulo para que el líder del grupo revise las divisas de las materias primas. Mel puede ser capaz de apreciar todas estas relaciones, pero no puede procesar toda la información en tiempo real para darse cuenta de la creatividad de improvisación del equipo integrado.

Hemos visto que cuando las personas están inmersas en una actividad significativa, aprovechando sus fortalezas, experimentan un estado de flujo que facilita tanto la creatividad como la productividad. Sawyer se refiere al "flujo de grupo" como la inmersión de un equipo en sus interacciones y el procesamiento mutuo de la información. Cuando hay un flujo de grupo entre la compañía de improvisación, la línea de la historia emerge orgánicamente de las interacciones espontáneas de los miembros. Cada uno da señales a los demás de formas inesperadas, y el grupo se alimenta del significado y el impulso creado. En el equipo comercial, el flujo de grupo es aquel en el que los miembros del equipo generan ideas entre sí. Es, para usar la frase de Sawyer, una creatividad de "búsqueda de problemas", más que una de resolución de problemas. El resultado del flujo es el descubrimiento.

Conclusión clave

La creatividad genera adaptabilidad.

Cuando el comerciante opera solo, la mentalidad a menudo se estrecha, en lugar de ampliarse. El enfoque en los altibajos de la acción del precio y la

necesidad de

administrar el riesgo y mantenerse al día con los flujos de noticias crea un modo de operación reactivo. Con el enfoque más limitado, el comerciante no puede procesar ampliamente; una gran cantidad de datos no se procesa. Esto se convierte en un problema particular cuando los mercados cambian su comportamiento; en lugar de procesar y fluir con la nueva información, los comerciantes que operan en un silo, como Mel, permanecen estancados en viejas formas de pensar. Un músico de jazz puede improvisar por su cuenta, pero encontrará una nueva inspiración si utiliza las aportaciones de otros músicos expertos.

¿Funciona la lluvia de ideas?

Quizás la técnica más asociada con las formas grupales de creatividad sea la lluvia de ideas. La lluvia de ideas es un enfoque de interacción grupal en el que se anima a los miembros a contribuir con ideas abiertamente, sin críticas de los demás. El foco de la lluvia de ideas está en la ausencia total de censura: producir tantas ideas como sea posible, sin importar cuán loco suene, y luego sacar de ellas las pistas más prometedoras. Sawyer señala que la investigación no ha apoyado por completo la lluvia de ideas como una mejora de la creatividad. En muchos casos, hacer que los individuos generen ideas por sí mismos y luego se reúnan como un grupo es superior a lanzar ideas libremente dentro del grupo. Si bien la lluvia de ideas tradicional puede generar más ideas, no necesariamente conduce a mejores. Curiosamente, los estudios sugieren que los grupos alentados a filtrar ideas y centrarse en las más prometedoras y creativas producen ideas de mayor calidad que los grupos que lanzan ideas de manera despreocupada. El libro de Linker, titulado *Disciplined Dreaming*, captura la esencia de los hallazgos de esta investigación: La creatividad se ve favorecida tanto por el seguimiento de reglas como por la apertura de miras. Cuando los músicos de jazz se enfrentan entre sí, no vale nada. Hay disciplina en el uso del ritmo, la melodía y la armonía, incluso cuando hay experimentos dentro de ellos. Cuando los músicos de jazz se enfrentan entre sí, no vale nada. Hay disciplina en el uso del ritmo, la melodía y la armonía, incluso cuando hay experimentos dentro de ellos. Cuando los músicos de jazz se enfrentan entre sí, no vale nada. Hay disciplina en el uso del ritmo, la melodía y la armonía, incluso cuando hay experimentos dentro de ellos.

Sawyer señala varias deficiencias de la lluvia de ideas tradicional, incluido el bloqueo de las propias ideas cuando los miembros necesitan procesar las ideas de otros y la tendencia de los grupos a agrupar sus ideas en una gama limitada de temas. Cuando las personas pueden generar una lluvia de ideas

por sí mismas (la escritura automática descrita anteriormente es un buen ejemplo) son más capaces de generar libremente una amplia gama de ideas. Reunirse como grupo permite

flujo de grupo para comenzar con insumos de alta calidad. La creatividad individual alimenta así la creatividad del grupo.

Al describir la lluvia de ideas que es una "religión" en la firma de diseño IDEO, Tom Kelley ofrece siete secretos para una lluvia de ideas exitosa:

1. *Agudizar el enfoque.* La lluvia de ideas funciona mejor si un problema o tema está bien articulado y es específico. Cuando el enfoque es más claro, es más probable que los grupos generen ideas relevantes y útiles.
2. *Reglas lúdicas.* Un impedimento para la creatividad es introducir críticas y censura demasiado pronto en el proceso de generación de ideas. Cuando se anima a los participantes a expresar sus ideas libremente y expresarlas de manera creativa, tanto visual como en voz alta, hay una mayor probabilidad de que estimulen el pensamiento fresco de los demás.
3. *Numere sus ideas.* Hacer un seguimiento de la cantidad de ideas generadas, e incluso establecer una meta, como 100 en una hora, crea una meta para el grupo que fomenta el pensamiento fértil.
4. *Construye y salta.* Los facilitadores del proceso de lluvia de ideas pueden dar un paso atrás cuando el grupo está en flujo y saltar a un enfoque diferente cuando el flujo se ralentiza. Los grupos desarrollan un impulso en su flujo creativo que puede nutrirse.
5. *El espacio recuerda.* Es importante anotar las ideas generadas de forma visible, como en un papel que cubra las paredes de la sala de reuniones. Esto permite agrupar ideas, aprovechando la memoria espacial de los participantes.
6. *Estire sus músculos mentales.* Los ejercicios de calentamiento pueden despertar la actividad y la creatividad del grupo. Un ejercicio de tarea antes de la sesión, por ejemplo, puede brindar una oportunidad para que los miembros del equipo compartan perspectivas desde el comienzo de la sesión, aprovechando al máximo el tiempo asignado.
7. *Llegar a las manos.* Moverse por la sala, mapear ideas, dibujar diagramas y usar activamente diferentes materiales para ilustrar un punto contribuyen al flujo libre y espontáneo de ideas.

El punto principal de Kelley es que las lluvias de ideas exitosas son dinámicas. Tienen un enfoque y un límite de tiempo asignado, pero operan libremente dentro de esas limitaciones. La lluvia de ideas funciona porque es trabajo y porque es divertido.



En general, he descubierto que los traders funcionan mejor en equipo cuando hay una alineación de la personalidad y la dinámica cognitiva. Esto mantiene una química positiva entre los miembros del equipo y alimenta la colaboración creativa.

Cara se incorporó a un equipo comercial que cubre los mercados de productos básicos, con especial énfasis en los metales preciosos y los productos energéticos. Cara provenía de una sólida formación en investigación y tenía excelentes contactos en la industria que la mantuvieron en contacto con la oferta y la demanda. También tenía un conocimiento sólido de las curvas de futuros de los productos y se sentía tan cómoda recomendando operaciones con diferenciales como direccionales. Esto fue muy útil en los mercados sin tendencias, ya que Cara podía generar ideas de difusión y operaciones basadas en la volatilidad que no estaban correlacionadas con las posiciones de los otros miembros del equipo.

El equipo fue amable y le dio la bienvenida a Cara, pero no pasó mucho tiempo para que ella se sintiera frustrada. Los miembros superiores del equipo fueron muy laxos a la hora de ceñirse a los horarios de las reuniones y prefirieron hablar de manera informal en el piso de negociación. Esto hizo que a Cara le resultara difícil discutir su investigación en detalle y obtener reacciones reflexivas de sus colegas. Peor aún, sus escritos de recomendaciones comerciales con frecuencia no se leían, ya que los miembros del equipo estaban más interesados en el comercio que en la lógica y los fundamentos subyacentes. Desde el punto de vista de la creatividad, fue una pesadilla: Cara sintió que estaba aprendiendo muy poco de las interacciones del equipo. Los gerentes parecían más interesados en lo que se estaba moviendo / tendencias que en captar el panorama más amplio de los fundamentos económicos y de la industria. Desde el punto de vista de la personalidad (escrupulosidad versus informalidad) y el estilo cognitivo (analítico versus intuitivo), había un pobre ajuste entre Cara y el resto del equipo. Como resultado, hubo mucha charla en el piso, pero no hubo lluvia de ideas.

Cuando el líder del equipo eligió ocupar un puesto en otra empresa y pudo llevarse a los miembros del equipo con él, Cara aprovechó la oportunidad

para permanecer en su empresa actual y unirse a un equipo diferente. Éste constaba de un único administrador de cartera y un operador / asistente de ejecución. El administrador de la cartera negoció la mayoría de los macro mercados líquidos, pero dio la bienvenida a las materias primas de Cara

enfoque como una influencia diversificadora. El director era muy analítico y dedicó un tiempo considerable fuera del escritorio a leer investigaciones y reunirse con expertos. Nunca entró en posiciones a menos que hubiera una tesis fundamental convincente respaldada por el comportamiento de los precios. El asistente tenía una sólida formación en análisis técnico y estaba al tanto de cuándo el comportamiento del mercado comenzaba a alinearse con las ideas fundamentales del grupo. A Cara le encantaba escuchar sobre los fundamentos macroeconómicos y pronto se encontró filtrando sus propias ideas en función de su adecuación a consideraciones macroeconómicas más amplias. Por ejemplo, golpeó la mesa en una operación de diferencial Brent-WTI que no solo se ajusta a los fundamentos de esos mercados petroleros, sino que también expresa debilidad / fortaleza económica relativa entre Europa y Estados Unidos. La lluvia de ideas funcionó para el grupo porque la personalidad y el estilo cognitivo estaban alineados entre los miembros. Estar en la misma página, con estilos de trabajo similares, permitió al grupo ser inusualmente fértil en su generación de ideas y oficios.

Conclusión clave

Un equipo es tan fuerte como la cultura que mantiene.

La cultura importa. Los valores y estilos de trabajo de los equipos dan forma a sus interacciones y pueden facilitar o frustrar los esfuerzos creativos. En *Disciplined Dreaming*, Linkner (2011) enfatiza siete reglas de las culturas creativas:

1. *Alimentando la pasión*—Los equipos productivos se divierten y mantienen un sentido de propósito mutuo.
2. *Celebrando ideas*—Los equipos creativos recompensan la productividad con elogios y ventajas.
3. *Fomento de la autonomía*—Los equipos exitosos recompensan la iniciativa individual y la libertad de investigación.
4. *Fomentar el coraje*—Los equipos que funcionan bien fomentan la toma de riesgos intelectuales y la comunicación abierta de puntos de vista.

5. *Fallar adelante*—Los equipos creativos fomentan la generación de ideas, incluso cuando las ideas no funcionan.
6. *Pensando en pequeño*—Cuando los equipos crecen demasiado, tienden a operar por consenso más que por iniciativa creativa individual. Los equipos más pequeños promueven la interacción y la fertilización cruzada de ideas.
7. *Maximizando la diversidad*—Es más probable que los equipos encuentren nuevas combinaciones de ideas si los miembros tienen diferentes antecedentes y experiencias y ven los mercados de maneras únicas.

Mi experiencia es que los equipos prestan muy poca atención a la cultura. Operan día a día y semana a semana con poca consideración de cómo están interactuando y si sus interacciones están generando el máximo valor. Un ejemplo clásico es la reunión de equipo. Muchas veces, los equipos se reunirán para discutir los mercados, una buena idea en sí misma. Muy a menudo, sin embargo, la reunión no tiene una agenda firme y no está precedida por ningún tipo de preparación enfocada. Los miembros se turnan para ofrecer sus opiniones, a menudo similares a las que ya han expresado. Hay poco debate y discusión, ya que se aportan pocas perspectivas nuevas a la reunión. En un sentido importante, estas reuniones están en contra de la lluvia de ideas. Generan pocos resultados novedosos y los equipos pronto se cansan de las reuniones, ya que no parecen productivos.

Compare tales reuniones con las reuniones del equipo de Cara. Se espera que todos traigan a cada reunión al menos una pieza de investigación original o publicada que sea relevante para la cartera y que tenga implicaciones específicas para el comercio. Se anima a los miembros a desglosar la investigación y resaltar los puntos valiosos y los vulnerables. Muy a menudo, la discusión llevará al equipo a buscar información adicional para apoyar o refutar el punto de vista basado en la investigación. Las reuniones no concluyen hasta que el equipo ha encontrado algo nuevo y valioso. Esto anima a cada uno de los miembros del equipo a traer múltiples piezas de investigación a la reunión, de modo que haya suficiente materia prima para generar nuevas vistas. Todos en el equipo esperan con ansias las reuniones, ya que '

Nada de esto podría suceder en el equipo de Cara, por supuesto, si el administrador principal de la cartera no estuviera abierto a las ideas y la libre discusión de ellas. Una vez asistí a reuniones en una empresa

comercial donde un gerente muy senior dirigía las sesiones.

Dio a conocer sus puntos de vista sobre los mercados en términos inequívocos y desdeñó, e incluso menospreció, los puntos de vista en competencia. Sus asistentes de investigación, que asistían a las reuniones, dependían de él para obtener bonificaciones anuales. ¿Qué incentivo tenían para ofrecer puntos de vista nuevos o controvertidos? Como era de esperar, las reuniones terminaron convirtiéndose en sesiones de porristas para las ideas comerciales ya expresadas por el gerente. Se desperdiciaron enormes reservas de creatividad porque la cultura organizacional del equipo no premiaba la autonomía y la independencia intelectual.

Una estrategia que utilizo cuando me entrevista para puestos de coaching es encontrar una ocasión para expresar una visión fuera de lo común y sin consenso sobre el trading, el coaching o los mercados. Por ejemplo, un gerente me dijo que los comerciantes de su empresa eran demasiado reacios al riesgo y no aprovechaban al máximo su capital. Sugerí que las políticas de gestión de riesgos de la empresa podrían tener algo que ver con eso y que la capacitación en torno a la estructuración de operaciones y la construcción de carteras podría ser particularmente útil para mejorar los rendimientos ajustados al riesgo. Eso, indiqué, podría ser una oportunidad para que un asesor comercial colabore con el personal de gestión de riesgos de maneras únicas para diseñar e implementar estrategias que utilicen el capital de manera efectiva. El gerente se sorprendió con mi idea y se interesó bastante en ella.

En una empresa diferente, una vez me entrevisté para un puesto y hablé con varios comerciantes y gerentes. Le indiqué a un gerente senior que había un problema de moral en el piso de negociación debido a la partida de bastantes nuevos empleados. La respuesta del gerente fue rápida y defensiva, afirmando que se trataba de un negocio en el que se pagaba a las personas por lo que ganaban y que si los comerciantes no podían aceptar eso, tal vez no pertenecían a la empresa. De hecho, el problema moral era tanto la forma en que se despidió a los traders como el hecho de que fueron despedidos, pero no hubo apertura a tal conversación. Como era de esperar, esa firma sufrió una hemorragia de talento en el año siguiente y me alegré de no haber tomado un puesto allí.

He descubierto que uno de los mejores predictores de equipos y firmas comerciales que fallan es una cultura autoritaria. Si la innovación y el diálogo abierto son amenazas para quienes están en el poder, la organización simplemente no innovará, y eso firma una larga y dolorosa sentencia de muerte.

Aprovechar la creatividad grupal incluso cuando eres independiente

Entonces, ¿cómo pueden los comerciantes aprovechar mejor la lluvia de ideas y el poder de la colaboración en grupo? Es importante reconocer que no es necesario que los traders formen parte de un grupo estructurado para beneficiarse de la creatividad del flujo de grupo. Gracias al medio en línea, los comerciantes independientes pueden vincularse entre sí y crear equipos virtuales. Esta es una de las áreas de oportunidad más grandes y menos explotadas disponibles para los comerciantes individuales. Sin duda, los comerciantes se comunican entre sí a través de chat, tweets y correo electrónico.

Sin embargo, rara vez estas interacciones están estructuradas de manera que conduzcan a resultados creativos. Más bien, las interacciones son más sociales y expresivas y menos orientadas a la generación de ideas frescas.

Varios administradores de cartera con los que he trabajado han mantenido equipos virtuales con colegas valiosos que comercian desde diferentes ubicaciones. Por lo general, el catalizador inicial para las conversaciones es simplemente comunicarse entre sí para ver lo que todos han escuchado y observado en el último día. Los temas variarán desde la importancia de los informes de noticias y la publicación de datos hasta el comportamiento de varios mercados y las últimas investigaciones que salieron a la luz.

Invariablemente, estas conversaciones son abiertas y de forma libre; es un proceso de ida y vuelta en el que cada gerente juega con las observaciones del otro. En general, encuentro que las conversaciones no son tanto sobre operaciones específicas como sobre ideas generales sobre eventos y mercados. Existe una sensación subyacente de que, si podemos averiguar qué está pasando en el mundo, sabremos cómo expresarlo en los mercados. Incluso cuando los daytraders señalan las acciones que se están moviendo, la atención se centra en "vigilar esto" en lugar de "comprarlo en 18". La idea, como hemos visto, es expandir el ancho de banda, no crear un pensamiento grupal con respecto a las ideas comerciales.

Es esencial para la creación de grupos virtuales equilibrar la calidad y la compatibilidad de los participantes con la diversidad suficiente para crear múltiples perspectivas. Muchas veces, las conversaciones no se basarán en grupos, sino que serán una serie de charlas con colegas individuales. Cada conversación informa a la siguiente, por lo que hay algunos de los beneficios de la agrupación, sin lidiar con los desafíos logísticos de reunir a todos al mismo tiempo. Cuando hablo con los comerciantes, quiero

escuchar las perspectivas de los participantes del mercado exitosos que operan en mercados similares y en el tiempo.

marcos como comercio, pero que ven las cosas de manera diferente a mí. Algunas de mis conversaciones favoritas son con los traders intradía que tienen una muy buena idea del pulso del mercado y lo que está liderando la acción del precio de los índices bursátiles.

Realizan un seguimiento de varias acciones en períodos de tiempo cortos, lo que requiere más ancho de banda del que puedo dedicar a los mercados, dado mi otro trabajo. A su vez, realizo estudios históricos de la acción del precio que están fuera del conjunto de habilidades de muchos de los traders diarios. Esto ayuda a proporcionarles un contexto de imagen más amplio para sus operaciones.

Las conversaciones con otros comerciantes no siempre se tratan de mercados. Muchas veces, cuando un comerciante cae en una depresión, recurrirá a sus colegas en busca de consejo. La lluvia de ideas creativa puede ayudarnos a pensar en el rendimiento, al igual que puede alimentar nuestra generación de ideas comerciales. Un amigo comerciante se me acercó recientemente para decirme que no había ganado dinero en los últimos meses. No estaba perdiendo dinero, pero tampoco ganaba mucho. Les relaté un momento en el que pasé por algo similar cuando mi gestión de riesgos era tan estricta que me impidió capitalizar adecuadamente las ventajas de mis ideas. Tuve éxito al no perder dinero, pero no me estaba dando una oportunidad justa para ganar. Eso condujo a una buena conversación sobre su toma de riesgos y las formas de combinar la sensibilidad al riesgo con la apertura a las oportunidades.

En última instancia, eso lo llevó a administrar de manera más flexible el tamaño de su puesto durante la vida de los negocios, un resultado que surgió de nuestra conversación, pero que fue totalmente independiente de todo lo que había compartido con él. Tomó la idea de darse una oportunidad de ganar y la usó para asegurarse de que siempre permitía que una parte de su posición fuera a un objetivo posible y relativamente distante.

Conclusión clave

Los comerciantes pueden ser independientes sin estar aislados.

Uno de los elementos disuasorios para la creación de grupos virtuales es el deseo de guardar las propias ideas para uno mismo, no sea que demasiadas personas accedan a su "salsa secreta". Sin duda, es importante proteger la propiedad intelectual genuina. Si ha desarrollado un sistema comercial prometedor y probado, nadie razonable esperará que comparta el código

con ellos. Por otro lado, he sabido

comerciantes de sistemas para compartir señales entre sí e intercambiar ideas para el desarrollo futuro del sistema. La mayoría de los comerciantes discrecionales no poseen ese tipo de propiedad intelectual y la preocupación por revelar secretos es exagerada. Un riesgo mucho mayor es quedarse encerrado en la propia cabeza, sin procesar todo lo que sucede en los mercados. Se pueden compartir observaciones y pensar en voz alta sin compartir ni copiar oficios específicos. Tratar el comercio como un deporte de equipo, incluso cuando se comercia de forma independiente, permite que la creatividad coexista con la independencia. Muchos traders independientes exitosos se vuelven interdependientes.

La barrera más grande para la creatividad

Como mencioné anteriormente, lo que más me ha llamado la atención en años de trabajar con comerciantes es la relativa ausencia de un pensamiento crítico único, independiente.

Los comerciantes asumen que un informe de investigación es preciso, sin tomarse el tiempo para verificar las observaciones y conclusiones por sí mismos. Los operadores aceptan que un patrón de gráfico dado es alcista o bajista sin ni siquiera un backtest. Los comerciantes copian las operaciones de los demás, temerosos de perder oportunidades que sus pares podrían aprovechar. El resultado de todas estas deficiencias es el pensamiento de grupo, en el que la mayoría de los comerciantes comparten opiniones y oficios similares.

¿Por qué tantos comerciantes se apegan a las ideas convencionales y las formas tradicionales de hacer negocios? Al final del día, se reduce al miedo al fracaso. Cuando la gente tiene miedo de caerse de bruces, no lanzarán ideas únicas ni seguirán direcciones originales. La creatividad requiere la generación de muchas ideas, muchas de las cuales están destinadas a quedarse cortas. No puede hacer una lluvia de ideas sin que la mayoría de sus ideas fracasen. Ese, sin embargo, es el punto de la creatividad: generas tantas combinaciones que, eventualmente, te concentras en las pocas que encierran una tremenda promesa.

Ed Catmull describe la cultura de Pixar en su libro *Creativity, Inc.* Una piedra angular de esa cultura es abrazar el fracaso. Los errores son “el resultado inevitable de hacer algo nuevo”, afirma (2014, p. 108). Su analogía con el proceso creativo es aprender a andar en bicicleta. Los errores y los contratiempos son una parte natural de la curva de aprendizaje. “Fallar temprano y fallar rápido” fue uno de los lemas de Pixar. La idea es

cometer errores fácilmente y aprender de ellos rápidamente. Si una cultura no valora el fracaso, y especialmente si las personas son criticadas o castigadas por sus errores, el resultado es un cierre de

innovación. Nos quedamos con lo que se conoce cuando la seguridad de la familiaridad parece preferible a las consecuencias del fracaso.

La filosofía de fallar temprano y fallar rápido es particularmente apta para los comerciantes. Es muy común que los comerciantes pierdan dinero en aproximadamente la mitad de sus operaciones. Sus ganancias provienen del hecho de que sus operaciones ganadoras son mayores que las perdedoras. Una vez que uno acepta el hecho de que aproximadamente la mitad de todas las operaciones perderán dinero, el desafío comercial se vuelve doble:

1. *Reconoce rápidamente cuando te equivocas*—Un nivel de stop-loss debe reflejar cuándo su idea comercial es incorrecta; no debe reflejar simplemente un umbral de dolor. Dejar una operación no refleja un fracaso; es un éxito en la gestión del dinero. Salir de una situación perdedora es el primer paso para encontrar una ganadora. La diferencia entre el operador rentable y el marginal a menudo se reduce a un control riguroso de la cola negativa de la distribución de pérdidas y ganancias.
2. *Aprenda de las operaciones perdedoras*—Si se equivoca en una operación, su pérdida generalmente puede enseñarle algo importante. A veces, la pérdida proporcionará un estímulo para cuestionar sus suposiciones sobre el mercado; a veces, la pérdida lo llevará a reevaluar sus prácticas comerciales. Cuando las operaciones perdedoras se convierten en estímulos para el aprendizaje, no todo está perdido. Perder puede catalizar la creatividad cuando genera nuevas formas de pensar.

¿Sus operaciones perdedoras han paralizado sus operaciones o lo han convertido en un mejor comerciante? ¿Le temes a la pérdida o la abrazas? Una de las grandes ironías del trading es que solo nos convertimos en ganadores una vez que aceptamos perder
—Y utilizar la pérdida para impulsar la adaptación creativa.

Todo encaja

[Chapter 1](#) hizo hincapié en la importancia de adaptarse a los mercados cambiantes. [Chapter 2](#) destacó la necesidad de aprovechar nuestras fortalezas. El capítulo actual se ha centrado en la creatividad y por qué es crucial abordar los mercados de formas novedosas. Si bien me ha resultado útil separar estos temas con el propósito de exponerlos, en realidad están estrechamente entrelazados. Nos adaptamos mejor a los mercados

cambiantes aprovechando nuestras fortalezas, y es más probable que encontremos adaptaciones creativas del mercado si nos basamos en lo que hacemos mejor. Nuestra

El desempeño será mejor si experimentamos un bienestar emocional constante: la experiencia emocional positiva alimenta la adaptación creativa y amplía y fortalece nuestras fortalezas.

Conclusión clave

La creatividad es la nueva disciplina.

La psicología comercial tradicional ha comenzado con la premisa de que, una vez que encuentre su ventaja en los mercados, todo lo que necesita hacer es mantener la consistencia de sus operaciones. Eso significa que la disciplina y el autocontrol son los pilares fundamentales del éxito comercial. Trading Psychology 2.0, sin embargo, comienza con la premisa de que uno nunca posee una ventaja única e invariable en los mercados. Los conjuntos de oportunidades siempre están cambiando; los comerciantes exitosos, como los empresarios exitosos, se adaptan a los mercados dinámicos. La disciplina y el autocontrol son necesarios para el éxito comercial, pero no suficientes. En mercados abarrotados y eficientes, la creatividad es la nueva disciplina. Debemos maximizar las fortalezas, no solo reducir las vulnerabilidades, para mantenernos a la vanguardia. Eso significa que no es suficiente poseer las mejores prácticas. Debemos transformar esas mejores prácticas en mejores procesos. "Proceso" es más que simplemente hacer lo mismo de manera constante todos los días; es hacer las cosas correctas, las mejores, todos los días. El último capítulo analizará las mejores prácticas y cómo podemos tejerlas en procesos de adaptación robustos.

Capítulo 4

Mejor proceso n. ° 4: desarrollo e integración de mejores prácticas

Si uno no sabe hacia qué puerto se está navegando, ningún viento es favorable.

Lucius Annaeus Séneca

¿Cuáles son las mejores prácticas?

Las mejores prácticas son la piedra angular de la mejora de la calidad. No podemos mejorar la calidad de nuestros esfuerzos si no llevamos la puntuación y diferenciamos entre lo que tiene éxito y lo que no. Eso significa que todo profesional eficaz es, hasta cierto punto, un investigador, que realiza un seguimiento de los resultados y los utiliza para guiar los esfuerzos futuros. Las mejores prácticas, en ese contexto, son una cristalización de la práctica deliberada.

Imaginemos una situación en la que una cadena de restaurantes rastrea los comentarios de los clientes y los niveles de satisfacción. Con el tiempo, ciertas unidades producen calificaciones mejores y confiables que otras. Varios restaurantes de la cadena obtienen críticas absolutamente sobresalientes; algunos también reciben a los sorprendentemente pobres. Jeff, el jefe de control de calidad de la empresa, decide visitar cada uno de los sitios como cliente y observar de primera mano los factores que podrían explicar la variabilidad en las calificaciones. Desglosa sus propias calificaciones en cinco categorías: (1) ambiente; (2) servicio inicial; (3) servicio durante la comida; (4) calidad de la preparación de los alimentos; y (5) servicio al final de la comida. Visita los 10 restaurantes de la cadena con mayor índice de satisfacción y los 10 con menor índice de satisfacción. Aquí hay un resumen de lo que encontró:

- ♦ *Ambiente*—Por su diseño, los restaurantes están distribuidos de manera similar con materiales, esquemas de color y espacio similar asignado para los comensales. Aún así, hubo diferencias significativas en el ambiente entre los restaurantes populares y los que estaban mal calificados. Los restaurantes bien calificados se mantuvieron inusualmente limpios y ordenados. Las mesas se trasladaron

rápido, los pisos se mantuvieron muy limpios y las mesas se voltearon rápidamente una vez que los comensales terminaron

sus comidas. Las unidades menos populares tardaron más en cambiar las tornas. La mala comunicación entre los camareros y el personal de piso llevó a situaciones en las que las mesas podrían estar sentadas por un tiempo antes de ser limpiadas. Las mismas brechas de comunicación crearon situaciones en las que los derrames y otros problemas creados por los clientes (en particular los que ingresaron en días lluviosos o nevados) no se limpiaron rápidamente. Las unidades populares parecían tener un zumbido sobre ellas: el nivel de sonido era más alto y más enérgico. Los restaurantes menos populares parecían aburridos y aburridos.

Varios factores parecían explicar las diferencias. Los restaurantes exitosos exhibieron platos cerca de la entrada y colocaron los especiales del día en un lugar muy visible. Los comensales fueron recibidos cordialmente en la puerta y bienvenidos. La música se reproducía a un volumen más alto que en los restaurantes menos populares y la selección de música era más rápida. Los gerentes del restaurante circulaban entre las mesas con regularidad para asegurarse de que todo estuviera bien. Esto dio lugar a conversaciones con los clientes, algunas de las cuales se volvieron animadas. En las unidades menos exitosas, los gerentes estaban tan ocupados manteniéndose al día con los comensales que dedicaron poco tiempo a saludarlos y circular. Se pensó poco en la selección de música y hubo poca personalización de la experiencia gastronómica. En el restaurante mejor calificado, el gerente se encargó de encargarse de pequeños juegos de lápices de colores y libros para colorear para regalar a los niños pequeños de los comensales. Una foto de cada miembro del personal del restaurante estaba en un cartel saludando a los comensales cuando entraron, y cada miembro del personal llevaba una etiqueta con su nombre prominente.

A los pocos minutos de sentarse, todos los clientes recibieron una pequeña muestra de la sopa del día y agradecieron su visita.

Curiosamente, no solo las calificaciones de satisfacción para este restaurante fueron por las nubes, sino que las propinas promedio también fueron significativamente más altas.

- ♦ *Servicio inicial*—Las observaciones con respecto al ambiente destacaron la importancia del servicio inicial. Los restaurantes exitosos saludaron a los clientes más rápidamente que los impopulares, y fueron significativamente más rápidos para sentar a los clientes y tomar sus pedidos. De hecho, Jeff descubrió que el factor más responsable de las diferencias en las calificaciones era el tiempo que tardaban los clientes en sentarse, tomar los pedidos y servir la comida. Cuanto más tuvieron

que esperar los comensales, más bajos fueron sus índices de satisfacción. Los exitosos restaurantes hicieron un esfuerzo especial por saludar a los clientes de una manera amigable y hacerlos sentir bienvenidos. Incluso cuando los comensales tenían que esperar por una mesa, el recibidor y el gerente se aseguraban

se les dio copias de los menús para que las vieran para que no sintieran que su tiempo estaba perdido. En un caso, donde la espera fue más larga de lo habitual, el gerente se disculpó personalmente y dijo que ofrecería postres gratis a la fiesta. En los restaurantes menos calificados, hubo poco esfuerzo adicional para recibir a los clientes y complacerlos. Incluso después de los asientos, las diferencias de servicio inicial se destacaron entre las unidades de alta calificación y las de baja calificación. El personal de servicio brindó un saludo muy amistoso en los mejores restaurantes e hizo un esfuerzo especial para explicar las especialidades del día e incluso hacer recomendaciones si los clientes no estaban seguros de qué pedir. En los restaurantes de abajo, el personal de servicio simplemente tomaba los pedidos y no involucraba activamente a los comensales. Los mejores restaurantes se aseguraron de que los comensales recibieran una canasta de panecillos y agua poco después de sentarse. Los restaurantes de abajo no fueron igualmente proactivos. En varios, hubo que pedir agua a los camareros.

- ♦ *Servicio durante la comida*—En los restaurantes con las calificaciones de satisfacción más bajas, los camareros parecían operar según el principio de que "no tener noticias es una buena noticia". No pasaban por las mesas con frecuencia, aparentemente atados a recibir órdenes de otros comensales. En los restaurantes mejor calificados, los camareros consultaban regularmente a los comensales después de recibir sus platos para asegurarse de que todo estuviera bien. Los gerentes también se detuvieron durante las comidas para preguntar cómo estaba todo. El café y el agua se rellenaron rápidamente en los mejores restaurantes y se preguntó a los comensales si querían rellenar las cestas de pan. Este servicio fue menos consistente en las unidades de menor calificación. Jeff se aseguró específicamente de preguntarle a los camareros sobre la preparación de uno de los platos que ordenó, y señaló que quería que la carne estuviera más cocida. En los mejores restaurantes, el personal respondió de inmediato a su preocupación, disculparse y tomar medidas para rectificarlo. A esto siempre le seguía una visita a la mesa del gerente, quien también se disculpó y, en un caso, ofreció un postre gratis. En los restaurantes peor calificados, Jeff tardó más en captar la atención del personal. Cumplieron su solicitud, pero no hubo visitas de seguimiento del gerente. El servicio le pareció menos personal a Jeff; el personal parecía menos comprometido con la satisfacción del comensal.
- ♦ *Calidad de la preparación de alimentos*—En general, Jeff encontró que la preparación de alimentos era aceptable en todos los restaurantes,

con una notable excepción.

Debido a que la comida se servía más rápido en las unidades mejor calificadas, tendía a

ser más cálido que en los lugares menos valorados. En varios casos, en los restaurantes de menor calificación, se cometieron errores en la preparación de la comida. En un caso, se sirvió una ensalada con aderezo de queso azul en lugar de rancho, según lo solicitado. En otro caso, un corte de carne era notablemente más pequeño de lo que pedían las especificaciones. La notable excepción a la calidad de la preparación de alimentos se refiere a las verduras cocidas. Estos, invariablemente, se cocinaban demasiado en los restaurantes de peor calificación y resultaban blandos. En las unidades mejor calificadas, los restaurantes estaban mejor cocinados al vapor, con algo de crujiente y mejor sabor. Después de la comida, Jeff se propuso visitar a los gerentes de cada restaurante y ofrecer sus comentarios. Les pidió que lo escoltaran a través de la cocina, para que pudiera presenciar la preparación de la comida de primera mano. Los mejores restaurantes invariablemente tenían cocinas mejor organizadas, con estaciones bien organizadas y con personal. En todos los mejores restaurantes, la comida se almacenaba correctamente; los utensilios y platos se lavaron y desinfectaron adecuadamente; y el personal de preparación de alimentos tomó las precauciones adecuadas para evitar contaminar los alimentos lavándose las manos con frecuencia y cambiándose los guantes. En más de la mitad de los restaurantes con calificación inferior, la comida se almacenaba en el piso de la trastienda en lugar de seis pulgadas sobre el suelo en los estantes; los utensilios y platos no se secaron al aire o no se desinfectaron adecuadamente con la lavadora de tres fregaderos; y el personal no se lavaba las manos constantemente ni se cambiaba los guantes después de pasar de un alimento a otro. Jeff concluyó que una de las principales diferencias entre las unidades superior e inferior era la atención al detalle y la coherencia en la ejecución. y el personal de preparación de alimentos tomó las precauciones adecuadas para evitar contaminar los alimentos lavándose las manos con frecuencia y cambiándose los guantes. En más de la mitad de los restaurantes con calificación inferior, la comida se almacenaba en el piso de la trastienda en lugar de seis pulgadas sobre el suelo en los estantes; los utensilios y platos no se secaron al aire o no se desinfectaron adecuadamente con la lavadora de tres fregaderos; y el personal no se lavaba las manos constantemente ni se cambiaba los guantes después de pasar de un alimento a otro. Jeff concluyó que una de las principales diferencias entre las unidades superior e inferior era la atención al detalle y la coherencia en la ejecución. y el personal de preparación de alimentos tomó las precauciones adecuadas para evitar contaminar los alimentos

lavándose las manos con frecuencia y cambiándose los guantes. En más de la mitad de los restaurantes con calificación inferior, la comida se almacenaba en el piso de la trastienda en lugar de seis pulgadas sobre el suelo en los estantes; los utensilios y platos no se secaron al aire o no se desinfectaron adecuadamente con la lavadora de tres fregaderos; y el personal no se lavaba las manos constantemente ni se cambiaba los guantes después de pasar de un alimento a otro. Jeff concluyó que una de las principales diferencias entre las unidades superior e inferior era la atención al detalle y la coherencia en la ejecución. los utensilios y platos no se secaron al aire o no se desinfectaron adecuadamente con la lavadora de tres fregaderos; y el personal no se lavaba las manos constantemente ni se cambiaba los guantes después de pasar de un alimento a otro. Jeff concluyó que una de las principales diferencias entre las unidades superior e inferior era la atención al detalle y la coherencia en la ejecución. los utensilios y platos no se secaron al aire o no se desinfectaron adecuadamente con la lavadora de tres fregaderos; y el personal no se lavaba las manos constantemente ni se cambiaba los guantes después de pasar de un alimento a otro. Jeff concluyó que una de las principales diferencias entre las unidades superior e inferior era la atención al detalle y la coherencia en la ejecución.

- ♦ *Servicio al final de la comida.*—En los restaurantes peor calificados, los comensales a menudo se quedaban sentados en sus mesas mucho después de haber terminado. Esto rara vez sucedía en los mejores restaurantes. El personal de servicio en las mejores unidades se apresuró a preguntar a los comensales si querían ver un menú de postres y si querían bebidas adicionales. También se apresuraron a llevar el cheque a los huéspedes y cobrar el pago si los comensales habían terminado sus comidas. En las unidades de menor calificación, el servicio fue más lento y más inconsistente. En varias ocasiones, Jeff notó que los invitados tenían que llamar a los camareros para recibir sus cheques. Esto no ocurrió en los restaurantes altamente calificados. Cuando Jeff mencionó esto a los gerentes, descubrió que los gerentes de las unidades superiores siempre vigilaban el piso del comedor y reconocían al personal de servicio cuando brindaban un servicio cordial y rápido. Los gerentes también vigilaron de cerca la cocina para asegurarse de que los pedidos se procesaran con prontitud. En los restaurantes menos calificados,

los gerentes estaban ocupados apagando incendios y vigilaban menos constantemente el piso del comedor y la cocina. Tenían menos tiempo para reconocer al personal por su buen desempeño y, de hecho, parecían agobiados la mayor parte del tiempo. En los mejores restaurantes siempre había alguien presente para agradecer a los comensales que vinieran cuando se fueron. Esto fue mucho más irregular en las unidades con calificaciones más bajas.

Lo que Jeff se dio cuenta es que la diferencia entre excelencia y mediocridad no era solo una cosa, sino una serie de detalles que se sumaban a una muy buena experiencia gastronómica o una que no lograba destacarse. Los restaurantes servían la misma comida y trabajaban con el mismo menú. Fueron distribuidos de manera similar con muebles y decoraciones similares. Aún así, algunos obtuvieron buenos resultados y otros se quedaron cortos. Fue la ejecución de cada fase del proceso gastronómico lo que diferenciaba a los mejores del resto.

Conclusión clave

Las mejores prácticas son acciones observables y medibles que diferencian el desempeño exitoso del desempeño promedio y deficiente.

Según sus observaciones, Jeff dividió cada una de las cinco áreas que habían guiado su toma de notas (ambiente, servicio antes de la comida, servicio durante la comida, preparación de la comida y servicio después de la comida) en acciones específicas que distinguían a los mejores restaurantes. Se consideró que estas eran las mejores prácticas. Siempre que fue posible, las mejores prácticas se capturaron en detalle y se cuantificaron. Por ejemplo, una de las mejores prácticas era saludar a los clientes un minuto después de su llegada. Otra de las mejores prácticas para los camareros era presentarse, servir agua a los comensales y darles menús a los tres minutos de sentarse. Sin embargo, otras mejores prácticas para la operación de la cocina fueron secar al aire todos los platos, herramientas y utensilios en lugar de usar paños y usar termómetros con regularidad para garantizar que los alimentos que se sirvan tengan una temperatura constante y adecuada. Todas las mejores prácticas en las cinco áreas se recopilaron y reunieron en una lista de verificación que los gerentes podrían usar para asegurarse de que sus restaurantes estuvieran funcionando a toda máquina. La idea era estandarizar el nivel de calidad encontrado en las unidades mejor calificadas, de modo que no

sería un nivel constante de satisfacción del cliente en toda la empresa.

Sin embargo, Jeff dio otro paso. Se dio cuenta de que podría haber factores relacionados con las mejores prácticas que no observó. Por lo tanto, dio el paso de compartir sus hallazgos, y una lista de verificación tentativa, con los gerentes de las unidades superior e inferior. Encontró un alto grado de apertura al proceso de revisión, ya que los gerentes de los mejores restaurantes querían mantener su desempeño y los gerentes de los de menor desempeño querían mejorar. Lo que aprendió Jeff, sin embargo, lo sorprendió. Los gerentes de las unidades peor calificadas hablaron extensamente sobre lo difícil que era contratar ayuda de calidad. Esta no era una preocupación importante para los gerentes de las unidades superiores. Cuando Jeff investigó más, descubrió que los restaurantes con peor desempeño estaban ubicados en áreas donde había muchos trabajos disponibles para los jóvenes. Los salarios por hora y las propinas en el restaurante simplemente no competían bien con los trabajos ofrecidos en las plantas de fabricación locales y en los puntos de venta de lujo. En las unidades de alto rendimiento, había menos competencia por la mano de obra y, por lo tanto, era más fácil contratar candidatos de calidad. De hecho, cuando Jeff examinó la tasa de rotación del personal en los mejores y en los últimos restaurantes, encontró mucha más estabilidad en las unidades mejor calificadas. También vio que había menos problemas disciplinarios en los restaurantes de alto rendimiento. En pocas palabras, los mejores restaurantes pudieron contratar y retener mejor personal. encontró mucha más estabilidad en las unidades bien calificadas. También vio que había menos problemas disciplinarios en los restaurantes de alto rendimiento. En pocas palabras, los mejores restaurantes pudieron contratar y retener mejor personal.

De repente, las cosas tuvieron sentido para Jeff. En los restaurantes impopulares, los gerentes tuvieron que apagar muchos incendios provocados por un personal que no seguía bien las reglas y que no estaba particularmente motivado. Cuando el personal se desempeñaba mejor en las unidades más populares, los gerentes podían supervisar adecuadamente las operaciones y ocuparse de la calidad. Esto le sugirió a Jeff que se necesitaba una mejor práctica adicional en el lado de los recursos humanos del negocio. Los salarios del personal tenían que variar de una región a otra para garantizar que cada restaurante fuera competitivo para los buenos

empleados. Esto llevó a más discusiones en la sede corporativa para intercambiar ideas sobre formas de hacer que el empleo en el restaurante sea más atractivo para los candidatos de alta calidad. Un calendario revisado de aumentos y bonificaciones; una política de vacaciones más liberal; y los gerentes de los restaurantes consideraron prometedor un nuevo proceso que permitía al personal cambiar las horas de manera flexible entre sí. Los gerentes también sugirieron programas de capacitación estructurados en las mejores prácticas para enfatizar su importancia y asegurar que todos conocieran los conceptos básicos para brindar un servicio excelente. Esto

El programa de capacitación pasó por varias evoluciones y finalmente se convirtió en una mejor práctica en sí mismo.

Lo que Jeff aprendió es que es importante no solo identificar las mejores y las peores prácticas, sino también comprender por qué existen. Los gerentes de los mejores y peores restaurantes estaban todos motivados, pero el último grupo se ocupó de más problemas de personal y, por lo tanto, no pudo administrar sus restaurantes con tanta eficacia. Los detalles se quedaron en el camino simplemente porque los gerentes tenían que lidiar con los problemas de manera regular. Sin consultar a los gerentes, Jeff nunca se habría enterado de los desafíos de la dotación de personal y nunca habría podido emprender iniciativas constructivas de recursos humanos. Al hacer preguntas sobre el "por qué" y solicitar múltiples perspectivas, Jeff pudo ir más allá de sus observaciones y ayudar a crear nuevas prácticas recomendadas relacionadas con la contratación y retención de talentos.

Vincular las mejores prácticas con los mejores procesos

Tenga en cuenta también que no fue suficiente simplemente dar a cada restaurante una lista de las mejores prácticas y esperar que las siguieran. En cambio, la lista fue solo el punto de partida para un programa de capacitación estructurado que presentó a todos los empleados la idea de un servicio al cliente de alta calidad. Las mejores prácticas no se enseñaron de forma aislada, sino que se transmitieron como un conjunto coordinado de actividades que generan valor. Por ejemplo, las prácticas de saludar a los clientes, sentarlos con prontitud y darles menús y agua eran parte de un proceso de bienvenida de alta calidad. El almacenamiento adecuado de los alimentos, el secado de platos y utensilios y el uso correcto de la unidad de lavado de tres fregaderos fueron parte de un proceso de seguridad alimentaria de alta calidad. En la organización de la capacitación, las mejores prácticas se unieron para formar mejores procesos. El objetivo era más grande que simplemente lograr que el personal realizara acciones individuales. Fue para coordinar esas acciones de tal manera que se crearan experiencias gastronómicas consistentes y memorables.

La mayoría de las empresas constan de acciones que se coordinan como procesos. Luego, estos procesos se vinculan de tal manera que se creen productos o servicios superiores. En el caso de los restaurantes, hubo un proceso para dar la bienvenida a los invitados y sentarlos rápidamente, conseguirles menús y llevarles una canasta de pan y agua. Había un

proceso separado para tomar los pedidos de los comensales, comunicar esos pedidos a la cocina y luego llevar el

comida a la mesa cuando estuviera lista. Dentro de la cocina, hubo varios procesos, incluida la limpieza y el saneamiento adecuados; almacenamiento e inocuidad de alimentos; preparación adecuada de la comida; y mantenimiento adecuado de la frescura y temperatura de los alimentos. Tenga en cuenta que cada proceso refleja acciones coordinadas y viene con una lista de lo que se debe y no se debe hacer. Estos reflejan las mejores prácticas y las inaceptables. El control de calidad y el rendimiento máximo requieren que cada proceso se ejecute de manera eficiente (de manera oportuna) y eficaz (logrando su propósito deseado). Dividir los procesos en las mejores prácticas ayuda a garantizar que los objetivos de eficiencia y eficacia se logren con regularidad.

En muchos campos, el enemigo de la calidad es la variabilidad. Un restaurante no quiere que la sopa se sirva en las mesas a temperaturas muy diferentes. Tampoco quiere experiencias de saludo radicalmente diferentes para los clientes que vienen a comer. El control de calidad se trata de minimizar la variabilidad no deseada y estandarizar altos niveles de rendimiento. Considere una planta de fabricación que fabrica las carcasas de metal para computadoras portátiles. Un proceso podría tomar láminas de acero en bruto, calentarlas y cortarlas. Otro proceso moldearía el metal cortado y calentado en la parte superior e inferior de las cajas. Otro proceso más sellaría agujeros en la parte superior e inferior para colocar las bisagras de metal y para acomodar los teclados y las pantallas. Cada proceso se divide en acciones separadas que pueden considerarse mejores prácticas, como la selección de acero sin imperfecciones; el mantenimiento de una temperatura de calentamiento ideal para el metal; y la cantidad de tiempo empleado en calentar antes de cortar y estampar. El personal de línea supervisa los procesos de fabricación para garantizar que haya uniformidad en el seguimiento de estas mejores prácticas. Si las temperaturas varían demasiado, o si hay una variación en la calidad del acero empleado para las cajas, el resultado sería una construcción más pobre y clientes insatisfechos.

Un gran ejemplo de una empresa impulsada por procesos es la entrega de paquetes, como en UPS o FedEx. Los sofisticados procesos de clasificación y manejo enrutan los paquetes a las rutas más eficientes y los procesos de entrega estandarizados aseguran que los paquetes acelerados puedan llegar en un corto período de tiempo después de ser enviados. La clave para el éxito de la empresa es la capacidad de realizar un seguimiento de cada paquete en cada paso del proceso de entrega para garantizar que se sigan las mejores prácticas y que los errores en el proceso se puedan identificar y corregir rápidamente. Cada persona involucrada en el negocio, desde el secretario que toma

el paquete y se asegura de que esté debidamente sellado y dirigido al personal de clasificación y manipulación que ayuda a enrutar los paquetes a sus destinos hasta el personal de entrega que recoge y entrega los paquetes de manera eficiente, sigue un conjunto de expectativas de rendimiento (manejo de X paquetes por minuto, por ejemplo) y un conjunto de pautas de mejores prácticas (examinar todos los paquetes por rayos X antes de enviarlos para su entrega; dejar los paquetes en áreas secas y protegidas si se dejan). Un negocio muy sofisticado y complicado puede funcionar de manera muy eficiente al dividir el rendimiento en procesos y luego dividir los procesos en las mejores prácticas que se pueden realizar con regularidad.

Cuando una empresa es una empresa del conocimiento y no de fabricación, la orientación a procesos se vuelve más desafiante. Una empresa del conocimiento, como un consultorio médico o un hospital, ofrece una gama de servicios coordinados, donde las necesidades del cliente pueden ser diferentes en diferentes momentos. El nivel de estandarización que uno podría experimentar en una línea de ensamblaje o en una instalación de entrega no es posible en, digamos, un hotel, donde diferentes huéspedes tendrán diferentes necesidades y la individualización del servicio es en sí misma una mejor práctica. Una firma consultora ofrecerá diferentes servicios a diferentes clientes; Puede haber muy poca superposición en la prestación de servicios de un proyecto a otro.

El comercio, en ese sentido, es un negocio del conocimiento: la lectura y el comercio de los mercados se parece más a la consultoría y menos a la fabricación de widgets. A medida que los mercados cambian, las acciones que se toman un día pueden ser bastante diferentes de las que se toman otro día.

Conclusión clave

Los mayores éxitos comerciales son aquellos que han sido impulsados por procesos.

A pesar de las diferencias entre las empresas de conocimiento y servicios y las de fabricación, la mejora de la calidad a través del control de procesos se ha convertido en un tema importante en estas empresas. Un ejemplo excelente es la prestación de servicios de salud, que durante años estuvo guiada por el juicio individual de médicos capacitados. La investigación de resultados encontró diferencias significativas en las tasas de recuperación de diversas enfermedades de un entorno hospitalario a otro y de un

proveedor quirúrgico a otro. Aunque los médicos recibieron una formación similar, su toma de decisiones incorporó grandes cantidades

de subjetividad. No hubo esfuerzos sistemáticos para integrar el conocimiento y los hallazgos de la investigación en la práctica clínica.

Con el desarrollo de la Colaboración Cochrane y una base de datos centralizada de investigación de resultados, los médicos pudieron, por primera vez, buscar hallazgos de clase mundial sobre cualquier enfermedad, tratamiento o procedimiento en particular e identificar alternativas de atención cada vez menos exitosas. En muchos casos, estos hallazgos se reunieron en las mejores prácticas y formaron la columna vertebral de los mejores procesos. Ahora bien, no es inusual acudir a un hospital para un procedimiento y que su tratamiento sea guiado por protocolos basados en la investigación. Estos rigen todo, desde la preparación quirúrgica hasta la dosificación de la anestesia, la esterilización del quirófano y los procedimientos de enfermería de cuidados posteriores.

Como se mencionó anteriormente en el libro, el anclaje del control de procesos en las mejores prácticas incluso se ha afianzado en un campo aparentemente tan subjetivo y basado en el conocimiento como la prestación de servicios de psicoterapia. La investigación de los resultados ha moldeado en gran medida nuestra comprensión de quiénes pueden beneficiarse de las terapias a corto y largo plazo; quién puede beneficiarse de los medicamentos psiquiátricos; y quién podría ser tratado de manera óptima con una combinación de estos servicios. Mi proceso de admisión cuando dirigí un servicio de consejería para estudiantes tomó las mejores prácticas identificadas en la literatura de investigación y las convirtió en un proceso de selección que dirigió a los estudiantes a las formas más efectivas y eficientes de ayuda para sus problemas particulares. Esto resultó no solo en índices de satisfacción muy altos por parte de los estudiantes y altos índices de utilización de la consejería, pero también eliminó los problemas asociados con la negación de los servicios a los estudiantes debido a los largos períodos de espera. El asesoramiento real fue individualizado, por supuesto, pero la forma en que se implementaron los servicios se basó en las mejores prácticas identificadas por rigurosos estudios de resultados.

El comercio ofrece desafíos particulares para la identificación de las mejores prácticas y su vinculación en los mejores procesos. Se destacan tres desafíos particulares:

1. *Falta de diferenciación*—En el ejemplo del restaurante, Jeff podría visitar restaurantes de alta calificación y los de baja calificación. En el

comercio, no es tan simple como comparar operadores exitosos y fracasados. Los restaurantes comprometidos

en el mismo negocio, preparando y sirviendo las mismas comidas. Los comerciantes, por otro lado, pueden variar enormemente en los mercados y las estrategias en las que operan. En lugar de comparar traders calificados y menos calificados, es más informativo estudiar a cada trader durante periodos de tiempo exitosos y no exitosos. Esto no es fácil, porque no existe un equivalente de Jeff para estudiar al comerciante. De hecho, el comerciante que busca mejorar la calidad es también el comerciante que participa en los mercados. La falta de diferenciación hace que sea un desafío ser tanto intérprete como investigador del desempeño.

2. *Falta de datos de investigación sólidos*—Los comerciantes rara vez recopilan datos de resultados que les permitan identificar las mejores prácticas. Si bien la mayoría de los comerciantes tienen datos sobre ganancias y pérdidas, la mayoría no conocería la rentabilidad de determinados tipos de operaciones; la rentabilidad atribuible a prácticas de investigación particulares; la rentabilidad atribuible a prácticas particulares de gestión de puestos; etc. Ya sea que se trate de un servicio de entrega de paquetes, una planta de fabricación, una cadena de restaurantes o un sistema hospitalario, el control de calidad comienza con la recopilación de datos en cada fase del proceso comercial. Como vimos en el caso de los restaurantes, no podemos saber qué funciona bien y qué no si no hacemos un seguimiento del desempeño desde el momento en que los comensales ingresan por la puerta hasta el momento en que reciben su cheque, pagan y se van. Sin esos datos de resultados,
3. *Resistencia a las limitaciones*—Muchos comerciantes se sienten atraídos por su trabajo precisamente porque tienen la oportunidad de trabajar por sí mismos y no enfrentar las limitaciones de los entornos comerciales tradicionales. Se resisten a la noción de mejores prácticas y control de procesos, ya que parecen limitar su libertad de elección. Una dinámica similar apareció entre los profesionales de la salud cuando las mejores prácticas llegaron por primera vez a la prestación de servicios. Los profesionales experimentados sentían que sabían mejor cómo prestar servicios; no querían una práctica dictada por investigaciones y protocolos externos. Cuando desarrollé por primera vez los protocolos de triaje en el servicio de orientación estudiantil, enfrenté el rechazo de los terapeutas que querían que cada cliente recibiera terapia o medicamentos a largo plazo. Creían en la eficacia de su trabajo y se rebelaron contra las limitaciones de la práctica basada en la investigación.

A pesar de estos obstáculos, vemos cada vez más a los traders profesionales adoptar una visión orientada al proceso hacia el trading. En ninguna parte esto es más evidente que en las finanzas cuantitativas, donde gran parte de los procesos comerciales, desde la generación de señales hasta la ejecución comercial, están automatizados. Al examinar los fondos de gran éxito de Bridgewater, AQR, Millennium Partners y QuantEdge, se descubre que estos han adoptado un enfoque de gestión del dinero basado en datos y en pruebas. Ganan porque simplemente son más consistentes en su capacidad para identificar y explotar las ventajas comerciales.

Pasos para convertirse en un comerciante impulsado por procesos

Podemos usar el ejemplo de Jeff y los restaurantes para identificar los pasos que los comerciantes deben tomar para basar su trabajo en las mejores prácticas que se entrelazan en procesos sólidos y exitosos. Demos cada paso por turno y veamos cómo se relaciona con el comercio:

1. *Dividiendo el negocio en procesos*—Jeff segmentó su recopilación de datos en cinco grupos: ambiente; servicio antes de la comida; servicio durante la comida; preparación de comida; y servicio después de la comida. Cada uno de estos fue un elemento de la experiencia gastronómica esencial para la satisfacción del cliente. Habiendo dividido el negocio en estas categorías, pudo observar los restaurantes en cada área y comparar lo que estaba sucediendo en unidades exitosas y no exitosas. En mi trabajo con los comerciantes, normalmente divido el comercio en cinco grupos: (a) analizar mercados y datos relacionados con el mercado y recopilar información e investigación; (b) sintetizar observaciones e investigaciones sobre ideas comerciales; (c) expresar esas ideas como operaciones con un riesgo / recompensa superior y agrupar las operaciones en carteras que proporcionen un riesgo / recompensa superior; (d) gestionar las operaciones, incluida la toma de ganancias y pérdidas y la gestión de riesgos; y (e) autogestión, las actividades en las que participan los comerciantes para mantenerse en condiciones óptimas de rendimiento, cognitiva, emocional y físicamente.
2. *Recopilación de observaciones a lo largo de los procesos*—Aquí, podemos ver más claramente la diferencia entre el trader centrado en la calidad y el que no está orientado al proceso. La mayoría de los

comerciantes lo consideran un acto supremo.

disciplina para llevar un diario de operaciones al final de un día o semana de operaciones, documentando los errores cometidos, los objetivos establecidos, etc. Como podemos ver en el ejemplo anterior con los restaurantes, tal diario al final del día es totalmente inadecuado para propósitos de control de procesos. Jeff hizo observaciones en cada paso del proceso de servicio al cliente, notando problemas y mejores prácticas en cada coyuntura. Una simple revisión al final de la comida habría perdido detalles significativos con respecto a los cambios que debían realizarse. De manera similar, cuando un servicio de entrega de paquetes observa problemas en su sistema, puede volver a la recopilación de datos en cada fase del procesamiento, de modo que pueda identificar rápidamente dónde fallaron los problemas. Es poco probable que el diario de fin de día o de fin de semana de un comerciante capture todas las mejores y peores prácticas involucradas en la investigación de ideas, la formulación de ideas, expresar ideas como oficios, gestionar posiciones de riesgo y gestionarse a sí mismo. Mucho más efectivo sería notar lo que estamos haciendo y cómo lo

Conclusión clave

Cada proceso comercial necesita su propio diario.

estamos haciendo durante cada parte del proceso de negociación para que comprendamos la variabilidad en nuestro proceso y cómo esto podría afectar nuestros resultados comerciales.

- 3. Correlacionar los comportamientos comerciales en cada fase del proceso comercial con los resultados de las decisiones comerciales—* Obviamente, estamos interesados en correlacionar nuestras acciones como comerciantes con nuestra rentabilidad, pero los análisis detallados inevitablemente irán más allá. Por ejemplo, los buenos comportamientos comerciales podrían conducir a una menor rentabilidad absoluta pero a mayores rendimientos ajustados al riesgo, ya que sacamos más dinero de los mercados por unidad de riesgo asumido. Es posible que ciertos comportamientos no se reflejen directamente en la rentabilidad, pero pueden mejorar la rentabilidad manteniéndonos fuera de las malas operaciones o evitando que realicemos operaciones en exceso. Como hemos visto, la rentabilidad a corto plazo puede resultar de rachas aleatorias de buena o mala suerte; por lo tanto, la correlación de los comportamientos comerciales con los resultados comerciales debe realizarse en un número considerable de

operaciones. Con el tiempo, veremos patrones que vinculan acciones particulares relacionadas con el comercio con rendimientos comerciales favorables y desfavorables. Con el tiempo, también,

comportamientos. Por ejemplo, las puntuaciones bajas en el autocuidado (no mantener el sueño, el ejercicio o la dieta adecuados; presencia de conflictos familiares o de relación) pueden estar asociadas con puntuaciones bajas en la generación de ideas y la gestión de riesgos. Estos grupos pueden ser importantes, ya que nos alertan sobre patrones en nuestros propios procesos personales. Un comerciante, por ejemplo, puede tener un proceso general de disciplina que mejore las áreas comerciales y no comerciales de la vida. Eso tendría implicaciones significativas para el control de calidad.

4. *Usar las correlaciones de los comportamientos y resultados comerciales para identificar las mejores y las peores prácticas*—A lo largo del tiempo, en cada faceta del proceso comercial, surgen acciones asociadas con las ganancias y pérdidas comerciales. Estos se convierten en candidatos a mejores y peores prácticas. Digo prácticas “candidatas”, porque hasta que las aislemos y hagamos esfuerzos conscientes para maximizarlas y minimizarlas, no sabremos con certeza si realmente son ingredientes efectivos para el éxito. En mi propio comercio, observé una fuerte relación entre la cantidad de tiempo dedicado a formular la idea comercial y la rentabilidad del comercio de esa idea. Cuando las operaciones se formularon de manera más informal y rápida, era mucho menos probable que tuvieran éxito. Las operaciones rentables resultaron no solo de más análisis, sino de diferentes formas de análisis. Por lo tanto, dediqué un tiempo considerable a las ideas ganadoras que vinculaban puntos de vista entre mercados y perspectivas macro con consideraciones más técnicas. Las mejores operaciones capturaron análisis que abarcaron semanas e incluso meses de acción del mercado; los comercios no rentables no enfatizaron el panorama general y dieron como resultado que el bosque se perdiera por árboles. Mis revisiones también encontraron que el tiempo dedicado a formular una ejecución de entrada sólida se asoció con un comercio rentable: esperar a que la debilidad para comprar y los rebotes para vender un mayor riesgo / recompensa. Algunos patrones de mejores prácticas fueron inesperados que nunca habrían surgido de llevar un diario informal. Por ejemplo, mis mejores operaciones se produjeron cuando se alinearon patrones entre diferentes medidas de amplitud; Las peores operaciones ocurrieron cuando operaba sin prestar atención a estos patrones.
5. *Dentro de cada faceta del comercio, reunir las mejores prácticas en mejores procesos coordinados*—Una vez que tenga las mejores

prácticas de los candidatos,

desea convertirlos en rutinas confiables. Colocándolos en una secuencia y creando un proceso de trabajo que los une, podemos convertir muchas prácticas en un solo proceso repetible. Mencioné anteriormente que la cantidad de tiempo dedicado a investigar el comercio y la atención a una variedad de medidas de amplitud se asoció con la rentabilidad en mi propio comercio. Eso me llevó a estructurar el proceso de investigación, donde cada día leo material de fuentes seleccionadas y de alta calidad; actualizar las hojas de cálculo para las medidas entre mercados y de amplitud de mayor interés; y luego usar esta información para actualizar mi pensamiento escribiendo mis pensamientos de manera espontánea. Esta "fragmentación" de prácticas en procesos nos ayuda a convertir las acciones de esfuerzo en hábitos / rutinas que internalizamos. Mi proceso de investigación está muy estructurado y se ha convertido en una parte natural del día.

De manera similar, capturé mis criterios de ejecución de entrada como una lista de verificación, lo que me permite entrar en operaciones de acuerdo con las mejores prácticas simplemente siguiendo la lista. Con el tiempo, los criterios se han vuelto tan familiares a través de la repetición que la buena ejecución se ha convertido más en un hábito automático que en un proceso activo de toma de decisiones.

6. *Continuar rastreando la rentabilidad en función de prácticas y procesos* —Aquí queremos tratar los períodos rentables y no rentables en los mercados como Jeff trató a los restaurantes bien calificados y mal calificados. La variabilidad en la rentabilidad puede alertarnos sobre la variabilidad en nuestra implementación de prácticas y procesos; también puede alertarnos sobre las mejores y peores prácticas que no habíamos observado inicialmente. Un comerciante con el que trabajé estaba muy impulsado por los procesos y era disciplinado y, sin embargo, notó períodos significativos de ganancias y pérdidas en sus operaciones. Hicimos un seguimiento de su proceso de pensamiento y acciones comerciales durante los períodos ganadores y perdedores y descubrimos que estaba asumiendo que las tendencias continuarían, lo que funcionó bien en algunos períodos de tiempo y no bien en otros. Esto nos llevó a identificar las mejores prácticas asociadas con la evaluación de tendencias y una modificación de sus procesos de revisión para que pudiera ser más consciente de la posibilidad de un cambio de tendencia. Es el seguimiento continuo de las prácticas, los procesos y los resultados lo que nos llevó a alcanzar las metas descritas anteriormente en este libro: Adaptarse a los mercados cambiantes; manténgase basado en nuestras fortalezas; y mantener la creatividad en

los mercados de visualización y comercio.

Lo que estos pasos significan es que el operador exitoso dedicará tanto tiempo a estudiar sus operaciones como a estudiar los mercados.. Gran parte de lo que contribuye al éxito en el comercio es lo que ocurre fuera del horario comercial.

¿Cuántas empresas comerciales están realmente impulsadas por los procesos?

Un sello distintivo de una empresa impulsada por procesos es que puede crear fácilmente un diagrama de flujo que muestre, en detalle, cómo las entradas se transforman en salidas.. Sería fácil para un director corporativo como Jeff crear un gráfico que rastree el flujo de clientes a través del proceso de comidas. De manera similar, cualquier buen gerente de hotel podría diagramar fácilmente los procesos mediante los cuales los huéspedes son registrados en habitaciones preparadas y atendidos durante sus estancias. Los consultorios de los médicos de atención primaria tienen sus procesos de registro, evaluaciones iniciales por parte del personal de enfermería y de atención médica aliado, revisiones de historias clínicas, entrevistas con pacientes, exámenes y procesos de verificación. Cada faceta del negocio se gestiona por separado: la cocina del restaurante está a cargo de un chef; el servicio de limpieza en un hotel se asigna a un gerente dedicado; y las operaciones de oficina de una práctica médica recaen en un gerente comercial. Cada gerente se asegura de que su área opere según las mejores prácticas y procesos,

En las grandes empresas de administración de dinero, podemos observar una diferenciación similar de funciones y administración. Una empresa con la que trabajé hace años contaba con un único gestor de carteras con gran experiencia y varios analistas de investigación que cubrían varios sectores del mercado de valores. Cada equipo de investigación siguió sus propios procesos, incluido el modelado de las empresas que se estaban siguiendo; reunirse con la gerencia; mantenerse al día con las estadísticas y noticias de la industria; seguimiento del desempeño del mercado; y actualización de recomendaciones largas y breves. Los estrategas senior supervisaron a los analistas junior en el proceso de investigación y las reuniones frecuentes aseguraron que la información se compartiera dentro de los equipos. Las reuniones periódicas entre el administrador de la cartera y los diversos estrategas sénior transmitieron información actualizada y orientaron las decisiones comerciales. Un equipo separado de operadores de ejecución vigilaba los mercados y las acciones y proporcionaba color sobre la oferta y

la demanda de cada uno de los largos y cortos del equipo. Este equipo dividió las responsabilidades entre los sectores para que

los pedidos se pueden completar rápidamente cuando sea necesario. Un personal administrativo y de contabilidad mantenía registros de todas las transacciones y administraba el préstamo de acciones, mientras que un personal de administración de riesgos vigilaba la cartera general y sus exposiciones al riesgo en constante cambio. Las comunicaciones con los inversores fueron coordinadas por un equipo de relaciones con inversores, que ayudó a comercializar el fondo a inversores institucionales y particulares de alto patrimonio. Un personal de recursos humanos manejó las nóminas, la administración de los beneficios de los empleados, la contratación y la revisión del desempeño de los empleados. Dividir las diversas actividades de un fondo en áreas funcionales y asignarles una administración separada aseguró que el administrador de la cartera pudiera concentrarse en las inversiones de la empresa sin distraerse indebidamente con las necesidades comerciales diarias.

Conclusión clave

Seguir una rutina no lo hace impulsado por procesos.

Sin embargo, estar bien organizado es muy diferente a estar impulsado por procesos y basado en las mejores prácticas. Cada unidad de gestión de la empresa mencionada funcionó con relativa fluidez y siguió un conjunto de rutinas. Por ejemplo, el proceso de contratación estuvo bien organizado, con un gerente de reclutamiento que recopilaba hojas de vida, cartas de referencia y documentos de antecedentes, y un equipo de gerentes decidía quién debía ser entrevistado. Las entrevistas fueron coordinadas por el gerente de reclutamiento y el grupo de gerentes de reclutamiento se reunió regularmente para revisar documentos y redacciones de las entrevistas y decidir a quién invitar para una consideración más detallada y seria. Esta estructura organizativa fue eficiente, lo que permitió al fondo buscar muchos candidatos prometedores en un momento dado y abalanzarse sobre los mejores.

Sin embargo, una mirada más profunda sugirió que, si bien fue eficiente, el proceso de contratación no fue tan efectivo como podría haber sido. La mitad de las nuevas contrataciones no duraron más de su primer período de dos años. Una pequeña parte de los nuevos empleados se desempeñó espectacularmente mal, lo que resultó en una acción disciplinaria y el despido antes de que finalizara el contrato de dos años. Estos fracasos en la contratación dieron como resultado una pérdida considerable de tiempo y

esfuerzo para los administradores de fondos. De muchas formas, ellos

eran como los gerentes de restaurantes que estaban tan ocupados apagando incendios que no podían supervisar adecuadamente las operaciones en tiempo real.

El problema, sencillamente, era que cada unidad de gestión nunca había realizado un estudio sistemático de las mejores y las peores prácticas. Sus procesos eran rutinas, pero no eran las mejores prácticas dirigidas hacia la mejora continua de la calidad. Justo dentro del proceso de contratación, se evidenciaron varias deficiencias:

- ♦ *Si bien había especificaciones de trabajo para cada puesto, estas no se tradujeron en competencias específicas y formas de evaluarlas..* Como resultado, por ejemplo, los programadores fueron contratados sobre la base de su habilidad y nivel de experiencia autoinformados, sin pruebas detalladas y bien construidas de sus competencias en varios lenguajes de programación y tareas. Los analistas fueron contratados sin una revisión detallada de sus investigaciones anteriores.
- ♦ *Las entrevistas no fueron estandarizadas.* Diferentes entrevistadores hicieron diferentes preguntas en diferentes momentos, por lo que los candidatos para un puesto determinado no pudieron compararse fácilmente. Los entrevistadores parecían estar inusualmente influenciados por la simpatía de los candidatos y no tenían un método estructurado para investigar las habilidades y la experiencia.
- ♦ *Los gerentes fueron inconsistentes al considerar el talento interno para los puestos.* Esto fue especialmente problemático con los analistas y gerentes junior, quienes a menudo no fueron considerados para puestos más altos. La falta de una trayectoria profesional clara para el personal subalterno llevó a una pérdida paralizante de la moral del personal.
- ♦ *Los gerentes no participaron en revisiones sistemáticas de decisiones de contratación que no funcionaron.* Cuando un nuevo empleado tenía que ser despedido o abandonado por su propia voluntad, no había ningún esfuerzo institucional para identificar qué había salido mal y cómo se pudo haber detectado el problema durante el proceso de contratación. Como resultado, no hubo aprendizaje con el tiempo y las rutinas de contratación permanecieron estáticas e imperfectas.

Claramente, este fue un problema dentro de la operación de recursos humanos, pero la misma falta de mejores prácticas y la ausencia de mejora de procesos afectó a casi todas las unidades dentro del fondo. Una excepción notable fue el grupo de relaciones con los inversores, que realizó

revisiones exhaustivas de todas las llamadas a los inversores. Colocaron información clave en una base de datos central para identificar la mejor manera de

haga un seguimiento con cada posible inversor. Cuando un conjunto de visitas en curso no condujo a una asignación al fondo, el proceso de revisión se diseñó para identificar qué salió mal y alimentar esa información a los esfuerzos posteriores. La mayoría de las unidades dentro del fondo, sin embargo, operaban más como el proceso de contratación y menos como el de relaciones con los inversores. Por ejemplo, el personal de ejecución de operaciones no actualizó periódicamente las métricas de desempeño para demostrar los buenos o malos ocupados en los puestos y el valor de la ejecución discrecional frente a la sistemática. Increíblemente, las recomendaciones de los analistas de la firma no fueron monitoreadas por desempeño. Como resultado, no había una forma objetiva de determinar qué equipo estaba generando las mejores ideas y si el administrador de cartera estaba aprovechando al máximo las ideas de los equipos.

En resumen, la responsabilidad era escasa dentro de la empresa. De año en año, todos hacían su trabajo de la misma manera que siempre lo habían hecho. Si le preguntara a alguno de los gerentes si ellos, o la empresa, estaban impulsados por procesos, la respuesta habría sido afirmativa. Asumieron que, debido a que operaban por rutinas, estaban enfocados en el proceso. Sin una identificación clara de las mejores prácticas y una revisión continua del desempeño, sin embargo, no hubo una mejora continua de la calidad. Era una buena empresa con un buen gestor de carteras. Pero cual fue el problema. Con las prácticas y los procesos adecuados implementados, podría haber sido genial.



El ejemplo anterior, en mi experiencia, es mucho más común de lo que la mayoría de la gente cree. Suponemos que las grandes empresas deben gestionarse de forma eficaz, pero no es necesariamente el caso. Sorprendentemente, muchas organizaciones comerciales tienen pocas formas de medir qué tan bien están operando aparte de su rentabilidad a lo largo del tiempo. Cuando los problemas se vuelven realmente problemáticos, a veces es demasiado tarde para encontrar soluciones.

Una empresa comercial con la que me encontré relativamente temprano en mi carrera tenía una cultura organizacional muy extraña. Por un lado, era una empresa amigable y los comerciantes y gerentes se llevaban bien. Por otro lado, detecté una tensión inusual en ocasiones y una falta de voluntad para identificar y abordar los problemas. Se trataba de una empresa comercial propietaria, dirigida por un único propietario que proporcionaba el capital que se negociaba. Era bastante práctico en su estilo de gestión y

estaba involucrado en la mayoría de las decisiones sobre contratación,
despido,

promociones, bonificaciones, etc. Me pareció muy trabajador y muy leal a sus empleados. De hecho, muchos habían trabajado para él durante varios años. Esto hizo que me sorprendiera aún más que hubiera tensión en las filas.

Lo que descubrí fue una percepción generalizada de que la longevidad en la empresa se percibía en función de qué tan bien se llevaba uno con el propietario de la empresa. Tenía sus favoritos, y esos fueron seleccionados para las mayores bonificaciones. Los empleados que tenían conflictos con el propietario o los gerentes favoritos fueron degradados en sus revisiones y tuvieron menos oportunidades de bonificaciones y ascensos. El problema clave era que las críticas a cualquier operación dentro de la empresa se tomaban como deslealtad. Un comerciante, por ejemplo, se quejó de problemas informáticos que tardaron demasiado en solucionarse y que, en un par de ocasiones, habían interferido con el comercio. El gerente de TI se opuso a las críticas y, a su vez, acusó al comerciante de culpar a los demás de sus pérdidas. Curiosamente, otros comerciantes experimentaron problemas informáticos similares pero no plantearon sus preocupaciones.

Esta dinámica también se manifestó en las reuniones de comerciantes. Se animó a los comerciantes a asistir a las reuniones y compartir opiniones e investigaciones. Curiosamente, sin embargo, los comerciantes inevitablemente esperaron a que el propietario comenzara las reuniones y expresara sus opiniones. Solo entonces los comerciantes se sentirían cómodos expresando sus propias observaciones e ideas. Rara vez esos contradecirían a los del propietario. Un nuevo empleado, un experto analista cuantitativo, habló una vez en la reunión con un backtest que contradecía drásticamente la idea comercial del propietario. Un silencio incómodo cayó en la habitación y finalmente el propietario descartó el análisis como "sobreajustado". Con el tiempo, el propietario hizo un uso cada vez menor del analista, que solo ofrecía vistas respaldadas por datos. Cuando quedó claro que no había un camino ascendente para el analista, saltó a otra empresa y a un puesto de gran responsabilidad. Cuando me conecté con el analista unos años después, ya no era analista. Estaba manejando dinero con éxito en una empresa más grande. Su pérdida fue un gran golpe autoinfligido para la casa comercial y, sin embargo, eso nunca fue reconocido ni corregido.

Sin embargo, el incidente me ilustró sobre por qué tantas casas comerciales no siguen una agenda de mejora de la calidad. Cuando existe un compromiso con las mejores prácticas y la mejora continua del proceso, los datos se convierten en

guía de decisiones comerciales: Vas a donde te lleven los datos. Para muchos propietarios y gerentes de negocios, sin embargo, existe una falta de voluntad para ceder el control a los datos; quieren dirigir las empresas que quieren dirigir.

Esto nos devuelve al primer capítulo y al ejemplo del restaurante de Emil. El antiguo dueño quería cocinar comidas y servir las a su manera. Tenía una idea sobre la calidad y ese era su compromiso. La revolución de Emil fue escuchar a los clientes y aprender sobre las experiencias gastronómicas que deseaban. Permitted que los datos crearan un restaurante diferente todos los días. El antiguo propietario no quería tener un restaurante diferente. En la empresa de utilería, el propietario quería ser el jefe. Quería trabajar con la gente que le gustaba. Una empresa impulsada por procesos hace que los datos sean el jefe. Para enfocarse en la calidad, debe trabajar con aquellos que lo mejoran, y aquellos que están dispuestos y son capaces de escuchar los veredictos de la realidad objetiva.



La mayoría de las empresas comerciales propietarias con las que he tenido experiencia son considerablemente más pequeñas que los fondos de cobertura y cuentan con menos personal y fondos. Eso plantea sus propios desafíos para un enfoque de proceso. Muchas empresas de utilería carecen de recursos de investigación centrales y tienen un pequeño número de gerentes que manejan una amplia gama de necesidades de contabilidad, gestión de riesgos y tecnología de la información. Como resultado, los comerciantes se centran en lo que tienen delante (configuraciones técnicas) y, a menudo, no ven lo que está sucediendo en el mercado en general o en todos los mercados. La gestión de riesgos se maneja mediante heurísticas simples de dimensionamiento de puestos y los procesos de contratación no son coherentes ni están validados mediante el seguimiento de los resultados. Muchas de estas empresas de utilería disfrutaban de una atmósfera informal que atrae a los comerciantes del día. Sin embargo, es esa misma informalidad la que se interpone en el camino de la mejora rigurosa de la calidad.

En una firma comercial propietaria donde trabajaban varios amigos, algunos grandes comerciantes dominaban el P / L. Cada uno tenía límites de tamaño de posición para garantizar que las pérdidas no se salieran de control. Desafortunadamente, hubo poca supervisión de la cartera general de comerciantes, por lo que en ocasiones los grandes comerciantes entraron en posiciones superpuestas o idénticas. En esos momentos, la empresa corría mucho más riesgo de lo que los gerentes pensaban. Era solo cuestión

de tiempo antes de que esto se tradujera en una gran pérdida y el despido de muchos comerciantes. Sin que nadie supervisara rigurosamente el riesgo y aplicara las mejores prácticas, la empresa descubrió su vulnerabilidad demasiado tarde.

El problema es que hay más procesos que entran en un buen comercio de los que pueden gestionar adecuadamente las pequeñas empresas. Con un capital limitado y la necesidad de eliminar los gastos generales, la empresa de apoyo promedio es pesada en los comerciantes (generadores de ingresos) y ligera en los que apoyan a los comerciantes. ¿No tienes recursos de investigación? La selección de operaciones se convierte en una cuestión de rastrear acciones en busca de patrones de gráficos. ¿No tienes comentarios sobre el éxito y el fracaso? El aprendizaje se deja a la colección irregular de impresiones en las revistas. ¿No tiene experiencia o software de gestión de riesgos? El riesgo se deja a las pautas informales de dimensionamiento y límites de pérdida. ¿No hay investigación sobre el rendimiento? La contratación se deja a las impresiones subjetivas de los entrevistadores. En cada caso, el proceso se simplifica para adaptarse a los recursos limitados asignados. ¿Puede una empresa así mantenerse al día con los mercados cambiantes? ¿Conoce siquiera las fortalezas específicas de cada operador para que puedan maximizarse? ¿Puede aprovechar al máximo la creatividad de sus comerciantes y desarrollar nuevas fuentes de oportunidades?

Conclusión clave

El éxito depende de operar dentro del alcance de su control de calidad.

Me encantaría animar a los lectores con la idea de que todo lo que se necesita para el éxito comercial es la pasión por el comercio y el trabajo duro. Eso no se ajusta a la realidad. Si no tiene los recursos para manejar un barco estrecho, va a tener fugas de agua. Muchas, muchas empresas comerciales no logran sobrevivir por la misma razón que otras pequeñas empresas fracasan: simplemente carecen de los recursos para mantenerse al día con la competencia. La tienda de ropa familiar promedio no puede participar en la investigación de marketing / publicidad ni en la administración de inventario de Target o Walmart; el concesionario de automóviles de barrio medio no puede estructurar el tipo de proceso de mejora de la calidad que caracteriza a Toyota. La psicología comercial tradicional ha consagrado la disciplina como una virtud cardinal, pero seguir un conjunto limitado de reglas comerciales no es suficiente para construir y mantener un negocio dinámico.

¿Significa eso que no hay futuro para las empresas comerciales más pequeñas? Para nada. Después de todo, hay muchas pequeñas empresas

exitosas, incluso entre las Apple, Amazons, Walmart y General Electrics del mundo. Considere la pequeña boutique de ropa del centro que atiende a una clientela local y

se especializa en la búsqueda de modas únicas de una variedad de diseñadores regionales. A diferencia de los grandes puntos de venta de ropa, la boutique ofrece un servicio altamente individualizado, personal de ventas capacitado y la posibilidad de encontrar blusas, faldas, vestidos, bolsos y accesorios de última generación. Los propietarios han cultivado estrechas relaciones de trabajo con una variedad de diseñadores prometedores. Esto significa que son los primeros en comercializar con diseños frescos y nuevos productos.

No pueden alcanzar el volumen de ventas de una tienda departamental, pero ese no es el juego al que están jugando. Sobreviven y prosperan siendo los mejores dentro de su nicho.

Recientemente visité una pequeña empresa comercial propietaria donde varios comerciantes combinaron su capital y unieron fuerzas. Cada uno tenía una estrategia comercial única que había demostrado ser exitosa a lo largo del tiempo. Uno era un comerciante de eventos, negociando patrones específicos que aparecían durante los períodos de renovación, las fechas de ex-dividendo y las fechas de vencimiento de las opciones. Otro limitó sus operaciones a patrones de ruptura de volatilidad muy específicos en una pequeña cantidad de mercados de futuros. Otro más era un operador de valor relativo y se centró en relaciones extensas entre instrumentos y activos. Ninguno de los propietarios / comerciantes intentó comerciar durante el día en una variedad de mercados. Su negociación fue lo suficientemente selectiva como para que cada uno pudiera centrarse en el negocio, así como en las oportunidades comerciales. Esta selectividad también permitió a cada uno de ellos enfocarse en el desarrollo de nuevas estrategias comerciales, con el objetivo de implementar al menos una nueva estrategia por trader por año. Al contratar consultores cuantitativos del extranjero, el grupo pudo subcontratar segmentos del proceso de investigación y desarrollo y mantenerse enfocado en administrar el negocio. Los directores de las firmas de utilería decidieron hacer crecer la firma solo una vez que había expandido sus estrategias. En lugar de contratar comerciantes independientes, contrataron asistentes para desarrollar y administrar las nuevas estrategias. La contratación se basó en un conjunto riguroso de criterios, que incluyen experiencia y conocimiento del mercado, habilidad cuantitativa y experiencia en programación. A las nuevas contrataciones se les dio un camino claro hacia la asociación en función de su capacidad para desarrollar estrategias rentables de negociación de nichos. Al igual que la boutique de ropa, la exitosa firma de utilería no trató de ser todo todo el tiempo.

Lo pequeño tiene éxito con el enfoque. Esto es muy importante.

¿Cómo se puede impulsar el proceso de los comerciantes individuales?

Como se mencionó anteriormente, uno de los mayores malentendidos que tienen los comerciantes sobre la orientación al proceso es que la rutina es lo mismo que el proceso. Tengo una rutina matutina de saludar y alimentar a mis gatos, tomar café y comer algo, revisar los mercados, hacer ejercicio y ducharme para el día, pero sería difícil llamar a eso una orientación de proceso hacia el trabajo o la vida. Ahora suponga que rompí cada aspecto de mi rutina matutina, la varié, la rastreeé y la relacioné con el estado psicológico y la productividad de mi día. Con el tiempo, podría aprender que más tiempo (y más tiempo) dedicado al ejercicio se asocia con un mayor nivel de energía durante el día y una mayor productividad. También podría descubrir que una mayor cantidad de tiempo con los gatos se asocia con un mayor grado de calma y satisfacción. conduciendo a mejores decisiones comerciales. Esas observaciones me llevarían a refinar mi rutina matutina con el tiempo, de modo que sea cada vez mejor en la generación de los resultados personales y profesionales deseados. Esa es la orientación al proceso.

Llenar una lista de verificación o un diario puede ayudarnos a ser más conscientes de nuestros estados y acciones, pero no constituye, en sí mismo, una orientación al proceso. Es solo cuando la evaluación de los resultados conduce a esfuerzos sistemáticos para cambiar nuestros esfuerzos que ejercemos un verdadero control de proceso y calidad. Cuando la mayoría de los comerciantes afirman que siguen "un proceso", lo que realmente quieren decir es que se involucran en rutinas regulares. Esto puede ayudar a su eficiencia, pero con el tiempo no les permitirá volverse más efectivos.

La discusión anterior sobre el control de procesos para las pequeñas empresas comerciales se vuelve especialmente relevante cuando se considera al comerciante individual. El verdadero trader individual actúa como administrador de riesgos / negocios, administrador de dinero y entrenador comercial.

Investigar mercados, reunir observaciones y datos en ideas comerciales, ejecutar y administrar operaciones y administrar el propio desempeño: todas esas funciones deben ser desempeñadas por la misma persona. No es sorprendente que esto exceda el ancho de banda de la mayoría de las personas. Una vez más, el resultado típico es una simplificación del proceso. Una simple lista de verificación sustituye a las verdaderas y

sistemáticas mediciones y mejoras del proceso. Una pantalla simple de criterios técnicos sustituye a una investigación de mercado verdadera y probada. Las reglas generales casuales para el tamaño de la posición sustituyen a los métodos rigurosos de gestión de riesgos. El comerciante individual promedio es como la persona que trata de

dirigir un restaurante. Al no poder comprar los alimentos y los suministros, mantener limpio el restaurante, preparar las mesas, lavar los platos, preparar la comida y servir a los clientes, el restaurador en solitario encuentra imposible mantenerse en el negocio. La única forma de lograr todas esas cosas es dejar que se deslicen tantos detalles que la pérdida de calidad se vuelva fatal.

Ésta no es una perspectiva que se encuentre típicamente en la literatura comercial: muchos problemas comerciales, y problemas emocionales relacionados con el comercio, son una función de una persona que necesita hacer demasiadas cosas para administrar bien un negocio comercial. Es la falta de ancho de banda, no la falta de deseo o esfuerzo, lo que en última instancia socava a muchos comerciantes independientes.

Escuché a muchos traders individuales que siguen el blog TraderFeed. La mayoría hace preguntas reflexivas y me parece diligente en su búsqueda de beneficios comerciales. El problema más común que escuché es que simplemente están demasiado absortos en los mercados y el comercio para monitorear y trabajar en su desempeño. Pueden manejar las tareas de investigación, comercio y autogestión de forma secuencial, pero carecen del ancho de banda para realizar múltiples tareas en estos roles. Una gran parte del problema es que muchos traders individuales también son traders activos, por lo que el trading ocupa una gran proporción de la mente y la energía. Con la inevitable pérdida de concentración y fuerza de voluntad viene un debilitamiento de la disciplina y una pérdida de autoconciencia, lo que lleva a episodios de malas operaciones. Es la carga cognitiva del trabajo, manejada por un solo individuo, lo que a menudo es la raíz del problema.

Lo que vimos con la empresa comercial propietaria descrita anteriormente fue que un alto grado de concentración hizo que las demandas sobre el ancho de banda fueran menos onerosas y permitió que la empresa tuviera éxito con recursos relativamente modestos. He visto esta misma dinámica en funcionamiento con los daytraders exitosos y los swing traders. Un trader muy exitoso que conozco desde hace años solo opera en ciertos momentos del día cuando se establecen ciertos patrones. Otro comercia durante el día, pero se toma un largo descanso al mediodía para ejercitarse, renovar la concentración, revisar el desempeño y hacer ajustes. Un comerciante inusualmente disciplinado que conocí a través del blog monitorea los mercados a lo largo del día, pero solo opera unas pocas veces al mes según la alineación de indicadores y marcos de tiempo a corto y largo plazo. En cada caso, la selectividad permite al comerciante individual

aprovechar sus puntos fuertes, pero también para tener el tiempo y la energía para rastrear los mercados, participar en investigaciones, monitorear el desempeño y hacer mejoras constantes. Para usar la analogía anterior, el chef individual podría no ser

capaz de administrar un restaurante de forma individual, pero posiblemente podría administrar un negocio de catering rentable. Pasar un día preparando una comida para la noche es muy diferente a preparar comidas diferentes para muchas personas durante toda la noche.

Lo que esto sugiere es que convertirse en un operador impulsado por procesos como operador individual requiere un enfoque del comercio que sea cognitiva y psicológicamente sostenible. El enfoque comercial individual debe parecerse más al negocio de la restauración y menos al comedor de toda la noche. Esto es particularmente cierto para los traders en desarrollo que trabajan en un día para llegar a fin de mes mientras aprenden a operar. El enfoque de negociación debe adaptarse al trabajo diario y, por lo tanto, no puede ocupar todo el ancho de banda durante todo el día. Las posiciones de plazo más largo o las posiciones de plazo corto gestionadas durante horas de negociación limitadas se vuelven obligatorias. La clave de la sostenibilidad es que el enfoque comercial debe dejar tiempo y energía para realizar revisiones de desempeño minuciosas y esfuerzos planificados para incorporar las lecciones aprendidas en los procesos y decisiones comerciales futuros.

Conclusión clave

El éxito requiere un proceso para mejorar sus procesos.

Así que terminemos: el comercio en sí mismo requiere una serie de actividades coordinadas, incluido el análisis de datos; la síntesis de información en ideas comerciales; y la gestión de operaciones basadas en esas ideas. Mientras todo esto sucede, el comerciante también se enfrenta a la necesidad de autogestión (administrar la energía, el estado de ánimo y la concentración) y la necesidad de un monitoreo continuo del desempeño, la identificación de las mejores prácticas y la integración de esas mejores prácticas en los procesos comerciales en curso. . En las grandes empresas comerciales, hay suficientes administradores y recursos tecnológicos para implementar en actividades relacionadas con el comercio que los comerciantes pueden enfocarse más fácilmente en la autogestión y la mejora de procesos. Cuando los comerciantes carecen de esos recursos, el comercio debe volverse enfocado y altamente eficiente, de modo que haya tiempo suficiente para atender las necesidades de todo el negocio comercial.

modelo de negocio es fatalmente defectuoso. El comercio debe encajar en un plan de negocios; uno no puede satisfacer las necesidades comerciales ad hoc en torno al comercio de uno.

Realización de una revisión del proceso de su negocio comercial: veinte conjuntos de preguntas

Orientarse más al proceso comienza con hacer las preguntas correctas. Aquí hay 20 conjuntos de preguntas que pueden ayudarlo a revisar su desempeño y comenzar el viaje hacia la identificación de las mejores prácticas y vincularlas como procesos sólidos.

Recopilación y análisis de información:

1. ¿Qué pantallas de mercado en mis pantallas utilizo habitualmente y de las que me beneficio? ¿Cuáles no utilizo? ¿Cuáles no han proporcionado beneficio? ¿Cómo puedo crear pantallas más optimizadas que me permitan concentrarme de manera eficiente en la información que es más relevante e importante para mis operaciones? ¿Qué información no se muestra en mis pantallas que agregaría valor a lo que ya veo? ¿Qué formas de mostrar la información me serían más útiles: gráficos? ¿Mesas? ¿Múltiples marcos de tiempo? ¿Codificado por colores? ¿Establecer con alertas? ¿Cómo utilizo normalmente mis pantallas cuando estoy operando bien? ¿Cómo utilizo normalmente mis pantallas cuando estoy operando mal?
2. ¿Qué fuentes de información relevante para el mercado leo habitualmente y de las que me beneficio? ¿Qué fuentes no utilizo? ¿Qué fuentes no me han beneficiado? ¿Cuáles son las fuentes de información de mercado que utilizan otros comerciantes exitosos y cómo podría incorporarlas? ¿En qué información de mercado me concentro cuando estoy operando bien? ¿En qué información de mercado me concentro cuando estoy operando mal? ¿Encuentro mayores beneficios leyendo material del mercado antes o después de las sesiones de negociación? ¿Durante la semana o los fines de semana? ¿Cómo registro y hago un seguimiento de los conocimientos que he obtenido de mis lecturas para no olvidarlos? ¿Cómo puedo optimizar mi tiempo de lectura para perder un mínimo de tiempo?
3. ¿Qué fuentes de información relevante para el mercado escucho

habitualmente y de las que me beneficio, como noticieros, videos en línea y televisión? Cual

fuentes de las que no hago uso? ¿Qué fuentes no me han beneficiado?
¿Qué fuentes de información de mercado escuchan otros traders exitosos y cómo puedo utilizarlas? ¿Qué información de mercado escucho cuando estoy operando bien? ¿Cuándo estoy operando mal?
¿Cómo puedo optimizar mi tiempo de escucha para trabajar de la manera más eficiente posible?

4. ¿Qué fuentes de conversaciones relacionadas con el mercado busco habitualmente y de las que me beneficio? ¿Qué conversaciones no contribuyen materialmente a mis operaciones? ¿Qué conversaciones han interferido con un buen comercio? ¿Qué conversaciones tengo cuando estoy operando bien? ¿Cuándo estoy operando mal? ¿A quién conozco y respeto en los mercados que podría ser una valiosa fuente de información y conversaciones? ¿Cuándo han sido más útiles las conversaciones para mis operaciones? ¿Antes del horario de mercado? ¿Durante el horario de mercado? ¿Fuera de horas? ¿Durante los fines de semana? ¿Cómo realizo un seguimiento de los conocimientos de mis conversaciones de mercado para no olvidarlos?
5. ¿Cómo analizo los datos relevantes del mercado que estoy examinando? ¿Cómo puedo establecer si un conjunto de datos determinado es significativo para el comercio o no? ¿Cómo distingo la información significativa de la información que refleja un mero ruido? ¿Cómo valido las conclusiones de lo que escucho o leo? ¿Cómo pruebo los patrones que pueden estar presentes en los datos que observo? ¿Cómo analizo la información cuando estoy operando bien? ¿Cuándo estoy operando mal? ¿Qué habilidades adicionales de análisis de datos observo entre otros traders exitosos que incorporo a mi trabajo?

Sintetizar información en ideas:

6. ¿Cómo reviso toda la información que recopilo durante el día y la semana? ¿Cómo comparo la información procedente de diferentes fuentes? ¿Cómo reviso la información cuando estoy operando bien o mal? ¿Cómo identifico situaciones en las que información diferente conduce a la misma conclusión? ¿Cuando la información lleva a conclusiones contradictorias? ¿Realizo mis mejores revisiones de información leyendo? ¿Que se discute? ¿Dibujo o diagramación? ¿Qué tipo de revisiones conducen a la generación de buenas ideas? ¿Qué tipo de reseñas no son productivas? ¿Cómo puedo mejorar la productividad de mis reseñas?
7. ¿Cómo me aseguro de revisar y enfatizar la información que no se

ajusta a mis puntos de vista preexistentes? ¿Cómo utilizo mi reseña para solicitar nuevas,

preguntas difíciles que requieren más investigación? ¿Cómo utilizo mi reseña para aumentar la confianza en mis ideas?

8. ¿Cómo utilizo a otros operadores cuando reviso información y genero ideas a través de discusiones de lluvia de ideas y cuestionamientos mutuos? ¿Cómo puedo profundizar en las ideas que obtengo de los demás para comprenderlas y hacerlas mías? ¿Cómo utilizo los recursos de investigación y los análisis para profundizar en las ideas iniciales que genero?
9. ¿Qué rutinas me permiten apartarme mejor del análisis y participar en la síntesis de ideas? ¿Cómo utilizo la tecnología y el análisis estadístico para ayudar a mi generación de ideas? ¿Cuándo me involucro en la generación de mi mejor idea? ¿Comienzo del día? ¿Fin del día? Fines de semana ¿Cómo me aseguro de tener tiempo de calidad cada día o semana para participar en la generación de ideas sólidas?
10. ¿Cómo manejo situaciones en las que se me ocurren pocas ideas? ¿Comercia menos? ¿Volver al proceso de investigación? ¿Cómo manejo situaciones en las que genero más ideas de las que puedo negociar? ¿Cómo puedo priorizar esas ideas y decidir en cuáles enfocarme? ¿Cuáles son las características de las ideas que más me han hecho ganar dinero? ¿Perdí dinero más a menudo?

Gestión de operaciones y riesgos:

11. ¿Cuál es la mejor manera de expresar ideas como operaciones cuando estoy operando bien? ¿Mis mejores operaciones se expresan en formas de riesgo limitado (cubiertas, a través de opciones) o como posiciones direccionales directas? ¿Cómo miro los diferentes vehículos comerciales posibles para que mi idea comercial logre una relación óptima de riesgo / recompensa? ¿Cómo otros comerciantes exitosos expresan sus ideas como operaciones cuando sus puntos de vista son similares a los míos? ¿Expreso mis ideas a través de múltiples operaciones en múltiples mercados o de forma concentrada en solo uno o dos mercados?
12. ¿Cómo selecciono operaciones que encajan bien en una cartera y equilibrio mis riesgos? ¿Cómo hago un seguimiento de las correlaciones entre mis posiciones y ajusto mi exposición al riesgo cuando las correlaciones aumentan? ¿Cómo hago un seguimiento de la volatilidad del mercado y la volatilidad de mis posiciones y ajusto mi exposición al riesgo?

cuando aumenta la volatilidad? ¿Cuánto riesgo tomo normalmente cuando estoy operando bien? ¿Cuándo estoy operando mal?

13. ¿Cómo utilizo los niveles de stop-loss para reducir mi exposición al riesgo para cada posición? ¿Cómo me aseguro de que las paradas no se coloquen demasiado cerca del mercado? ¿Cómo ajusto los niveles de parada cuando la posición se ha movido a mi favor? ¿Cómo ajusto los niveles de stop cuando la volatilidad del mercado aumenta o disminuye significativamente? ¿Cómo calculo un nivel de stop-loss para mi cartera general para reducir mi exposición total al riesgo?
14. ¿Cómo dimensiono mis posiciones para mantener las pérdidas potenciales manejables pero también para asegurar que las ganancias sean significativas? ¿Cómo agrego posiciones o las retiro durante el curso de una operación, y cuánta rentabilidad agregan mis ajustes al tamaño de la posición? ¿Cómo realizo un seguimiento y manejo el tamaño de mi cartera general y la toma de riesgos para asegurar que las pérdidas en el peor de los casos en todas las posiciones sean manejables? ¿Cómo dimensiono las posiciones y las carteras para asegurarme de que las series esperadas de operaciones perdedoras no conduzcan al riesgo de ruina? ¿Cómo varía mi rentabilidad en función del tamaño de la posición? ¿Realmente me pagan cuando tomo más riesgos?
15. ¿Cómo establezco objetivos de ganancias para mis operaciones que sean realistas y que garanticen que tengo un nivel favorable de recompensa a riesgo? ¿Cómo ajusto los objetivos de ganancias a la volatilidad del mercado? ¿Cómo gestiono las posiciones a medida que se acercan a los objetivos? ¿Tiendo a colocar objetivos demasiado cerca (de modo que los mercados a menudo corran más lejos) o demasiado distantes? ¿Cómo establezco objetivos cuando opero bien y cuando opero mal? ¿Cómo obtienen beneficios de sus operaciones otros traders expertos que conozco y cómo puedo aprender de ellos?

Autogestión:

16. ¿Cómo organizo mi tiempo antes, durante y después de la negociación para maximizar mi rendimiento comercial? ¿Cómo utilizo el tiempo de pre-mercado, post-mercado y fin de semana cuando estoy operando bien o mal? ¿Cómo organizan su tiempo otros traders exitosos que conozco? ¿Cómo utilizo las pausas en el día de negociación cuando estoy operando bien y mal?
17. ¿Cómo administro mi estilo de vida cuando estoy operando bien?

¿Cuándo estoy operando mal? ¿Cuánto duermo? que tan bien como;
qué tipo de ejercicio realizo; en qué tipo de actividades sociales
participo;

¿Qué tipo de actividades intelectuales y espirituales realizo cuando me desempeño de la mejor manera? ¿En mi peor momento?

18. ¿Cómo genero bienestar emocional cuando me desempeño en mi mejor momento en comparación con el peor? ¿Qué hago de forma habitual para generar experiencias de felicidad, satisfacción, energía y afecto? ¿Qué actividades me dan más energía y contribuyen a un rendimiento comercial positivo? ¿Qué actividades me roban energía y me restan rendimiento?
19. ¿Cómo manejo las emociones involucradas en el comercio cuando estoy operando bien? ¿Cuándo estoy operando mal? ¿Qué acciones me permiten evitar la frustración, el desánimo, la sobreexcitación, el exceso de confianza y la complacencia cuando estoy operando? ¿Qué acciones contribuyen a la experiencia emocional negativa cuando estoy operando: ira / frustración, depresión, culpa y ansiedad / preocupación? ¿Cómo me mantengo consciente de mi estado emocional cuando estoy operando bien? ¿Cómo manejo situaciones emocionales cuando las identifico en tiempo real?
20. ¿Cómo utilizo mis observaciones de mis pensamientos, emociones y comportamiento para mejorar mi desempeño como trader? ¿Cómo reviso mi desempeño, personal y profesionalmente, para asegurarme de aprender de lo que hago bien y mal? ¿Cómo establezco metas que me mantengan en el camino de la mejora? ¿Cómo trabajan los traders exitosos que conozco en su superación personal?

Según la discusión anterior, este conjunto de 20 preguntas debería llevarlo a identificar las mejores y las peores prácticas en cada área de negociación y proporcionarle materias primas para establecer y reconfigurar los procesos de negociación. Tenga en cuenta que no es necesario, ni deseable, centrarse en todas las posibles mejores prácticas al mismo tiempo. Más bien, puede utilizar la revisión anterior para identificar la mejora única en cada área de su comercio.

—Recopilación de información, generación de ideas, gestión comercial y autogestión— que marcarían la mayor diferencia positiva en su negociación. Una vez que convierta esas mejores prácticas en rutinas continuas, estará listo para abordar el siguiente conjunto de mejoras de proceso. No querrás abordar nuevas prácticas hasta que asimiles por completo las que te interesan inicialmente. La idea es permanecer dentro de su ancho de banda y establecer

usted mismo listo para el éxito. Menos metas en las que trabaja intensamente son mejores que una gran cantidad de metas que solo reciben la mitad de esfuerzos.

Conclusión clave

Sus esfuerzos por mejorar el desempeño deben generar una experiencia emocional positiva, no frustración.

Tenga en cuenta también que el rendimiento aumenta y disminuye simplemente en función de la variabilidad aleatoria de los mercados, por lo que se necesita un tiempo para determinar si una mejora de proceso dada está dando frutos. Con demasiada frecuencia, los comerciantes intentan mejoras, no ven resultados inmediatos y se desaniman, abandonando los esfuerzos posteriores. En algunas áreas, notará resultados con bastante rapidez, como los pasos que podría tomar para mejorar su perspectiva emocional o nivel de energía. En otras áreas, como mejorar su proceso de investigación, puede llevar meses determinar si la generación de su idea está contribuyendo a un mejor rendimiento comercial. Un peligro de intentar múltiples mejoras de procesos al mismo tiempo es que puede resultar difícil determinar qué mejoras realmente condujeron a un rendimiento mejorado. Si ha sido rentable pero encuentra mucho margen de mejora, quiere asegurarse de no abandonar lo que está haciendo bien en la búsqueda de hacer las cosas mejor. Es muy probable que un enfoque de cambio dirigido y constante, que se centre en las áreas de mayor rendimiento para mejorar, tenga éxito.

Algunas observaciones sobre la mejora de procesos

Reuniendo una serie de aspectos del libro hasta este punto, me gustaría ofrecer algunas perspectivas sobre la mejora de procesos y el éxito comercial:

- *¿Qué es la visión?* Anteriormente, consideramos el comercio como una empresa emprendedora. Como cualquier startup, una empresa comercial necesita no solo financiación y planes claros, sino también una visión animada. Para las empresas emergentes, la visión a menudo es capturar

una oportunidad única de una manera única y satisfacer una necesidad de una manera que genere crecimiento y éxito económico. No estoy seguro yo

percibir una visión detrás de la negociación de muchos participantes del mercado. Con demasiada frecuencia, la atención se centra en averiguar la próxima operación y pasar el día y la semana actuales. El éxito de las empresas comienza con una visión clara de las fortalezas, las oportunidades y la misión. ¿Qué hace superlativamente bien en sus operaciones y cuál es su fuente de ventaja en el mercado? ¿Qué estás intentando construir como negocio? ¿Dónde quieres estar dentro de cinco años? Es genial hacer mejoras constantes, pero lo ideal es que esas mejoras se dirijan hacia un conjunto de objetivos a más largo plazo. Muy a menudo, es el poder de la visión lo que lleva a los emprendedores a través de las largas horas del proceso de inicio.

- ♦ *¿Qué habilidades necesitas aprender?* Esta misma mañana, trabajé durante unas horas en un conjunto mejorado de medidas para el impulso y la volatilidad de los precios. El objetivo era crear una medida de impulso que fuera sensible a múltiples marcos de tiempo y una medida de volatilidad que incorporara tanto la volatilidad implícita como la real. Sin las habilidades básicas de bases de datos, estadísticas y hojas de cálculo, nunca hubiera podido realizar la investigación. La idea de que el comercio discrecional no utiliza números, estadísticas o razonamiento inferencial es una locura. En la mayoría de los campos, desde la medicina hasta la ingeniería, los juicios de los profesionales surgen de una cuidadosa observación y medición. Si todo lo que tiene es un gráfico y algunos indicadores enlatados, se está perdiendo gran parte de lo que impulsa los mercados. En muchos casos, las mejoras de procesos requieren actualizaciones de habilidades. El comerciante exitoso está dispuesto a adquirir las habilidades necesarias para identificar y aprovechar las oportunidades del mercado. El comerciante fracasado espera que los mercados se adapten a sus habilidades. Adquirir mejores datos, mejor software para mostrar y manipular datos, mejores habilidades para analizar datos, mejores métodos para generar ideas, mejores herramientas para administrar riesgos, todo contribuye a una curva de aprendizaje que puede mejorarlo con el tiempo.
- ♦ *¿Dónde encaja el trading en tu vida?*—Si eres un maestro promedio o un cocinero de comida rápida, puedes ganarte la vida. Si usted es un comerciante promedio, pierde dinero y cierra su negocio. Esta es una faceta importante de lo que diferencia los dominios de desempeño de otros campos profesionales. El gimnasta, el jugador de béisbol o el ajedrecista promedio no se gana la vida con sus actividades. La mayoría de los actores o artistas no se sustentan a sí mismos con su trabajo. En los campos del rendimiento, el éxito económico

es una función del desempeño de élite: muchos son llamados, pocos realmente seleccionados para el éxito. Gran parte de Trading Psychology 2.0 se ha ocupado del trading como un verdadero dominio de rendimiento, donde la mejora constante y el rendimiento máximo se convierten en normas. Lo que esto significa es que, para la gran mayoría de lectores y comerciantes, los mercados no proporcionarán seguridad económica. Eso no significa que no pueda ser rentable y no significa que desarrollarse como trader sea una pérdida de tiempo. A lo largo de mi carrera, el comercio me ha proporcionado un ingreso complementario, no mi forma de vida principal. Disfruto del desafío del trading y creo que desarrollarme como trader ha contribuido a mi autodesarrollo general. Sin embargo, me he asegurado de que el comercio se adapte a mi vida y no al revés. Una perspectiva clara de dónde se encuentra el comercio en su vida le ayudará a definir el éxito en términos realistas. Las fantasías no son planes de negocios; ojos en las estrellas y pies en la tierra es una gran fórmula para la búsqueda del éxito en cualquier negocio.

- ♦ *Disfruta el viaje*—Nunca venderá la marca de arriba ni comprará la de abajo con coherencia. Siempre habrá oportunidades perdidas, ganancias que se revertirán y pérdidas que se extenderán. Siempre habrá traders que "captan el movimiento" que usted pierde y siempre habrá personas que operen con cuentas más grandes y ganen más dinero que usted. Demasiados traders definen implícitamente el movimiento como una oportunidad y luego se castigan a sí mismos por "dejar dinero sobre la mesa". El perfeccionismo es una gran fórmula para la frustración y el desánimo. Como profesional del rendimiento, desea centrarse en un objetivo: mejorar. El mejor criterio para sus metas es si inspiran, energizan y guían su desarrollo, o si conducen a la frustración y la decepción. Cuando te enfocas en la superación personal, usted se pone en control de su desarrollo y se asegura de que las metas sean desafiantes, estimulantes y alcanzables. Si el comercio no es una fuente de bienestar, no será una fuente de éxito.
- ♦ *Sé honesto contigo mismo*—Aquí mismo, ahora mismo, con respecto a sus operaciones, entregue una libreta de calificaciones. ¿Cómo calificaría su capacidad para adaptarse a las diferentes condiciones del mercado? ¿Su comprensión de las fortalezas específicas que contribuyen a su éxito y la organización de su negociación en torno a esas habilidades? ¿Su capacidad creativa para generar nuevas ideas y nuevas fuentes de ventaja en el mercado? Tu

identificación de sus mejores prácticas y desarrollo de procesos que lo mantengan basado en esos procesos? Una autoevaluación honesta debe preceder a los esfuerzos significativos de cambio. Puede que crea que es un comerciante prometedor, pero ¿tiene un negocio comercial prometedor? Si alguien más estuviera a cargo del negocio comercial que usted dirige actualmente, ¿se convertiría en un inversor en esa empresa?

Conclusión clave

El mayor desafío al que se enfrentan los traders es rehacerse a sí mismos cuando han tenido éxito en el pasado.

La psicología comercial tradicional se ha centrado en domar las fuerzas emocionales que pueden conducir a malas decisiones y acciones comerciales. Su enfoque se centró principalmente en reducir los aspectos negativos cognitivos y emocionales en el comercio, para que los operadores pudieran explotar constantemente su ventaja en los mercados. Psicología comercial

2.0 comienza con la comprensión de que las fuentes de ventaja en los mercados siempre están cambiando. El éxito no está asegurado simplemente reduciendo los negativos psicológicos; debemos aprovechar nuestras fortalezas y mejores prácticas para asegurar que evolucionamos a medida que evolucionan los mercados. En el resto de este capítulo, examinaremos una serie de mejores prácticas, algunas relacionadas con la psicología, algunas con el comercio, algunas aportadas por los lectores de TraderFeed, algunas basadas en mi experiencia de coaching, que lo ayudarán a impulsar su crecimiento desde Trader.

1.0 a Trader 2.0.

Cincuenta y siete mejores prácticas para el éxito comercial

El filósofo Brand Blanshard observó una vez que la mayoría de la gente "vive como pasas en un pastel de costumbre". Si hacemos las cosas de la manera consensuada, es muy probable que las hagamos de manera subóptima. Por lo general, lo que es habitual no es lo que está mejor alineado con nuestros talentos, habilidades e intereses.

Vivir en un pastel de costumbre puede resultar cómodo, pero no es una fórmula para la distinción personal o profesional.

Descubrí que algunas de mis mejores prácticas se inspiraron en otras y luego se adaptaron para adaptarse mejor a mí y a mi trading. Con el ánimo de ofrecer materia prima para su propia inspiración y adaptación, aquí hay 57 mejores prácticas. Algunas de estas mejores prácticas son las que he observado entre los comerciantes exitosos. Otros son los que he desarrollado para ayudar en mi propio comercio. Una gran cantidad proviene de lectores del blog TraderFeed en respuesta a una llamada que realicé a fines de 2014. No todas las prácticas le hablarán a usted ni a sus formas de operar, pero incluso si encuentra valor en un puñado de ideas, esas puede catalizar cambios en múltiples áreas de su desempeño.

Mejor práctica n. ° 1: Seguimiento de una canasta de acciones para anticipar los movimientos y los temas del mercado

Si estamos negociando un ETF del sector del mercado de valores o un índice de mercado amplio, es natural rastrear gráficos de lo que estamos negociando. Buscamos tendencias, rangos, movimientos de ruptura, áreas de alto y bajo volumen y similares. Muchas veces, sin embargo, lo que el mercado en general se está preparando para hacer en el futuro es telegrafado por lo que las acciones líderes están haciendo en este momento. Un ejemplo clásico ocurrió en 2007, cuando las acciones financieras lideraron la debilidad del mercado que se manifestó por completo en 2008. Una de las razones por las que me gusta rastrear nuevos máximos y mínimos en un mes y tres meses es identificar las acciones que están mostrando fortaleza. en un mercado débil y debilidad en un mercado fuerte. Cualquier acción individual puede oponerse al mercado en general debido a factores idiosincrásicos.

Sin embargo, cuando vemos una cantidad de acciones que se mueven en contra de los promedios generales, muy a menudo es algo digno de atención. Por ejemplo, cuando los promedios ponderados por capitalización Dow y S&P alcanzan un nuevo máximo, pero una gran proporción de acciones individuales se mantienen en un rango, a menudo vale la pena cuestionar la aparente ruptura.

Durante varios años, he rastreado una canasta de acciones altamente ponderadas dentro de los índices de gran capitalización como una forma de medir la amplitud de la fortaleza o debilidad del mercado. En mi canasta actual, tengo 10 acciones que sigo en cada uno de los nueve sectores, más 10 ETF de índice sectorial y especializado. Aquí está la canasta actual:

- ♦ *Consumidor discrecional-* (XLY) —CMCSA, DIS, HD, AMZN, MCD, TWX, FOXA, NKE, LOW, SBUX

- *Productos básicos de consumo*- (XLP) —PG, KO, WMT, PM, CVS, MO, PEP, WBA, COST, CL
- *Finanzas*- (XLF) —BRK.B, WFC, JPM, BAC, C, AXP, USB, AIG, GS, MET
- *Tecnología*- (XLK): AAPL, MSFT, VZ, T, FB, GOOG, INTC, IBM, ORCL, TWTR
- *Acciones industriales*- (XLI) —GE, UNP, MMM, UTX, BA, HON, UPS, CAT, DHR, LMT
- *Materiales*- (XLB) —DD, MON, DOW, PX, LYB, PPG, ECL, APD, FCX, IP
- *Energía*- (XLE) —XOM, CVX, SLB, KMI, COP, EOG, OXY, PXD, APC, WMB
- *Utilidades*- (XLU) —DUK, NEE, D, SO, EXC, AEP, SRE, PCG, PPL, EIX
- *Cuidado de la salud*- (XLV) —JNJ, PFE, MRK, GILD, AMGN, ABBV, BMY, UNH, CELG, BIIB
- *Sector e índice de especialidad*—IYR (bienes raíces), KRE (bancos regionales), SMH (semiconductores), XME (minería), IJR (pequeña capitalización), MDY (midcaps), QQQ (NASDAQ 100), IWC (microcaps), IWM (Russell 2000) , XHB (constructores de viviendas)

En su mayor parte, las acciones de cada grupo representan más de la mitad de la ponderación total en el ETF del sector respectivo. Cualquier movimiento amplio en un sector, o cualquier movimiento amplio del mercado de valores, incluirá estas acciones como resultado. Para lograr una visión más amplia del mercado, el último grupo de ETFs sectoriales e indexados analiza las acciones de pequeña y mediana capitalización, así como los sectores especializados.

Hay muchas formas de utilizar la canasta para diagnosticar el mercado en general, algunas de las cuales describiré como mejores prácticas por separado. Mi pantalla inicial es simplemente mirar a través de gráficos en rápida sucesión y ver cuántas de las acciones alcanzan nuevos máximos o mínimos; cuántos se mantienen por encima del soporte anterior o por debajo de la resistencia anterior; cuántos cierran cerca de máximos o mínimos diarios; y así. Cuando el mercado en general está alcanzando la cima, por ejemplo, es común ver que una cantidad de acciones dentro de

uno o más sectores no logran alcanzar nuevos máximos incluso

ya que las acciones en otros sectores continúan al alza. Observar tales divergencias no solo proporciona una alerta para un techo del mercado a corto plazo, sino que también resalta las acciones que podrían ser más vulnerables en cualquier retroceso.

Otro valor de la canasta de acciones es el seguimiento de acciones y sectores que se negocian con un volumen inusual en relación con sus pares. Muy a menudo, un volumen alto será una alerta de que los inversores institucionales están adquiriendo o distribuyendo acciones, lo que sugiere que determinados sectores están ganando o perdiendo favor. Cuando esto ocurre en todos los sectores, puede ser una alerta útil para un movimiento de tendencia más amplio en el mercado.

La conclusión aquí es que podemos aprender mucho sobre el mercado de valores en general desde abajo hacia arriba, al observar el comportamiento de las acciones constituyentes. El seguimiento de las acciones que están más ponderadas en los promedios del sector y del índice puede proporcionar alertas útiles sobre lo que está ocurriendo debajo de la superficie de esos promedios.

Mejor práctica n. ° 2: seguimiento de la volatilidad y las correlaciones entre sectores

Esta es realmente una formalización de la primera mejor práctica, pero con una aplicación más específica. Un poco de antecedentes ayudará a explicar por qué es útil rastrear la volatilidad y las correlaciones realizadas en una canasta de acciones, como la descrita anteriormente. Considere que el mercado se mueve en ciclos, donde no hay una duración o amplitud de ciclo fija. En otras palabras, los ciclos variarán en su duración y en el grado de subida y bajada, pero generalmente poseen una estructura común. Un examen a través de múltiples ciclos encuentra que las acciones suelen tocar fondo en una mayor correlación entre las acciones y un mayor volumen y volatilidad. Cuando los promedios generales rebotan en un área inferior, generalmente es con una continuación de volumen y volatilidad mejorados. Durante esta vigorosa fase de ascenso, la mayoría de las acciones participarán en la fuerza y veremos efectos de impulso: fuerza que conduce a una fuerza continua. En algún momento alcanzamos un pico de impulso, con una gran proporción de acciones que alcanzan nuevos máximos de precios con un volumen de compra sólido. A partir de ahí, comenzamos a ver una distribución entre las acciones y los sectores más débiles, incluso cuando los promedios generales pueden elevarse. Durante esta fase superior, el volumen y la volatilidad tienden a ser más restringidos y las

correlaciones disminuyen, a medida que los sectores comienzan a moverse por su cuenta. Eventualmente, el proceso de cobertura da como resultado la falla de una masa crítica de acciones para sostener incluso cuando los promedios generales pueden elevarse. Durante esta fase superior, el volumen y la volatilidad tienden a ser más restringidos y las correlaciones disminuyen, a medida que los sectores comienzan a moverse por su cuenta. Eventualmente, el proceso de cobertura da como resultado la falla de una masa crítica de acciones para sostener incluso cuando los promedios generales pueden elevarse. Durante esta fase superior, el volumen y la volatilidad tienden a ser más restringidos y las correlaciones disminuyen, a medida que los sectores comienzan a moverse por su cuenta. Eventualmente, el proceso de cobertura da como resultado la falla de una masa crítica de acciones para sostener

el aumento, lo que lleva a un aumento de las ventas y un aumento del volumen, la volatilidad y la correlación.

Conclusión clave

Observar las partes del mercado puede decirnos mucho sobre el conjunto.

Realizo un seguimiento de la volatilidad realizada para cada uno de los sectores en mi canasta en un libro de Excel. También calculo la correlación de cada sector con todos los demás sectores y calculo un promedio móvil. Por lo general, haré un seguimiento de la volatilidad y la correlación en períodos móviles de 20 días. Esto proporciona un aviso útil para los mercados tope (volatilidad y correlación decrecientes) y los que tocan fondo (correlación y volatilidad estirada). Las pruebas retrospectivas de valores altos y bajos de correlación y volatilidad son informativos: los rendimientos en niveles altos de correlación y volatilidad han sido significativamente más positivos que en niveles bajos.

En general, la correlación nos dice cuándo los mercados se mueven al unísono (comportándose como un mercado de valores) y cuándo se están moviendo idiosincráticamente (comportándose como un mercado de valores). Las tendencias fuertes suelen presentar fuertes correlaciones; Los mercados de rango ocurren con frecuencia con correlaciones más restringidas. La volatilidad está altamente correlacionada con el volumen y nos ayuda a ver cuándo los grandes participantes del mercado están activos en el mercado. En promedio, un movimiento con alta correlación y volatilidad tiene más jugo (y más probabilidad de continuación) que uno con valores más bajos de cada uno. Esta es un área fértil para probar relaciones y desarrollar reglas cuantitativas para guiar el comercio discrecional.

¿Puede la correlación ser útil para el trader diario que no opera en ciclos de varios días? De manera informal, creo que este puede ser el caso. En mi plataforma de cotizaciones, tengo los nombres de las acciones en mi cesta y hago un seguimiento de cómo se negocian durante el día desde el mercado abierto. Los símbolos están codificados por colores: son verdes si la acción cotiza por encima de la apertura del mercado y rojos si cotiza por debajo de la apertura. Una indicación rápida de un día de tendencia es que la gran mayoría de las acciones cotizarán por encima o por debajo de su mercado

abierto. Un conjunto mixto de símbolos rojos y verdes es más característico de un conjunto mixto (y rango)

enlazado — mercado. El recuento de rojo y verde da una idea aproximada de la correlación en el marco de tiempo del día.

¿Qué hay de la volatilidad? Debido a que el volumen y la volatilidad están tan bien correlacionados, observar cómo se compara el volumen de hoy con el de los últimos días proporciona una pista útil sobre la participación relativa de los grandes comerciantes en el mercado. Se necesita un grado saludable de participación de los actores grandes y direccionales para sostener un movimiento del mercado: el volumen puede ser útil para diferenciar los movimientos que se extenderán (mayor volatilidad) frente a los que tienen más probabilidades de desaparecer y revertir (menor volatilidad). Esto es especialmente útil para medir los movimientos hacia nuevos máximos o mínimos de precios y especialmente fuera de los rangos de precios anteriores.

En general, saber cuál ha sido el volumen promedio en cada momento del día nos ayuda a identificar cuándo el mercado actual está atrayendo o cortando negocios. Cuando vemos que un sector está atrayendo un volumen inusualmente alto en relación con otros sectores, esto puede actuar como un aviso útil en un comercio rotativo. El operador a corto plazo necesita movimiento para obtener ganancias: ir donde está el volumen puede poner la volatilidad de su lado. Idealmente, desea identificar oportunidades en las que tanto la dirección como la volatilidad se moverán a su favor. La falta de seguimiento del volumen / volatilidad durante el desarrollo de una operación es responsable de una gestión comercial muy deficiente, ya que es fácil quedarse más tiempo en los mercados de volatilidad que se encogen y salir prematuramente cuando la volatilidad se está expandiendo.

Mejor práctica n. ° 3: seguimiento de la acción del precio, la volatilidad y la correlación entre las clases de activos

Muchos comerciantes solo siguen el mercado en el que operan actualmente. En algunos casos, solo siguen las acciones individuales que están negociando.

Como era de esperar, son atropellados cuando los desarrollos más importantes del mercado inundan la demanda y la oferta de lo que están negociando. Recuerdo estar sentado con un comerciante diurno que tenía dificultades de rendimiento. El mercado se estaba abriendo y habló sobre sus ideas comerciales. Estaba especialmente interesado en vender una acción en particular, ya que vio indicios de presión de venta en su cartera de pedidos. Mientras tanto, estaba observando el comportamiento de los

mercados de valores, materias primas y mercados de renta fija extranjeros y noté una tendencia general de riesgo. Se lo señalé al comerciante, quien se mantuvo firme en que sus acciones estaban experimentando presión de venta. De hecho, se movió un poco hacia abajo en la apertura antes de revertir bruscamente y cotizar al alza, deteniéndolo. El leyó el

el orden fluye bien; fue solo que el flujo de pedidos finalmente se vio inundado por la demanda impulsada por ETF, ya que sus acciones eran un componente clave de varios ETF y fondos sectoriales. Sin rastrear la correlación de sus acciones con el mercado en general, era vulnerable al movimiento en su contra.

La misma dinámica ocurre cuando un comerciante solo observa el mercado de valores y no observa lo que está sucediendo en otros mercados de valores y en otras clases de activos. Los grandes administradores de dinero negocian temas macroeconómicos que abarcan múltiples regiones del mundo, clases de activos e instrumentos. Muchas veces, un tema será más evidente en el comercio de uno o dos mercados, pero no en el mercado en el que puede estar enfocado. Por ejemplo, al momento de escribir este artículo, los bancos centrales han sido bastante activistas con la política monetaria, comprando bonos y agregando liquidez a sus economías. Este impacto ha tendido a aparecer primero en el comercio de divisas y solo a lo largo del tiempo en términos de renta variable. Comprender los movimientos en los tipos de cambio y los mercados de divisas ha sido de gran ayuda para los operadores del mercado de valores, ya que esos movimientos destacan un importante impulsor del precio. Similar, La debilidad económica global puede aparecer primero en los mercados emergentes o en una región particular de Europa y solo luego extenderse a otras economías. Es muy útil ver cuándo los mercados globales suben o bajan juntos y cuándo no están sincronizados.

La debilidad en el extranjero suele ser un presagio de debilidad interna.

El seguimiento de varias clases de activos también es útil para identificar cuándo los grandes operadores macroeconómicos dominan los mercados. Esto es importante porque muchos de esos operadores son direccionales y, como grupo, pueden mover los mercados de manera significativa.

Recientemente, una publicación de datos mostró una debilidad inesperada en la economía estadounidense. La respuesta de muchos mercados fue rápida: las acciones se vendieron, el dólar estadounidense se debilitó, los bonos se recuperaron y el oro subió. Este patrón de reacción del mercado sugirió que los operadores macroeconómicos estaban modificando los precios de los mercados para tener en cuenta la nueva información. Eso, a su vez, fue una indicación útil para una negociación diaria de tendencia. Los mercados pueden moverse de manera idiosincrática, como cuando las acciones suben con buenas noticias de ganancias, o los mercados pueden moverse temáticamente, como cuando las acciones han subido con otros activos en respuesta a la acción del banco central. Es el comportamiento temático de los mercados lo que conduce a algunas de las mejores

operaciones de tendencia.

En mi tablero de cotizaciones, me gusta ver la acción del mercado en diferentes regiones del mundo y me gusta ver los precios de una variedad de instrumentos de renta fija, materias primas, índices bursátiles y divisas. Si el dólar estadounidense ha subido frente a la moneda del euro, quiero mirar otros cruces del dólar para ver si

hay una fortaleza general del dólar o una debilidad del euro. Si las acciones suben en Europa y Asia, quiero ver cómo el optimismo se traslada a la apertura de EE. UU.

Configurar su tablero de cotizaciones para ver muchos mercados y muchas partes del mundo de un vistazo le permite detectar aquellas situaciones en las que los mercados están sincronizados, enviando una historia temática importante. Por el contrario, ver que algunos mercados se mueven y otros se niegan a ceder puede ser una señal temprana de que el dinero rota de unos mercados a otros con una mayor oportunidad percibida.

Como un mariscal de campo de fútbol, quiere ver todo el campo, no solo el receptor que desea recibir su pase.

Práctica recomendada n. ° 4: seguimiento de la presión de compra y venta en tiempo real con TICK

El NYSE TICK (\$ TICK) es una herramienta que considero invaluable tanto para el comercio a corto plazo como para el comercio de posiciones a largo plazo. Sin embargo, la forma en que se usa el indicador debe ser diferente para los operadores de períodos de tiempo más cortos y más largos.

Primero, sin embargo, una revisión rápida: NYSE TICK analiza las acciones en el índice compuesto de la NYSE cada segundo del día de negociación y determina si cada acción se cotiza en alza o en baja. La suma de todos los incrementos menos los descensos es la lectura de TICK para ese segundo. Para mi propia operación intradía, que no es de alta frecuencia, realizo un seguimiento de NYSE TICK en tiempo real cuando ejecuto una operación y en una base de uno y cinco minutos para mi análisis. Lo que TICK nos dice es si los compradores o vendedores son más agresivos en algún momento. Si los compradores están ansiosos por ingresar al mercado, levantarán las ofertas y provocarán un repunte. Por el contrario, si los vendedores dominan y actúan con urgencia, golpearán las ofertas y provocarán una caída. Los valores de NYSE TICK cercanos a cero no muestran un dominio particular de compradores o vendedores y son comunes en mercados tranquilos. Los movimientos de tendencia a menudo se ponen en marcha con lecturas de TICK muy altas o bajas. Ver compras o ventas tan extremas a medida que los precios se mueven a nuevos máximos o mínimos puede ser muy útil para medir el grado de interés y participación detrás de los movimientos.

Las lecturas de TICK muy altas o bajas son significativas por otra razón. Cuando TICK alcanza +800 o más o -800 o menos, significa que una gran

proporción de acciones no solo están subiendo o bajando, sino subiendo o bajando al mismo tiempo. Esto es muy importante. Cuando las acciones se mueven en la misma dirección al mismo tiempo, significa que se están comprando o vendiendo en grandes cestas. Esto solo puede suceder si hay grandes participantes institucionales

inclinándose de una forma u otra; los comerciantes individuales y las pequeñas empresas comerciales no pueden sostener esa actividad de canasta. Por esta razón, los valores TICK altos o bajos proporcionan una huella útil para la actividad de los grandes participantes del mercado.

Cuando vemos una gran cantidad de valores de TICK muy altos y no muchos valores bajos, es probable que se esté produciendo un día de tendencia alcista, y viceversa. Cuando no vemos muchos valores altos o bajos, por otro lado, es más probable que estemos viendo un mercado de baja volatilidad y límite de rango. No es inusual ver lecturas de TICK muy altas y muy bajas a medida que los mercados registran mínimos importantes y se elevan desde esos mínimos. De hecho, es el dumping mayorista de existencias lo que atrae a participantes con un marco de tiempo más largo que buscan valor, creando la situación en la que lecturas de TICK muy bajas son seguidas por lecturas muy altas.

—Un patrón común en los mínimos importantes del mercado.

También encuentro que NYSE TICK es bastante útil para rastrear el comportamiento de tendencia del mercado. Al agregar la lectura TICK de cada minuto a un total acumulativo, podemos ver si los compradores o vendedores dominan a lo largo del tiempo. Durante un día de tendencia, TICK pasará la mayor parte de su tiempo por encima o por debajo de cero, lo que significa que el TICK acumulado se moverá constantemente hacia arriba o hacia abajo. Los mercados de rango mostrarán una acción TICK restringida distribuida de manera bastante uniforme alrededor del nivel cero, creando una línea TICK acumulativa relativamente plana. En mi operación de posiciones a largo plazo, el TICK acumulativo es bastante útil para rastrear el interés de compra y venta día a día. No es en absoluto inusual que el TICK acumulativo supere el precio durante los ciclos del mercado y que las lecturas de TICK individuales bajen antes del precio.

Conclusión clave

La agregación de datos de alta frecuencia puede arrojar luz sobre períodos de tiempo más largos.

La forma más común de realizar un seguimiento de los repuntes alcistas y bajistas es NYSE TICK (\$ TICK), pero otras medidas de alza y bajada son útiles. Uno que sigo regularmente es el alza y la baja en todas las acciones listadas.

en las bolsas de EE. UU. La plataforma e-Signal utiliza el símbolo \$ TICK.US-ST para esta medida muy amplia de tic-tac. Debido a que incluye todas las acciones, no solo las que cotizan en la NYSE, es sensible al comportamiento de las acciones más pequeñas y las que cotizan en NASDAQ. No es particularmente inusual observar divergencias entre las versiones NYSE y estadounidense de TICK. Por lo general, estos reflejan la fuerza relativa de las acciones de capitalización más grandes frente a las más pequeñas y pueden proporcionar una indicación de cuándo podría ser útil expresar las opiniones del mercado de valores en el índice Russell 2000, por ejemplo, en comparación con el índice S&P 500.

\$ TICK.NQ-ST refleja las subidas y bajadas específicas de las acciones en el índice NASDAQ 100 y nuevamente puede proporcionar información útil cuando difiere del NYSE TICK. Cuando todas las medidas TICK se mantienen constantemente por encima o por debajo de cero, generalmente tenemos una fuerte indicación de un mercado con tendencia. A menudo, echaré un vistazo a un gráfico de medidas TICK de un minuto o cinco minutos en el marco de tiempo del día y buscaré cambios en la distribución de valores. Estos cambios pueden ser un gran indicador de los cambios intradiarios en la oferta y la demanda y pueden proporcionar puntos de entrada y salida útiles para las operaciones.

Mejor práctica n. ° 5: uso del Dow TICK (\$ TICKI) para realizar un seguimiento de las operaciones del programa

Las subidas y bajadas acumulativas del mercado general son muy útiles para detectar la amplitud de la fuerza y la debilidad del mercado. Sin embargo, las subidas y bajadas de las acciones del Dow 30 forman una distribución muy diferente. Debido a que las acciones del Dow 30 son componentes importantes de muchos índices de mercado, se negocian activamente y suben y bajan rápidamente. En cualquier minuto, podemos pasar de valores de +18 a -16, ya que la mayoría de las acciones de Dow se compran primero y luego se venden. El Dow TICK (\$ TICKI) es más volátil que otras medidas TICK precisamente porque las acciones del Dow se negocian muchas veces por minuto.

Hay varios usos valiosos para \$ TICKI. El primero es utilizarlo como indicador del interés de compra y venta específico de las acciones de gran capitalización. El seguimiento del \$ TICKI acumulado a lo largo de varios días y el seguimiento de si \$ TICKI imprime más valores positivos que negativos durante el día de negociación ayuda a identificar los movimientos de tendencia. También, hay ocasiones en las que \$ TICKI pinta una imagen,

pero otras medidas de \$ TICK pueden apuntar de manera diferente. Por ejemplo, recientemente tuvimos una situación en la que \$ TICKI fue inusualmente débil durante un

número de días, pero el NYSE TICK acumulado alcanzó nuevos máximos durante ese período. Eso me dijo que la presión de venta se limitaba a las grandes capitalizaciones y que había una gran fortaleza subyacente en todo el mercado.

Reconocer esto me ayudó a no reaccionar de forma exagerada ante la debilidad de los precios a corto plazo en los índices bursátiles ponderados por capitalización.

Al igual que con las otras medidas TICK, presto especial atención a los valores extremos de \$ TICKI. Los valores por encima de +18 o por debajo de -18 captan mi atención inmediata, ya que indican que la mayoría de las acciones de Dow están subiendo o bajando al mismo tiempo. Esto, como hemos visto, suele ocurrir debido al comercio de programas: ejecuciones de órdenes de canasta entre los grandes participantes del mercado. Una manera fácil de vender acciones es deshacerse de las acciones más líquidas, ya sea directa o indirectamente vendiendo productos de futuros de índices o vendiendo ETF. Cualquiera puede hacer que los nombres líquidos suban o bajen a la vez. Cuando vemos un alto grado de alza o bajada durante un período de mercado determinado, nos dice que los grandes actores del mercado están comprando o vendiendo activamente. Luego paso a las otras medidas TICK para examinar si esto está ocurriendo en todo el mercado o principalmente entre los de gran capitalización. Recientemente vimos un período de mercado en el que las acciones fueron débiles y rebotaron al alza. La

Las lecturas de \$ TICKI en el rebote fueron fuertes, pero el NYSE TICK nunca superó +500. Esto me dijo que gran parte del rebote se debió a la cobertura de cortos entre las grandes capitalizaciones y no al inicio de nuevas compras en el amplio universo de acciones. Esa información fue útil para atenuar el rebote y montar la siguiente etapa del movimiento descendente hacia abajo.

Finalmente, a menudo usaré lecturas en \$ TICKI para ayudar con la ejecución de mis órdenes. Por lo general, venderé con la fuerza de \$ TICKI que no genera nuevos precios máximos (lo que me muestra que los compradores no pueden mover el mercado más alto), y compraré con la debilidad de \$ TICKI que no logra generar nuevos mínimos de precios (lo que indica que los vendedores no pueden mover el mercado más bajo). Al esperar a que los compradores o vendedores muestren su mano a través del repunte y la caída de las acciones líquidas, a menudo puedo obtener un mejor precio por mi entrada. Cada mejora en la ejecución puede no parecer una gran cantidad de dinero, pero en el transcurso de un año, esto puede sumar un rendimiento significativo para los operadores activos.

Mejor práctica n. ° 6: Seguimiento de los ciclos del mercado mediante la amplitud del mercado de valores y las correlaciones entre mercados

Como indiqué anteriormente, un principio organizador de mi negociación es la noción de ciclos en los precios del mercado de valores. Muchas presentaciones de ciclos suponen que estos tienen una duración fija o siguen un esquema fijo, como los patrones de ondas. He pasado años en el tema de los ciclos y puedo informar que no he encontrado una regularidad tan confiable. Sí, siempre se pueden construir esquemas en retrospectiva e identificar recuentos alternativos para explicar las contradicciones, pero no he encontrado que estas ideas sean útiles para anticipar el movimiento de precios a futuro. Los ciclos existen en los precios de mercado, pero estos son aperiódicos. Es decir, varían en duración y amplitud.

A primera vista, esto no suena particularmente útil. Lo que los ciclos carecen de regularidad basada en el tiempo, sin embargo, lo compensan con una similitud estructural. El ciclo típico del mercado de valores comienza con un precio bajo, que generalmente sigue un período de alto volumen / volatilidad y correlación. En estos mínimos, normalmente vemos ventas amplias, con el NYSE TICK alcanzando números extremadamente negativos y luego cayendo a mínimos más altos ante una mayor debilidad. En algún momento, la actividad de venta, como se refleja entre las diversas medidas de alza / caída, no genera nuevos mínimos de precios, lo que a menudo es una buena indicación de que los vendedores se han agotado.

Esto conduce a la siguiente fase del ciclo del mercado en la que la volatilidad y la correlación permanecen altas y los compradores de períodos de tiempo más largos se lanzan para aprovechar la retirada de los vendedores. Esto crea lecturas alcistas muy altas entre las diversas medidas y conduce a un impulso alcista de los precios: la fuerza va seguida de una mayor fuerza. Durante el ascenso desde los mínimos del mercado, la mayoría de las acciones participan en la fortaleza y el número de acciones que hacen nuevos nuevos mínimos disminuye rápidamente. Este puede ser un período frustrante para los operadores, ya que es posible que se hayan perdido el precio mínimo y no se sientan cómodos persiguiendo la fortaleza del mercado posterior. Sin embargo, esto es un error, ya que el aumento desde mínimos importantes tiende a mostrar un seguimiento. Esperar el próximo retroceso a menudo implica perder una buena parte del movimiento ascendente del mercado.

Una rutina analítica que me ha resultado particularmente útil separa las subidas y bajadas en distribuciones distintas. La forma en que hago esto es tomar valores de cinco minutos para \$ TICK y valores de un minuto para \$ TICKI y tratar los valores altos para el período como

"incrementos" y los valores bajos como "descensos". Luego mantengo un total móvil de un día de los valores de subida y bajada. Esto me ayuda a diferenciar la actividad de los compradores y

vendedores en el mercado de valores. Es muy común que la “presión de compra”, la suma acumulada de los repuntes, caiga a medida que los mercados alcanzan su punto máximo, incluso cuando aumenta la “presión de venta”. Cuando la presión de compra o venta está en alza, los movimientos hacia arriba o hacia abajo tienden a mostrar un seguimiento; La disminución de la presión de compra o venta generalmente precede a la reversión. Según la discusión en la mejor práctica anterior, son particularmente valiosas las situaciones en las que vemos una presión de compra y venta muy fuerte o débil de \$ TICKI, pero no de \$ TICK. Esto sugiere que la actividad de compra o venta se limita a las grandes capitalizaciones y no se extiende al mercado en general, un buen aviso de que la amplitud no confirma lo que estamos viendo en el movimiento de precios de los índices de gran capitalización. He descubierto que tales divergencias ocurren con frecuencia cerca de los puntos de inflexión del ciclo.

Conclusión clave

Los ciclos poseen diferentes frecuencias y amplitudes, pero estructuras similares.

Los ciclos cambian porque algo entre los impulsores del precio ha cambiado. Esto puede deberse a factores macroeconómicos, cambios en la política monetaria o desarrollos geopolíticos. Cuando estos factores fundamentales generales cambian, normalmente observamos cambios en el comportamiento de varias clases de activos. En el momento en que escribo esto, por ejemplo, estamos viendo signos de fortaleza en la economía de EE. UU., Lo que está llevando a los operadores a fijar precios en una mayor probabilidad de que la Fed suba. Esto, a su vez, está ayudando al dólar estadounidense a mantenerse fuerte (diferenciales de tipos anticipados que favorecen a la moneda estadounidense), pero ha llevado a una venta de renta fija (anticipando tasas más altas) y una venta de acciones (anticipando la retirada del estímulo monetario). Estos son cambios significativos entre las clases de activos y sirven como un buen aviso para la posibilidad de un cambio de ciclo en las acciones. Al controlar las acciones del banco central, las publicaciones económicas, las ganancias de las empresas y los movimientos relativos de tipos, divisas, materias primas y acciones, así como el movimiento relativo de esas clases de activos entre países, podemos anticipar cambios cíclicos temáticos amplios. Muy a menudo, un

sector o clase de activos liderará esos cambios, brindándonos pistas importantes para un eventual cambio amplio en el mercado. En 2000 y 2007, la relativa debilidad de los valores tecnológicos y financieros, respectivamente, provocó eventuales caídas generales del mercado. En 2003 y 2009, la un sector o clase de activos liderará esos cambios, brindándonos pistas importantes para un eventual cambio amplio en el mercado. En 2000 y 2007, la relativa debilidad de los valores tecnológicos y financieros, respectivamente, provocó eventuales caídas generales del mercado. En 2003 y 2009, la un sector o clase de activos liderará esos cambios, brindándonos pistas importantes para un eventual cambio amplio en el mercado. En 2000 y 2007, la relativa debilidad de los valores tecnológicos y financieros, respectivamente, provocó eventuales caídas generales del mercado. En 2003 y 2009, la

La flexibilización de las condiciones monetarias por parte de la Fed ayudó a impulsar las acciones al alza. En esos mínimos del mercado, menos acciones registraron nuevos mínimos de 52 semanas que meses antes, ya que un cambio al alza en la amplitud anticipó los eventuales repuntes del mercado.

Incluso cuando opere con una sola clase de activo e instrumento, usar la amplitud y las correlaciones entre mercados para obtener una perspectiva temática y anticipar cambios cíclicos en el mercado es extremadamente útil para anticipar cambios en la dirección y volatilidad del mercado.

Mejor práctica n. ° 7: Dimensionamiento de puestos para un control de riesgos sólido

Uno de los errores más comunes que veo que cometen los comerciantes es dimensionar las posiciones en función de la necesidad y el deseo de obtener ganancias, pero no de su máxima tolerancia al riesgo. Entonces, digamos que un operador es optimista y compra X contratos de futuros de ES. X se elige debido al deseo de ganar una cierta cantidad de dinero en la operación, pero es posible que no refleje cómo respondería el operador a la posición que se detiene. Un buen ejemplo sería comprar miles de acciones de una acción y luego ver la brecha más baja en una advertencia de ganancias. El tamaño de la posición no tiene en cuenta la cola, el riesgo de brecha y conduce a una pérdida potencialmente debilitante. Otro ejemplo sería permitir que una operación a corto plazo se convierta en una posición a más largo plazo en lugar de detenerse en un nivel preseleccionado. Una vez que aumenta el período de tenencia, también aumenta la variabilidad de los rendimientos.

Uno de los ejemplos más tontos de posiciones incorrectas ocurrió cuando hablé con un operador que estaba largo en el índice S&P y decidió diversificar sus tenencias agregando una posición larga en NASDAQ. Por supuesto, los dos índices están altamente correlacionados y se vuelven particularmente altamente correlacionados durante los períodos sin riesgo. Cuando las acciones se vendieron, ambas posiciones se vieron afectadas y las pérdidas fueron el doble de lo que anticipó el comerciante. Una forma más excusable del mismo error ocurre cuando los operadores poseen posiciones en dos clases de activos diferentes y asumen que están diversificadas. Una simple investigación histórica podría descubrir el aumento y la disminución de las correlaciones entre las clases de activos, pero a menudo esas investigaciones no se llevan a cabo. Como resultado, un evento de mercado inesperado puede provocar un movimiento brusco

entre los mercados y una convergencia de correlación.

Podemos asegurarnos de que un evento verdaderamente adverso solo ocurrirá una de cada 20 veces, pero si estamos operando activamente, haciendo docenas de operaciones en un mes o trimestre, se garantiza que ese evento adverso ocurrirá. El dimensionamiento debe garantizar la supervivencia en el peor de los casos, no solo satisfacer las necesidades y deseos de obtener ganancias en este momento. Si mantengo una posición de futuros de S&P durante la noche, necesito ver los peores escenarios de movimientos nocturnos para el régimen de volatilidad actual. Esos escenarios podrían ser para una excursión adversa del 1 por ciento. Eso podría ser debilitante si mantengo una posición muy apalancada.

Por supuesto, queremos evitar pérdidas debilitantes porque se necesita un tiempo para recuperarlas. Una reducción del 10 por ciento requiere un retorno del 11 por ciento sobre el capital restante para volver al punto de equilibrio. Una reducción del 25 por ciento requiere un rendimiento del 33 por ciento sobre el capital restante para cubrir los gastos. Si perdemos la mitad de nuestro dinero, tenemos que duplicar el capital restante solo para volver al punto de partida. Asegurarnos de que las pérdidas se planifiquen y se conozcan garantiza que podamos vivir con la reducción y tener suficiente munición seca para regresar.

También queremos evitar pérdidas debilitantes debido a su impacto psicológico. Es muy fácil que una gran pérdida no planificada dé lugar a una mala negociación posterior. Por ejemplo, después de una fuerte pérdida, muchos operadores reducirán el tamaño de la próxima buena oportunidad o la perderán por completo. Por el contrario, algunos comerciantes, frustrados por su pérdida, se esfuerzan demasiado por recuperar el dinero, negocian en exceso y extienden sus pérdidas. Si nuestro objetivo es permanecer en una zona de concentración tranquila, exponernos a grandes pérdidas no planificadas probablemente nos arrojarán de la silla.

Las grandes pérdidas naturalmente centran nuestra atención en las pérdidas y ganancias, y eso nos aleja de los mercados.

Un problema relacionado ocurre cuando los operadores intentan compensar posiciones de gran tamaño con stops demasiado ajustados. Esto no tiene en cuenta la volatilidad subyacente del mercado, lo que hace que las posiciones se cierren con frecuencia por mero ruido. El operador que busca un gran nivel de recompensa a riesgo en una operación probablemente esté cometiendo este error. Un simple examen histórico revelaría la probabilidad de alcanzar un nivel a la baja dado para cualquier punto de entrada dado. Suponiendo una experiencia en el

tiempo que incluso los mejores profesionales no tienen, el operador que busca una recompensa enorme en relación con el riesgo no se da cuenta de que un nivel de 5: 1 no es atractivo si las probabilidades de ser detenido antes de alcanzar el objetivo son 8: 1!

A veces me encuentro con el problema opuesto: colocar objetivos y paradas muy lejos del punto de entrada para extender el período de espera de la operación. Si los parámetros se colocan demasiado lejos en relación con el período de espera anticipado, es fácil terminar con situaciones en las que las posiciones se mueven a su manera inicialmente, solo para luego revertir. Esto se debe a que, en el período de tenencia elegido, está sobrestimando la volatilidad del mercado. Las paradas y los objetivos más amplios le permiten permanecer en una operación, pero aún deben reflejar las probabilidades subyacentes de mantener el movimiento direccional deseado. De vez en cuando veo a un operador reducir el tamaño de la posición y extender los tiempos de espera para seguir una tendencia. Sin embargo, sin un período de tenencia y un nivel de parada bien definidos, la posición aún puede incurrir en pérdidas significativas durante el período de tiempo extendido.

Mantener una posición a largo plazo con X contratos puede ser mucho más riesgoso que mantener una posición más corta con un múltiplo de X contratos. Una de las mejores prácticas en el comercio es realizar pruebas de resistencia históricamente fundamentadas para que sepa hasta qué punto su mercado podría moverse en su contra en el período de tenencia elegido y para los niveles previsible de volatilidad del mercado. “Por encima de todo, no hagas daño”, es un lema que funciona tanto para los comerciantes como para los médicos.

Mejor práctica n. ° 8: Gestión de oportunidades y riesgos

Seamos realistas: incluso cuando las probabilidades están a su favor, puede perder en una ocasión determinada. Debería apostar agresivamente una mano de póquer con tres reyes, pero siempre podría perder si la otra jugada tiene full house. Por eso es imprudente apostar con todo en una sola operación. Una ventaja superior en los mercados se puede deshacer por completo con una sola pérdida catastrófica. Mientras nuestra capacidad de anticipar el futuro sea imperfecta, no podemos permitirnos correr el riesgo de arruinarnos en una ocasión en particular. Una ventaja probabilística funcionará para usted con el tiempo, pero en cualquier momento puede llevar a cadenas de operaciones perdedoras que, si son demasiado grandes, pueden arruinar nuestras cuentas.

Muchos traders entienden esto y se dan cuenta de la necesidad de permanecer en el juego, pero cometen el error opuesto. Al gestionar el riesgo con diligencia, hacen un mal trabajo en la gestión de oportunidades. En otras palabras, subestiman sus apuestas y no aprovechan su ventaja en el mercado. Esto es un problema porque, como

vimos anteriormente en el libro, ninguna ventaja dura para siempre en los mercados. Precisamente porque cada borde tiene una vida útil limitada, debemos aprovechar cada uno de ellos mientras podamos. La mala gestión de las oportunidades

puede ser tan perjudicial para el éxito a largo plazo de un comerciante como la mala gestión del riesgo.

Una excepción a este principio sería el nuevo comerciante en desarrollo. Como saben los lectores de *Enhancing Trader Performance*, soy un entusiasta defensor del trading de simulación como herramienta de aprendizaje. Operar con precios reales pero en modo de simulación permite a los operadores en desarrollo probar nuevas estrategias y aprender de los errores mientras preservan el capital. Si bien el “comercio de papel” no simula las presiones emocionales del comercio de capital real, es precisamente por esa razón que es un paso útil en el proceso de aprendizaje. Si uno no puede seguir una estrategia y ganar dinero con ella en el modo de simulación, las ganancias seguramente no seguirán durante los rigores del comercio real. Por el contrario, una vez que uno ha cometido sus errores de novato en el comercio de papel y ahora puede mantener la rentabilidad, pasar de la simulación a pequeñas posiciones en el comercio real es un paso natural hacia adelante.

la toma de riesgos es a menudo un puente demasiado lejos para los comerciantes en desarrollo. Tiene sentido mojar los pies gradualmente en el comercio de capital real, lo que significa conscientemente subdimensionar posiciones. Durante bastante tiempo después de haber elaborado mis estrategias comerciales en operaciones simuladas, negocié posiciones muy pequeñas en SPY solo para aclimatarme a ganar y perder. Esas posiciones crecieron en tamaño a medida que encontraba mi paso y, finalmente, pasé a negociar los futuros de ES y a utilizar un mayor apalancamiento. Durante mi fase de desarrollo, no buscaba maximizar mis retornos, sino minimizar las perturbaciones en mis operaciones y darme tiempo para desarrollar consistencia y confianza.

Sin embargo, una vez que el operador en desarrollo se ha movido a un punto de competencia, el tamaño adecuado de las posiciones para explotar la ventaja de uno se vuelve importante. Uno de los errores más comunes que cometen los traders al principio de su desarrollo es sobreinterpretar los periodos ganadores y perdedores en el mercado y negociar más grandes después de ganar operaciones y reducir el tamaño después de perder algunas. El problema con eso, por supuesto, es que muchas cadenas de operaciones ganadoras y perdedoras ocurren simplemente por casualidad y no reflejan necesariamente las malas operaciones o la erosión de la ventaja a largo plazo en los mercados. Al negociar demasiado después de períodos ganadores y demasiado pequeño después de perder, los operadores obtienen sistemáticamente un rendimiento inferior al de su potencial.

Conclusión clave

Necesitamos estrategias para gestionar tanto las oportunidades como los riesgos.

Sin embargo, la razón más común para no actuar en función de la oportunidad es la ecuación de perder operaciones con malas operaciones. . Es comprensible que los operadores se sientan bien después de ganar dinero y no tan bien después de las pérdidas. Sin embargo, dado que el comercio es un juego probabilístico, las pérdidas son inevitables en el comercio; no son necesariamente indicaciones de fracaso. Si los operadores experimentan pérdidas como fracasos, será natural intentar evitar el fracaso limitando la toma de riesgos.

Esto puede limitar las pérdidas realizadas, pero también trunca el éxito. Una buena práctica valiosa es ensayar mentalmente escenarios de ser detenido y sufrir pérdidas planificadas. Si no nos sentimos cómodos con esos escenarios, sabemos que nuestras emociones no están alineadas con nuestro plan comercial. Sin esa alineación, es probable que vayamos al frente de nuestras paradas y objetivos y erosione aún más nuestra ventaja comercial.

Una forma segura de saber si no estamos gestionando las oportunidades es participar en una visualización diferente. Imagínese que, con su tamaño de negociación, el mercado se mueve inmediatamente a su favor y alcanza su objetivo. ¿Estará satisfecho con su operación ganadora o se sentirá insatisfecho porque su tamaño es demasiado pequeño? En este último escenario, el comerciante está atrapado en una mentalidad de perder-perder: infeliz si la operación pierde, pero no feliz si gana. La gestión de riesgos y la gestión de oportunidades son aspectos tanto psicológicos del comercio como financieros. Nunca queremos encontrar pérdidas que nos debiliten, y nunca queremos dimensionar posiciones tan pequeñas que eliminemos la sensación de logro.

Práctica recomendada n. ° 9: análisis de las operaciones ganadoras y perdedoras

Como se mencionó anteriormente, las operaciones perdedoras pueden ocurrir de forma puramente aleatoria. Una noticia puede aparecer en la cinta justo después de ingresar a una posición y se detendrá en el ruidoso comercio resultante. Es frustrante, pero no es necesariamente una indicación de que hayas hecho algo mal. De hecho, la operación perdedora

califica como una buena operación si las probabilidades estaban a su favor
y usted logró la

ecuación riesgo / recompensa bien. No estamos acostumbrados a pensar que las operaciones perdedoras son buenas operaciones, pero eso se debe a que tendemos a centrarnos en el resultado más que en el proceso. Una operación ganadora puede ser mala si se colocó impulsivamente con un riesgo excesivo. Funcionó en esa ocasión en particular, pero fue un completo fracaso desde la perspectiva del proceso.

Lo que debe preguntarse después de las operaciones ganadoras y perdedoras es si estas fueron buenas o malas operaciones.. ¿Seguiste tus propias mejores prácticas o te quedaste corto? Cuando analiza una operación ganadora o perdedora, está utilizando la operación como una herramienta de aprendizaje. Si hizo algo bien al generar la idea, dimensionar la posición y administrar la operación, eso se convierte en una conclusión positiva que desea resaltar para operaciones futuras. Si hiciste algo mal en estas áreas, eso también se convierte en una conclusión. La disección de sus operaciones le permite desarraigar precisamente lo que hizo bien y lo que hizo mal desde una perspectiva de proceso para que pueda alimentar esa información hacia los objetivos para sus operaciones posteriores. Si perdió dinero pero negoció bien, analizar las prácticas positivas lo ayudará a no reaccionar de manera exagerada ante el capital perdido. Si ganó dinero pero negoció mal, la revisión comercial le permitirá detectar sus errores antes de que le cuesten una gran cantidad de capital.

Una de mis prácticas es hacer mi caso base de que, si pierdo dinero en una operación, he cometido un error. Reviso cada aspecto del oficio, desde cómo se me ocurrió la idea hasta cómo manejé el puesto, para identificar los posibles errores que pueda haber cometido. Muy a menudo, ese proceso de revisión genera información valiosa. Por ejemplo, una operación perdedora resultó recientemente de haberme centrado tanto en los ciclos a corto plazo que me perdí una imagen mucho más amplia del mercado. Esa imagen me habría quedado clara si hubiera revisado adecuadamente todas las clases de activos relevantes antes de ingresar al puesto. Mirando hacia atrás en la operación, me di cuenta de que me enamoré tanto de la imagen a corto plazo del mercado que apresuré la operación y no pude realizar la debida diligencia con respecto al marco de tiempo más largo. Lo corregí al exigirme a mí mismo que completara una lista de verificación previa al intercambio antes de ingresar a otra posición. Esa lista de verificación capturó todo lo que necesitaba alinearse para que yo pudiera poner en riesgo mi capital. No se me permitió correr riesgos hasta que pudiera justificar la oportunidad en términos de la lista de verificación.

Analizar las operaciones ganadoras y perdedoras puede ayudarnos a

identificar patrones en nuestras operaciones. Estos patrones, a su vez, pueden alimentar nuestras mejores prácticas, así como nuestros esfuerzos por mejorar el rendimiento. Hace un tiempo, revisé una serie de

negocia durante un período de meses y encontró un patrón algo sorprendente. Cuando coloqué una operación poco después de una operación ganadora, era probable que fuera una operación perdedora. Cuando coloqué una operación después de alejarme de los mercados después de una operación perdedora, era probable que fuera una operación ganadora. De hecho, el mejor predictor de si una operación fue ganadora o perdedora fue la cantidad de tiempo transcurrido desde la operación anterior. El comercio más frecuente provocó pérdidas; el comercio más selectivo logró los mejores resultados.

La razón de esto fue que mis mejores operaciones capitalizaron un extenso proceso de investigación. Cuando ocurrió un tiempo significativo entre operaciones, fue porque había utilizado ese tiempo para revisar a fondo mis indicadores de mercado, desarrollar un sentido de la estructura del ciclo en el que estábamos y los patrones de backtest que estaba viendo en el mercado. Fue cuando comprendí bien lo que estaba haciendo el mercado que pude realizar mis mejores operaciones. En otras ocasiones, cuando confiaba más en una percepción del mercado que en mi proceso de investigación, no tenía esa comprensión sólida y era más probable que me perdiera algo que debería haber sido obvio. Analizar mis operaciones ganadoras y perdedoras me ayudó a darme cuenta de que mi mayor ventaja en los mercados se produjo cuando mi cabeza estaba alineada con mi instinto: sentí que algo estaba sucediendo, pero también entendí lo que estaba sucediendo y por qué.

Analizar las operaciones ganadoras y perdedoras también puede enseñarnos algo sobre los mercados. Un ejercicio que los operadores con los que trabajo encuentran útil es dividir las operaciones ganadoras y perdedoras por una variedad de categorías, incluidos los instrumentos negociados. Muy a menudo, los traders encontrarán que estaban ganando dinero en varios mercados, pero perdiendo dinero constantemente en otros. Tras la revisión, se dieron cuenta de que tenían una comprensión más clara de lo que estaba sucediendo en algunos mercados que en otros. Esto, a su vez, los llevó a reconsiderar los conjuntos de oportunidades que ofrecen los mercados y ajustar sus operaciones en consecuencia.

A veces, la disección de ganadores y perdedores también revela correlaciones en los mercados y operaciones que no esperábamos que estuvieran correlacionadas. Esto puede ser importante, ya que los desgloses de correlación pueden indicar cambios en el régimen del mercado.

La mejor práctica general es asegurarse de que dedicamos tiempo a estudiar

nuestras operaciones, no solo a estudiar los mercados. Queremos convertirnos en máquinas de aprendizaje para estar en constante evolución, beneficiándonos de lo que hacemos bien y de lo que hacemos mal.

Mejor práctica n. ° 10: recopilación de métricas comerciales

Cuando un entrenador de béisbol quiere comprender el desempeño de un jugador, recurrirá a la sabermetría. ¿Cuál es el promedio de bateo del jugador contra lanzadores zurdos o diestros? ¿Lanzadores de bolas rápidas versus lanzadores de bolas rotas?

¿Cuándo los bateadores están en posición de anotar? ¿Durante los juegos diurnos o nocturnos? ¿Con qué frecuencia se ataca? ¿Con qué frecuencia ataca en situaciones difíciles? ¿Con qué frecuencia bateó para bases extra? Conocer los matices del desempeño es esencial cuando estás decidiendo enviar a un lanzador a un juego contra otro, o cuando estás enviando a un bateador al bateador emergente en lugar de otro.

En un ejemplo bien conocido, Ted Williams registró su promedio de bateo en función de la ubicación de los lanzamientos en relación con la zona de strike. Ciertos lugares representaban puntos dulces, donde tenía una probabilidad muy alta de obtener un éxito. Otros lugares eran mucho menos prometedores. El seguimiento de su desempeño lo ayudó a comprender qué lanzamientos hacer y cuáles evitar. Sus métricas le permitieron funcionar de manera más consistente en sus puntos clave.

Conclusión clave

No puedes mejorarlo si no lo mides.

Las métricas son herramientas clave para comprender nuestro desempeño. Nuestros recuerdos pueden engañarnos: podemos pensar que nos desempeñamos bien en situaciones cuando, de hecho, estamos sesgados por algunas instancias que se destacan en la memoria. Las métricas brindan una visión objetiva del desempeño. Como comerciantes, nos dicen dónde se encuentran nuestros puntos dulces y dónde no.

Por ejemplo, encuentro habitualmente que algunos traders operan bien en entornos más volátiles que en entornos menos volátiles; algunos comerciantes se desempeñan admirablemente en condiciones de tendencia y se dividen en rangos; y algunos comerciantes ganan dinero en determinados momentos del día de negociación y lo pierden en otros momentos. Al igual que con Ted Williams, conocer sus métricas puede ayudarlo a determinar cuándo debe hacer un swing y cuándo debe contenerse, y cuándo debe realizar un buen swing y cuándo no debe ir a por

las vallas. En el póquer, los jugadores profesionales entienden las probabilidades y la probabilidad de ganar con un

mano dada. Cada día y cada semana, los mercados nos entregan las manos. No podemos controlar las cartas que obtenemos, pero podemos controlar si apostamos y cuánto.

¿Qué métricas debe recopilar un comerciante? Aquí hay algunas que encuentro útiles como mejores prácticas generales:

- ♦ *Rendimiento en función del instrumento y la clase de activo*—Esto puede indicarnos los mercados y acciones en los que operamos mejor, y también puede resaltar dónde se encuentran las mayores oportunidades para nuestros estilos de negociación.
- ♦ *Desempeño en función de las condiciones del mercado*—Tendencia alcista, tendencia bajista, rango: muy a menudo, los operadores funcionan mejor en determinados entornos de mercado. Como se señaló anteriormente, la volatilidad suele ser un mediador importante del rendimiento.
- ♦ *Desempeño en función del marco de tiempo*—Cuando los operadores mantienen posiciones durante distintos períodos de tiempo, no es inusual observar fortalezas y debilidades en el desempeño. Por ejemplo, un operador puede ser bastante bueno para detectar puntos de entrada y ganar dinero en movimientos a corto plazo, pero perder cualquier ventaja cuando mantiene posiciones por más tiempo.
- ♦ *Rendimiento en función de la actividad comercial*—Algunos días y semanas, un comerciante puede establecer una gran cantidad de posiciones. Otros días y semanas encuentran más selectividad entre las oportunidades. Si el exceso de operaciones es un problema, la cantidad de operaciones realizadas puede correlacionarse inversamente con la rentabilidad, lo que resalta la importancia de priorizar las oportunidades según el ejemplo de Ted Williams.
- ♦ *Desempeño en función del tamaño del puesto y la toma de riesgos*—La mayor asunción de riesgos debe reservarse para las mejores oportunidades, pero no siempre es así. Los operadores a veces son más ágiles y ven los mercados de manera más objetiva cuando su visión no se ve empañada por la presión del rendimiento. Conocer los niveles de riesgo que corresponden a sus mejores operaciones le ayuda a encontrar un tipo diferente de punto óptimo.
- ♦ *Rendimiento en función de la configuración*—Las entradas a menudo se basan en patrones particulares que ocurren en los mercados, como patrones de ruptura o cruces de promedios móviles. El seguimiento del

rendimiento como una función de la configuración de entrada puede ayudarnos a refinar nuestra ejecución comercial. Del mismo modo, el seguimiento del desempeño de los puestos después de nuestras salidas puede proporcionarnos información útil sobre el éxito de nuestra gestión de puestos.

- ♦ *Desempeño en función de la rentabilidad reciente*—Conozco a muchos traders que operan muy bien en un hoyo, cuando han perdido dinero, pero que luego pierden la disciplina después de haber tenido una racha ganadora. Desglosar su rentabilidad futura en función de las pérdidas y ganancias puede indicarle si las ganancias o pérdidas recientes pueden estar influyendo en sus decisiones comerciales.

Es una combinación poderosa cuando la disección de operaciones ganadoras y perdedoras se combina con revisiones de desempeño basadas en métricas. El objetivo es utilizar los datos de desempeño para ayudarlo a identificar fortalezas y debilidades, mejorar y ser más consistente en el aprovechamiento de las fortalezas y aprender formas de mejorar o evitar las debilidades. Las métricas, empleadas correctamente, son excelentes herramientas para la atención plena. Cuando conocemos nuestros puntos clave, podemos ser más conscientes de las apuestas que hacemos.

Mejor práctica n. ° 11: recopilación de métricas personales

Las métricas comerciales son solo un lado de la ecuación de rendimiento. Igualmente importantes son nuestras métricas personales: cómo varía nuestro desempeño comercial en función de nuestro desempeño personal. El seguimiento de las métricas personales requiere que recopilemos una variedad de información sobre los factores personales que están más conectados con nuestros éxitos y debilidades comerciales. Algunas de las métricas personales más importantes son las siguientes:

- ♦ *Estado emocional*—¿Cómo varía nuestro desempeño comercial (rentabilidad, gestión de riesgos, toma de decisiones) en función de nuestros estados emocionales? Hacer un seguimiento de las variables emocionales clave (frustración / calma; confianza / miedo; infeliz / feliz) y ver cómo varían según los indicadores del desempeño puede proporcionar información sobre los factores emocionales que contribuyen al desempeño y lo restan.
- ♦ *Estado físico*—En nuestro estado físico podemos estar energizados o agotados, descansados o fatigados, cómodos o incómodos, sanos o enfermos, hambrientos o llenos, tonificados o fuera de forma, excitados o relajados. Muy a menudo, nuestro estado físico prepara el escenario para nuestro rendimiento cognitivo, ya que tomamos diferentes decisiones y mantenemos diferentes niveles de concentración cuando estamos en un estado físico positivo o negativo. Hacer un seguimiento de nuestros estados físicos y conocer su impacto en nuestro desempeño

puede ayudar

Prestemos atención a las ocasiones en las que las respuestas de huida o lucha pueden socavar nuestra mejor preparación para el mercado.

- ♦ *Estado cognitivo*—¿Estamos concentrados o distraídos, optimistas o pesimistas, de mente abierta o cerrados, claros o confusos, preparados o desprevenidos, positivos o negativos? La forma en que pensamos influye en cómo nos sentimos y actuamos. Al rastrear nuestros estados mentales y correlacionarlos con varios aspectos del desempeño, podemos volvernos sensibles a situaciones en las que estamos cada vez menos sintonizados con los mercados y sus patrones.
- ♦ *Preparación*—No es raro que nuestro desempeño varíe con nuestras rutinas de preparación. ¿Cómo nos desempeñamos cuando nos hemos involucrado en revisiones de mercado más largas versus breves, más o menos investigación, más o menos ejercicio físico, más o menos sueño, mejor o peor alimentación? Nuestros estilos de vida pueden tener un gran impacto en nuestros estados físicos, emocionales y cognitivos, preparándonos para el éxito o el fracaso.

A partir de nuestras observaciones personales, deberíamos poder definir las mejores prácticas tanto personales como comerciales. Como cualquier atleta que necesita mantener un rendimiento máximo, necesitamos estar en forma en todos los aspectos para maximizar nuestro funcionamiento en el fragor de la competencia. El seguimiento de nuestros hábitos de trabajo, nuestras elecciones personales y nuestros estados físicos, emocionales y cognitivos puede proporcionarnos una base de datos rica a partir de la cual podemos comprender qué nos hace exitosos.

Mejor práctica n. ° 12: Permanecer enamorado de los mercados

Si ha operado durante algún tiempo, sabe que operar puede ser frustrante, difícil, confuso y abrumador en ocasiones. He trabajado con muchos gestores de carteras y traders exitosos que aún atraviesan períodos de pérdidas, rendimiento plano, incertidumbre y dudas. Todos estos tienen el potencial de socavar la motivación, la concentración y la toma de decisiones en el futuro. Una vez que empezamos a pensar en los contratiempos, pueden convertirse en recesiones.

He descubierto que el mejor predictor individual del fracaso comercial ocurre cuando los aspectos negativos psicológicos del comercio comienzan a superar a los positivos. Los comerciantes suelen llegar a los mercados estimulados por el desafío competitivo, la resolución de

problemas, la oportunidad de trabajar de forma independiente, la toma de decisiones acelerada, la curiosidad intelectual y la posibilidad de ver

el trabajo de uno se convierte en un éxito significativo. No es nada inusual que los operadores comiencen su carrera encaprichados con los mercados, pasando gran parte de su tiempo observando el comercio, rastreando ideas y experimentando con intercambios basados en sus ideas. Es esa sensación de estar enamorado de los mercados lo que lleva a los operadores a superar los desafíos de sus curvas de aprendizaje a menudo extendidas.

En algún momento, las frustraciones del comercio pueden comenzar a superar los aspectos positivos. Esto a veces ocurre debido a la incapacidad de ganar dinero. A veces ocurre simplemente porque los altibajos del desempeño se vuelven emocionalmente agotadores. Una vez que eso ocurre, ya no es tan fácil mantener la concentración y la ética de trabajo. Recuerdo a un operador que perdió gradualmente el entusiasmo por operar durante un período prolongado y desafiante de rendimiento y, en cambio, pasó su tiempo en el piso de operaciones hablando con otros operadores. Encontró una variedad de razones para no correr riesgos y finalmente renunció para seguir un campo profesional diferente. Tan pronto como los aspectos negativos del comercio comenzaron a superar los aspectos positivos que lo llevaron a los mercados, se volvió muy difícil mantener una curva de aprendizaje.

Una buena práctica es mantenerse estrechamente relacionado con los factores que inicialmente lo llevaron a operar. Es posible que los resultados comerciales no siempre sean gratificantes, pero es esencial obtener gratificación de nuestro trabajo. Si no podemos contar con resultados ganadores, debemos centrarnos en lo que nos gana en términos de proceso de negociación. He experimentado muchos contratiempos y frustraciones con el comercio en varios momentos, pero siempre he mantenido un programa de investigación activo para encontrar nuevas fuentes de ventaja en los mercados. Incluso cuando los mercados están cerrados, disfruto del proceso de investigación y me mantengo enfocado positivamente en la oportunidad. El amor por el aprendizaje supera cualquier frustración temporal que pueda experimentar al perder posiciones. Sin embargo, si no cuida activamente ese aprendizaje, el comercio pierde gran parte de su atractivo para mí y, como resultado, mi desempeño se ve afectado.

En este sentido, nuestra relación con el comercio no es tan diferente de nuestras relaciones románticas. A menudo iniciamos una relación romántica en el amor, llena de las maravillas de la otra persona. Sin embargo, con el tiempo, las exigencias y las rutinas diarias pueden mitigar nuestra pasión y las frustraciones pueden eclipsar la conexión. Luchando por satisfacer las demandas laborales, las necesidades de los niños y las

tareas domésticas en curso, una pareja puede desenamorarse simplemente al no nutrir las experiencias que los unieron en primer lugar. De manera similar, los operadores que pasan todo su tiempo operando y observando los mercados pueden perder el contacto con lo que inicialmente les interesó en los mercados. Comercio

se trata más de ganar dinero que de amar el trabajo, matando la motivación apasionada necesaria para mantener un alto nivel de rendimiento.

Conclusión clave

Un plan para el máximo rendimiento requiere un plan para el bienestar frecuente.

La mejor práctica es identificar claramente lo que trae diversión, entusiasmo e interés en el comercio y asegurarse de que estas actividades sean una parte planificada de la rutina diaria. Cada día de trabajo debería traer cierto grado de satisfacción, incluso si es la satisfacción de aprender algo importante de un mal desempeño comercial. La forma en que estructura su tiempo tiene un gran impacto en su experiencia diaria y eso juega un papel importante en la configuración de sus estados cognitivos, emocionales y físicos. Dedicar tiempo cada día a actividades satisfactorias y agradables garantiza que, incluso en tiempos de recesión, se mantenga muy comprometido con los mercados, avanzando con el aprendizaje y el desarrollo.

Práctica recomendada n. ° 13: Creación de diversificación emocional

Conocemos los beneficios de la diversificación para las carteras. Poseer activos que pueden apreciarse de maneras que no están altamente correlacionadas suaviza nuestras curvas de ganancias, lo que nos permite invertir más con menor riesgo. Cuando nuestros huevos de comercio e inversión están en una canasta, nos volvemos vulnerables cuando esa canasta se vuelve inestable. Las acciones han sido una gran inversión durante un período de décadas, pero mantenerlas durante períodos violentos del mercado bajista habría sido bastante difícil. Al diversificarnos en activos de renta fija y defensivos (una combinación de posiciones largas y cortas, por ejemplo), nos permitimos participar en las tendencias de formas menos desgarradoras.

Por mucho que estemos enamorados de los mercados según las mejores prácticas anteriores, habrá momentos en que los mercados no nos brinden mucho en cuanto a devoluciones o satisfacción. Incluso a medida que nuestras carreras evolucionan con el tiempo, podemos entrar en nuestros propios períodos desafiantes del mercado bajista. Una buena práctica es

asegurarse de que su cartera emocional esté diversificada y de que busque activamente fuentes de bienestar en su vida fuera de los mercados. Ese portafolio emocional incluye inversiones que haces en relaciones románticas y

amistades, así como actividades que le satisfagan individualmente. Cuando cada día y cada semana incluye actividades que le dan energía y contribuyen a la felicidad, la satisfacción, la energía y las relaciones, es difícil quedar demasiado atascado en las recesiones psicológicas del comercio. El comerciante que puede sentirse agradecido por sus amigos, familiares e intereses personales tiene un equilibrio con el estrés comercial que mantiene el estado de ánimo y el rendimiento en niveles altos.

El objetivo de esta mejor práctica es garantizar que la autoestima y el nivel de energía no aumenten y disminuyan con las ganancias y pérdidas. Cuando los huevos de la autoestima están en muchas canastas, ninguna área de retroceso es demasiado amenazante. Esto hace que sea mucho más fácil sobrellevar la adversidad y aguantar para aprender de ella. Una excelente manera de asegurar tal diversificación es programar tiempo regular para las actividades no comerciales que brindan afecto, energía, felicidad y satisfacción con la vida. Crear tiempo de bienestar fuera de los mercados lo mantiene funcionando a un alto nivel, de modo que el estrés nunca se convierta en una angustia debilitante.

Un error común que cometen los traders es responder a las dificultades de los mercados trabajando más duro, dedicando más tiempo al trading y esperando que el mero esfuerzo detenga sus caídas. Sin duda, el esfuerzo centrado en aprender de los contratiempos es absolutamente esencial para nuestro desarrollo. Sin embargo, si redoblamos las actividades que no nos brindan aspectos positivos, podemos sentirnos abrumados rápidamente. Es cuando los mercados brindan sus menores recompensas cuando queremos cosechar recompensas de otras áreas de la vida. Eso significa que trabajamos más inteligentemente, no más duro, cuando entramos en reducción. Queremos asegurarnos de que las reducciones de capital no se conviertan en reducciones psicológicas.

La diversificación emocional nos permite superar los altibajos de la participación en el mercado sin dañar nuestra psique.

Práctica recomendada n. ° 14: Creación de entrenamientos para nuestras fortalezas

Anteriormente, vimos que nuestras fortalezas no existen en el vacío. El principio de usarlo o perderlo significa que desarrollamos nuestras fortalezas o permitimos que se atrofien. Lo que he denominado "terapia para el bienestar mental" en mi blog de Forbes es realmente un impulso concertado para desarrollar los aspectos positivos de nuestras vidas, en lugar de minimizar los negativos. La psicología tradicional se ha centrado

en las enfermedades mentales, los conflictos y los problemas y, de hecho, ha logrado avances significativos para ayudar a las personas a superar una variedad de obstáculos, desde el abuso de drogas y alcohol hasta los trastornos emocionales y los problemas de adaptación que surgen en

relaciones y carreras. Sin embargo, ninguna cantidad de terapia dirigida a los problemas puede, en sí misma, desarrollar las fortalezas que necesitamos para un desempeño de élite en campos profesionales altamente desafiantes. Una terapia positiva es aquella que comienza con las fortalezas y las actividades que las ejercitan y expanden. Si el psicólogo tradicional ha funcionado como un "psiquiatra", el psicólogo enfocado positivamente es un expansor: alguien que busca ayudarnos a aprovechar nuestras competencias básicas.

En el blog de Forbes, presenté la idea de la vida como un gimnasio, con estaciones y equipos para cada uno de nuestros puntos fuertes. Imagínese ejercitando nuestra capacidad de amar, nuestra capacidad de concentración, nuestra creatividad, nuestra fortaleza mental y nuestra espiritualidad. Tal entrenamiento, al igual que los de una sala de pesas, nos empujaría más allá de nuestras zonas de confort, requiriendo que ejercitemos nuestros músculos fuertes. Tal terapia para los que están mentalmente bien no sería una terapia de conversación en absoluto. Más bien, sería un enfoque de la vida, un compromiso de hacer de cada día una oportunidad para desarrollar algunas de nuestras capacidades. Esto podría tomar la forma de sesiones de ejercicio específicas, en las que usamos métodos como la meditación para mejorar nuestro control emocional y claridad. También podría convertirse en una forma de abordar nuestras actividades diarias,

Imagínese si, todos los días, nos extendamos de una sola manera que nos ayude a funcionar de manera más positiva y productiva. El impacto acumulativo de tales entrenamientos nos acercaría mucho más a nuestros ideales en el trabajo, en las relaciones y en nuestra salud física y emocional.

¿Cómo se verían algunos de esos entrenamientos? Aquí están algunos ejemplos:

- ♦ *Cada mes, elija una lectura desconocida que nos presente nuevos temas que desafíen nuestra comprensión del mundo.. Por ejemplo, podríamos leer una obra de filosofía budista o una biografía de alguien que tiene logros inusuales. Al final de cada lectura, tenemos que identificar varias conclusiones que podemos emplear en nuestro trabajo o en nuestra vida personal.*
- ♦ *Cada mes, seleccione un viaje nocturno a un área desconocida que usted y su cónyuge quisieran conocer.. Planifiquen las actividades juntos, con especial atención a la estructuración de experiencias*

estimulantes compartidas.

- ♦ *Tome un curso en una institución local de educación superior que esté completamente fuera de su área de especialización.. Realice el curso con un compañero o un amigo cercano para compartir el aprendizaje y luego haga un uso práctico de lo que ha aprendido. Un buen ejemplo podría ser un curso de cocina o un curso de escritura creativa.*
- ♦ *Comience una nueva rutina de ejercicios en un gimnasio con un entrenador personal, ejercitando partes del cuerpo y funciones que se han descuidado hasta la fecha.. Por ejemplo, comience un programa de yoga y flexibilidad si su ejercicio típico se ha centrado en correr o hacer pesas.*
- ♦ *Aprenda un nuevo idioma con sus hijos y luego planifique un viaje a una cultura que hable ese idioma. Deje que su hijo le enseñe y conviértase en un socio en la planificación del viaje.*

Observe cómo cada una de estas actividades nos empuja fuera de nuestras zonas de confort, sacándonos de la rutina y obligándonos a aprender y hacer cosas nuevas. Al hacer que esas actividades sean compartidas, también podemos profundizar las relaciones y experimentar a los demás de maneras nuevas. Si cada actividad es un espejo, seleccionamos nuevos espejos que nos permitan ver y desarrollar nuevos aspectos de nosotros mismos. Es difícil estancarse si enriquecemos continuamente nuestra vida.

Práctica recomendada n. ° 15: Mejorar nuestra creatividad

Hemos visto que encontrar y mantener una ventaja en los mercados financieros no es suficiente para garantizar el éxito profesional en el comercio. Debido a que los mercados cambian constantemente, debemos ser capaces de adaptarnos a ellos y encontrar continuamente nuevas fuentes de ventaja. Eso le da mucha importancia a la creatividad y la capacidad de ver los mercados de formas nuevas y prometedoras. La creatividad nos ayuda a ver nuevos aspectos de los mercados y también nos permite ver las cosas viejas de nuevo. Durante mucho tiempo había usado indicadores técnicos como las bandas de Bollinger y el índice de canales de productos básicos para ver la fortaleza y la debilidad de acciones o índices en particular con los que estaba negociando. Cuando noté que el sitio web de Stock Charts rastreaba todas las acciones que daban señales de compra y venta para cada uno de los indicadores principales, me di cuenta de que esta información podría usarse como un indicador de la salud del mercado. Esto llevó a observaciones de discrepancias entre las medidas y al reconocimiento de que cada indicador estaba capturando una faceta

diferente de la fortaleza del mercado. Además, descubrí que las series temporales de señales de compra y venta tenían una correlación sorprendentemente modesta entre los indicadores. Esto me llevó a probar modelos comerciales.

que trataba las señales de compra y venta como variables independientes, algunas de las cuales resultaron ser inusualmente prometedoras. Estaba mirando los indicadores antiguos de nuevas formas que abrieron direcciones completamente nuevas.

Conclusión clave

La creatividad es algo que hacemos; no es un rasgo fijo.

La creatividad no es algo que tengamos o no tengamos. Es un acercamiento a nuestro trabajo y la información que encontramos. Podemos realizar una reunión de negocios de manera creativa o rutinaria; podemos mirar los indicadores del mercado de forma consensuada o novedosa. La creatividad requiere una mente abierta e inquisitiva; es un poderoso contrapeso al sesgo de confirmación. En la mentalidad sesgada, estamos imponiendo nuestros puntos de vista a los mercados. En la mentalidad creativa, estamos accediendo a nueva información y reuniendo información de nuevas formas para permitir que las opiniones nos lleguen. Por esa razón, la creatividad está estrechamente alineada con la intuición.

Los conocimientos creativos a menudo comienzan como corazonadas intuitivas, ya que detectamos patrones entre las piezas de información que reunimos.

¿Cómo podemos generar conocimientos creativos en los mercados de manera más consistente? A continuación, se muestran algunas formas de implementar las mejores prácticas en creatividad:

- ♦ *Genera nuevas conversaciones.* Hable con los participantes del mercado que sean talentosos, pero diferentes a usted. Descubra lo que están viendo en los mercados y comparta con ellos su trabajo. Comience asumiendo que ellos tienen razón en sus puntos de vista y usted tiene razón en los suyos. ¿Qué diría eso sobre el mundo? ¿Dónde podría encontrar operaciones que se beneficien de tal escenario?
- ♦ *Seguimiento del pensamiento consensuado.* Siga las medidas de sentimiento y el sentimiento de los comerciantes en los chats y las redes sociales. Comience con la suposición de que la manada tendrá que salir de sus abarrotados oficios. ¿Qué buscaría en tal escenario? ¿Cómo podría beneficiarse de semejante carrera por las salidas?
- ♦ *Leer material nuevo.* Realice un seguimiento de blogs, otras

publicaciones en redes sociales e investigaciones escritas de personas con una sólida reputación a quienes no ha seguido en el pasado. Lea su trabajo con una mente abierta y vea qué conclusiones le interesan. Hay muchas cosas que sabemos pero

no sabemos que sabemos: la información está codificada implícitamente. Muchas veces, material nuevo resonará en nosotros porque cristaliza lo que ya sabemos implícitamente.

- ♦ *Participar en la escritura de ideas y charlas de ideas.* Una vez que haya revisado su investigación, hablado con otros y leído los trabajos de otros, anote sus pensamientos en forma de flujo de conciencia. Tal escritura de cerebro es otra forma de hacer explícito el conocimiento implícito. La escritura de ideas también puede ayudarlo a integrar perspectivas de múltiples fuentes. Puede lograr lo mismo a través de la charla mental: expresar sus ideas en una grabadora en forma de flujo de conciencia. Es útil tomar un descanso y leer o escuchar lo que ha procesado. A menudo, leerá o escuchará lo que ha generado con una perspectiva diferente, lo que le permitirá elegir gemas de conocimiento. La escritura y el intercambio de ideas son formas muy eficaces de escucharnos a nosotros mismos.
- ♦ *Siga diferentes mercados y marcos de tiempo.* Como se señaló anteriormente, el movimiento a largo plazo de los activos entre sí generalmente refleja temas macroeconómicos que establecen tendencias generales en los mercados en los que opera. Al revisar los gráficos de diferentes clases de activos e instrumentos y al hacer un seguimiento de las fortalezas y debilidades en los países, podemos identificar tanto los temas como los cambios entre los temas. Es cuando detectamos esos cambios temáticos que se pueden presentar grandes oportunidades. Una interesante integración de métodos es escribir o hablar con el cerebro en múltiples mercados y luego leer / escuchar las superposiciones entre sus pensamientos. A menudo sentimos y sentimos cambios temáticos antes de que realmente se manifiesten como tendencias.

Según la discusión anterior, la creatividad requiere inmersión en nueva información (o información antigua vista de nuevas formas), seguida de un período de incubación para jugar con esa información, generando nuevas combinaciones y recombinaciones. Un ingrediente importante del pensamiento creativo exitoso es la búsqueda de problemas: comenzar con un problema que valga la pena resolver. La evolución poco clara del mercado puede generar problemas importantes. Cuando estamos confundidos, cuando análisis sólidos llevan a conclusiones diferentes, a menudo tenemos un problema que puede convertirse en el foco del procesamiento creativo. Mantener la creatividad es una excelente manera de mantener el interés en los mercados y alimentar nuestra curiosidad

intelectual.

Como hemos visto, encontrar fuentes de cumplimiento en mercados difíciles puede

marcar la diferencia entre encontrar un revés y sostener una depresión.

Práctica recomendada n. ° 16: seguimiento e interceptación del diálogo interno negativo

Mantenemos un flujo continuo de diálogo interno, procesando el mundo a través de una conversación interna en curso. La forma en que nos hablamos a nosotros mismos enmarca cómo respondemos a las situaciones. En ese sentido, nuestro diálogo interno se convierte en una especie de lente a través del cual nos vemos a nosotros mismos, a los demás y al mundo que nos rodea. Si me digo a mí mismo que todos son egoístas y buscan obtener algo de valor de mí, naturalmente responderé a los demás con cautela y sospecha. Eso, a su vez, influirá en cómo me enfrente a los demás y determinará el éxito de mis interacciones sociales. Si mi diálogo interno tiene que ver con los mercados manipulados y los algoritmos injustos que dominan la acción del precio, responderé incluso a los cambios normales en mis posiciones con frustración e ira.

Conclusión clave

El diálogo interno es el destino.

Hay muchas formas dañinas de diálogo interno. Éstas incluyen:

- *Perfeccionismo*—Aquí miramos hacia atrás en nuestras acciones en los mercados, a menudo con un sesgo retrospectivo, y nos decimos que "deberíamos haber" hecho las cosas de manera diferente. Esto refuerza no solo los sentimientos de arrepentimiento, sino también la auto-culpa. Con el tiempo, la sensación de quedarse cortos constantemente erosiona la confianza en uno mismo.
- *Negatividad*—A veces nos desanimamos tanto que simplemente asumimos que las cosas malas están a la vuelta de la esquina. El diálogo interno se vuelve derrotista, en esencia, envía el mensaje de que nada de lo que hacemos realmente importa. Tal conversación negativa, impotente y desesperada nos impide actuar en función de la oportunidad y refuerza la depresión.
- *Catastrófico*—Cuando consideramos inaceptables los resultados adversos normales, podemos generar una ansiedad significativa por el

desempeño. La catastrofización se produce cuando generamos situaciones muy amenazadoras y habitualmente

escenarios del peor de los casos poco realistas. "¿Qué pasa si el mercado se invierte y borra mis ganancias?" Podría ser un escenario razonable a considerar, pero si se entretiene con una sensación de amenaza y pánico, es parte de catastrofismo. El pensamiento catastrófico genera una gran cantidad de estrés por huir o luchar.

- *Culpar*—A veces nos enfrentamos a la frustración de los resultados negativos desviando la responsabilidad y culpando a los agentes externos. Podríamos culpar a los manipuladores de los mercados, los bancos centrales injustos, el software defectuoso, las investigaciones engañosas, las distracciones ambientales, etc. Tal culpa nos mantiene en un estado de ira y lucha / huida, y la excitación a menudo interfiere con los intercambios posteriores. Mantener una postura de culpa también nos mantiene implícitamente en una mentalidad de víctima, erosionando nuestra confianza.
- *Exceso de seguridad*—El diálogo interno negativo a menudo interfiere con el comercio sólido, pero a veces el diálogo interno puede volverse exuberante y descarrilar nuestro procesamiento sobrio de la información del mercado. Cuando salimos corriendo o anotamos un gran intercambio ganador, podemos decirnos a nosotros mismos que hemos doblado la esquina, hemos descubierto las cosas y las vemos bien. En tal modo, podemos proyectar ganancias futuras y apegarnos a lograr el gran puntaje. Esto puede llevar a una gestión de riesgos imprudente y una negociación descuidada.
- *Comparación*—Las comparaciones más importantes que podemos hacer al evaluarnos a nosotros mismos como traders son internas: nuestra posición en relación con el pasado. Eso nos dice si estamos aprendiendo y desarrollándonos. Sin embargo, a menudo podemos sumergirnos en un diálogo interno que nos compara con los demás. Esto puede llevar a una frustración particular cuando otros están ganando dinero y nosotros no. Al enfocarnos en los demás, nos salimos de nuestro juego y podemos realizar intercambios simplemente porque es lo que otros están haciendo. Esto refuerza la falta de confianza en el propio juicio y puede llevar a una frustración particular cuando seguir a la manada nos hace estallar en cualquier apuro hacia la salida.

Como regla general, no podemos cambiar nuestro diálogo interno a menos que seamos conscientes de nuestro diálogo interno.. Llevar un diario cognitivo y rastrear nuestro pensamiento durante el día de negociación puede convertirse en una excelente manera de reconocer el diálogo interno

negativo y demasiado confiado cuando ocurre. En un diario cognitivo, también podemos identificar situaciones que desencadenan el diálogo interno y analizar detenidamente si ese diálogo interno es constructivo o destructivo. La revista actúa así como una herramienta para

construye nuestra autoconciencia consciente, y sirve como un dispositivo práctico para interrumpir los patrones de auto-diálogo destructivo. La mayor parte del diálogo interno que interfiere con el buen comercio es parte de un patrón de hábito y no representa nuestra verdadera valoración de las situaciones, las que haríamos si estuviéramos concentrados y reflexivos. Tomar conciencia de nuestro diálogo interno y los patrones de interrupción nos ayuda a romper los hábitos cognitivos negativos y reemplazar el pensamiento automático con una reflexión enfocada. Esto nos permite evitar patrones de negociación reactivos y mantener nuestro mejor pensamiento durante la negociación.

Mejor práctica n. ° 17: entrenarnos para mantener la calma y la concentración

Muchas de nuestras peores prácticas comerciales se desencadenan como parte de reacciones de huida o lucha ante eventos estresantes. Nuestra excitación fisiológica estimula la excitación cognitiva y emocional, que luego precipita patrones de acción reactivos, ya menudo subóptimos. Ver un movimiento del mercado en nuestra contra puede desencadenar miedo, frustración y arrepentimiento, todo lo cual hace que nuestros cuerpos se pongan en acción, precisamente cuando debemos concentrarnos en tomar buenas decisiones.

¿Cuántas veces reaccionamos física y emocionalmente a un movimiento adverso en una operación, solo para salir presas del pánico y abandonar nuestras posiciones en el peor momento? No es tan inusual encontrar que las salidas de un comerciante por pérdidas representan en realidad entradas rentables. Nos convertimos en parte de la manada cuando nos vemos atrapados en las reacciones de lucha o huida de la manada.

Cuando comencé a experimentar con la biorretroalimentación —medidas en tiempo real de la excitación fisiológica— durante el trading, noté algo muy interesante. Cuando las lecturas de biorretroalimentación estaban "en la zona", mostrando un alto grado de calma, los operadores generalmente tenían claro lo que estaban haciendo los mercados y tenían un plan claro en mente para administrar sus posiciones. Esas lecturas abandonaron la zona antes de que los comerciantes reconocieran conscientemente que algo andaba mal en sus operaciones. Para cuando vieron claramente que el comercio iba en su contra, estaban completamente fuera de la zona, mostrando niveles muy altos de excitación. Sin embargo, varios traders talentosos mostraron un patrón muy diferente. Cuando las posiciones se movieron en su contra, hicieron esfuerzos conscientes para calmarse y

concentrarse. No pudieron mostrar los mismos niveles de excitación que los menos experimentados, comerciantes menos talentosos. Esto encaja muy bien con la investigación de Andrew Lo y Dmitriy Repin (2002), quienes encontraron que

Los traders experimentados respondieron a las situaciones del mercado con menos excitación emocional que los traders sin experiencia.

En tales situaciones, respondemos a lo que interpretamos como amenazas. El comerciante veterano tiene una amplia base de datos de experiencia y sabe que se puede esperar un movimiento de precios adverso durante la vida de una operación. No es una amenaza. El trader novato, que carece de esa perspectiva, es más probable que reaccione a cada movimiento a nuevos máximos o mínimos. Esto dificulta que los traders con menos experiencia se apeguen a la investigación y los planes que inspiraron sus posiciones para empezar.

Una mejor práctica es utilizar la respiración profunda y la relajación física para interceptar la excitación fisiológica cuando ocurren situaciones problemáticas. Tan pronto como nos damos cuenta de que estamos entrando en un modo de lucha o huida (el ritmo cardíaco se acelera, la tensión muscular aumenta, la sudoración) hacemos esfuerzos conscientes para disminuir y profundizar nuestra respiración. Esto tiene el efecto de reducir la excitación general de nuestro cuerpo y nos ayuda a mantenernos enfocados. Los ejercicios de respiración profunda realizados como práctica antes de operar pueden ser especialmente útiles a este respecto. Dedicar varios minutos cada mañana a concentrarse en imágenes relajantes, cerrar los ojos y profundizar la respiración proporciona un entrenamiento útil para el autocontrol. Luego, cuando los mercados comiencen a moverse en nuestra contra, podemos simplemente convocar las imágenes que habíamos estado ensayando, tomar algunas respiraciones profundas y mantenernos centrados.

Como se mencionó anteriormente, la biorretroalimentación puede ser una herramienta muy útil para entrenar en el autocontrol. La información sobre la variabilidad de la frecuencia cardíaca nos ayuda a identificar cuándo estamos, y cuándo no, en la zona, haciendo que nuestros esfuerzos de entrenamiento sean más eficientes. El objetivo es poder entrar en un modo tranquilo y concentrado a pedido, de modo que controlemos nuestros cuerpos, en lugar de que ellos nos controlen a nosotros. La combinación de autocontrol físico y el uso de un diario cognitivo puede ser muy poderosa para lograr el dominio emocional durante el trading.

Práctica recomendada n. ° 18: mantenimiento del enfoque cognitivo

Un uso temprano de la biorretroalimentación fue mejorar la capacidad de

atención entre los niños que experimentan déficit de atención. Resulta que muchas medidas de biorretroalimentación, como la variabilidad de la frecuencia cardíaca, no miden simplemente la relajación. Si estamos relajados pero no concentrados, no entramos en la zona. Es cuando nosotros

Mantenga tanto la concentración como un estado relajado en el que es más probable que experimentemos un estado de fluidez. Por esa razón, la biorretroalimentación puede ser una herramienta muy eficaz para mantener nuestro enfoque durante el comercio.

La investigación mencionada anteriormente en el libro sobre la fuerza de voluntad encuentra que nuestra capacidad para sostener la acción dirigida a un objetivo es limitada. Nos fatigamos después de largos períodos de esfuerzo cognitivo, y durante esos períodos de fatiga es más probable que actuemos por impulso. Este es un problema particular para los traders que siguen los mercados de forma intensiva durante el día. Es sólo cuestión de tiempo antes de que nos fatigamos y nos debilitemos para actuar con una planificación cuidadosa.

Una buena práctica es desarrollar nuestros músculos cognitivos entrenando a nosotros mismos para mantener la concentración durante períodos cada vez más largos. Una forma de lograrlo es utilizar la biorretroalimentación no solo para ingresar a la zona, sino para mantener el tiempo cada vez mayor en la zona. He utilizado un programa de software de Heart Math que acompaña a su unidad em-Wave en el que el usuario tiene que mantener un globo en el aire durante un período de tiempo prolongado. Cuando el usuario está más en la zona, el globo se eleva. Cuando el usuario se sale de la zona, el globo cae. El objetivo es evitar que el globo golpee el suelo. Es una aplicación atractiva para niños y adultos por igual y nos enseña a mantener la concentración.

Una buena modificación del ejercicio es mantener el globo en el aire mientras se imagina escenarios de mercado frustrantes, como que los mercados se muevan en nuestra contra o que se detenga en las operaciones. La idea es permanecer en la zona incluso cuando enfrentamos situaciones desafiantes. Esta es una versión de la terapia de exposición que describo en *The Daily Trading Coach*, con el beneficio adicional de desarrollar nuestros músculos cognitivos.

Conclusión clave

Nuestro enfoque y concentración definen los límites de nuestro rendimiento máximo constante.

Muchas veces los traders asumen que pierden el control emocional porque carecen de disciplina o porque albergan conflictos profundos y sin resolver.

Como hemos visto en los capítulos anteriores, a menudo ese no es el caso. Lo que les falta es la capacidad de mantener el enfoque cognitivo durante períodos de tiempo prolongados. El comercio es una actividad inusual en ese sentido. La mayor parte del trabajo permite razonablemente

frecuentes descansos y cambios de enfoque. El comerciante activo puede estar pegado a las pantallas durante horas, tomando múltiples decisiones mientras enfrenta el riesgo y la incertidumbre. Pocas actividades nos preparan para el enfoque cognitivo necesario para funcionar eficazmente en esas condiciones. Es cuando estamos cognitivamente fatigados cuando somos más vulnerables a los sesgos cognitivos y las malas decisiones comerciales. Muchas veces la respuesta al desafío no es buscar terapia o entrenamiento, sino desarrollar nuestros músculos de enfoque. Con una mayor fuerza de voluntad, podemos hacer frente a las condiciones del mercado más inesperadas y desafiantes.

Mejor práctica n. ° 19: Integración del coaching y la tutoría

Como alguien que ha entrenado a traders a tiempo completo durante más de una década, tengo un buen sentido de la promesa y las limitaciones del coaching.

Esas limitaciones pueden ser importantes. Para mí no está nada claro que el coaching, por sí solo, sea la respuesta a muchos problemas experimentados en los mercados financieros. La razón de esto es que ninguna cantidad de entrenamiento, en sí mismo, puede proporcionar a los operadores una ventaja en los mercados. Los traders con menos experiencia a menudo asumen que sus problemas son emocionales cuando en realidad están operando con patrones puramente aleatorios. Esto es particularmente cierto para los comerciantes que confían en los patrones que les enseñaron otros y en los patrones enlatados del software comercial. Rara vez se han validado esos patrones de forma sistemática, y rara vez los traders han trabajado con ellos de forma exhaustiva para hacerlos propios. He conocido a muchos operadores que aparentemente carecen de disciplina y se desvían de sus planes comerciales después de haber sufrido pérdidas. La razón de su falta de disciplina es que no confían en sus planes; de hecho, sienten que no poseen realmente una ventaja en los mercados. Todo el trabajo del mundo en disciplina no será de ayuda si los planes que espera cumplir carecen de un rendimiento objetivo positivo esperado.

Es por esa razón que normalmente no busco coaching con traders en desarrollo. Mi experiencia general es que lo que necesitan es enseñanza y tutoría, no solo asistencia psicológica. Sin duda, ejercicios como los descritos anteriormente, que ayudan a los traders a mantenerse concentrados y conscientes del diálogo interno, pueden resultar muy útiles para los traders en desarrollo. Sin embargo, si esos operadores no operan con ventaja en los mercados, experimentarán pérdidas y frustración independientemente de las técnicas psicológicas que empleen.

Lo que es particularmente útil como mejor práctica es integrar el coaching y la tutoría en un proceso de desarrollo holístico.

Una simple analogía lo aclara. Un jugador de tenis en desarrollo necesita trabajar en su juego de tierra, revés, estrategia de red y servicio, por ejemplo. El entrenador de tenis es un maestro, y se centra principalmente en los ejercicios, la retroalimentación sobre el rendimiento y el trabajo en los fundamentos. En el transcurso de ese trabajo, se harán esfuerzos para abordar los factores psicológicos, pero esto se hace en la cancha, en el contexto de la competencia y la práctica, y no en una sala de consulta con un psicólogo. Sacar al jugador en desarrollo de la cancha y hablar sobre los factores emocionales que afectan el rendimiento sería singularmente ineficaz. El exitoso entrenador de tenis aborda la psicología en la cancha en el fragor de la acción. No hay división entre tutoría (enseñanza de habilidades) y coaching (enseñanza de estrategias psicológicas); esos están integrados a la perfección.

Hay muchos comerciantes experimentados que disfrutan de la enseñanza y llevan a cabo programas de tutoría como parte de sus negocios. Algunos de estos son mentores que contribuyeron con las mejores prácticas que leerás en breve. Este puede ser un mecanismo de aprendizaje muy eficaz, ya que permite a los comerciantes en desarrollo aprender del ejemplo directo de un profesor; recibir comentarios sobre sus operaciones; y recibir entrenamiento sobre los aspectos psicológicos del desempeño comercial. No se puede exagerar el valor y el impacto del modelo a seguir en un programa de tutoría de alta calidad. Cuando observa programas de capacitación exitosos, desde el desarrollo de maestros plomeros hasta la capacitación de médicos, la tutoría a través del aprendizaje es un componente clave del aprendizaje. A través del mecanismo de aprendizaje, uno recibe enseñanza y entrenamiento, al igual que el jugador de tenis en desarrollo.

¿Puede tal integración de coaching y mentoría ocurrir fuera de los programas formales de entrenamiento? La analogía del tenis destaca una opción que puede ser de gran valor para los traders en desarrollo: involucrar a los socios comerciales en los esfuerzos para mejorar el rendimiento. Dicho coaching entre pares puede aprovechar el aprendizaje de los operadores y abordar tanto las habilidades como los aspectos psicológicos del desempeño comercial. He observado interacciones muy útiles entre los operadores en un piso de operaciones cuando surgen problemas. Este entrenamiento informal, impartido por operadores experimentados que se han ganado un alto grado de confianza, puede ser muy útil para ayudar a los operadores a lidiar con situaciones desafiantes. Cada comerciante se convierte en maestro y alumno, compartiendo el aprendizaje y el desarrollo de habilidades. Este aprendizaje mutuo también

puede ocurrir en línea entre comerciantes independientes,

Para los traders experimentados y exitosos, la integración ideal del coaching y la enseñanza puede ser una relación de coaching en la que el coach ayude al trader a aprender de sí mismo. El entrenador tiene una perspectiva única sobre las fortalezas y vulnerabilidades del comerciante y puede ayudarlo a desarrollar un modelo de su éxito que se convierta en una guía para el desempeño futuro. Aquí es donde el marco de mejores prácticas puede ser particularmente poderoso. El coach orientado a las fortalezas ayuda a los traders a identificar y ampliar sus mejores prácticas, de modo que la tutoría siempre esté integrada con el coaching. Sin embargo, en lugar de aprender de otro comerciante, el comerciante está aprendiendo de sus propias actuaciones. Piense en los entrenadores de ajedrez, entrenadores de fútbol, entrenadores de voz, todos están íntimamente involucrados en la enseñanza y el desarrollo de habilidades. Al unir el coaching y la tutoría,

Mejor práctica n. ° 20: unirse a un equipo, formar un equipo

Hemos visto que los mercados son lo suficientemente complejos y entrelazados que es imposible para un solo operador mantenerse al tanto de ellos mientras está atento a las noticias, los desarrollos económicos y la publicación de datos. A lo largo de los años, he visto una tendencia distinta en la que el comercio y la gestión de la cartera se producen dentro de los contextos del equipo. Esto ayuda a los traders a mantenerse al tanto de los mercados que cambian rápidamente y aún así beneficiarse de las profundidades de la investigación.

Un modelo común para la formación de equipos es que los miembros más jóvenes del equipo aporten al equipo habilidades y conocimientos de investigación, experiencia cuantitativa y experiencia en programación. Esto ayuda a organizar los esfuerzos de los gestores de carteras y los traders, y aporta ideas de investigación que de otro modo pasarían desapercibidas. Un equipo de renta variable largo / corto con el que he trabajado está formado por especialistas en varios subsectores que aportan su experiencia al gestor de carteras. Esto le permite al gerente enfocarse en la cartera general y los desarrollos dentro de las empresas que sigue de cerca, sin dejar de recibir ideas sobre otras partes de la industria de los miembros del equipo. Particularmente valiosas para este equipo son las reuniones grupales periódicas en las que todos comparten sus ideas e investigaciones y discuten las tendencias dentro de sus espacios. Con frecuencia, esto conduce a conocimientos sobre áreas de negocio que

se convierten en temas comerciales para la cartera.

La belleza del modelo de equipo es que los miembros junior benefician al gerente senior al contribuir con investigación e ideas y el gerente senior beneficia a los miembros junior brindándoles tutoría y orientación. Es una excelente manera para que los comerciantes en desarrollo aprendan el negocio desde cero, ya que el modelo de roles está integrado en las interacciones diarias y las reuniones de equipo. Muy a menudo, una vez que los miembros junior desarrollan un sólido nivel de éxito con su investigación y generación de ideas, reciben pequeñas asignaciones de capital de su gerente para que puedan trabajar en sus propias habilidades comerciales y de gestión de carteras. Por lo tanto, se desarrollan como profesionales independientes incluso si siguen siendo miembros contribuyentes del equipo.

Conclusión clave

El trabajo en equipo adecuado multiplica las fortalezas.

Formar o unirse a un equipo también trae otros beneficios. Los miembros del equipo se mantienen enfocados en los mercados y se apoyan mutuamente cuando el comercio se vuelve difícil. Los miembros del equipo también comparten sus experiencias comerciales, para que aprendan unos de otros. A medida que los miembros de un equipo desarrollan nuevas habilidades y áreas de especialización, aportan un mayor aprendizaje al grupo y el desarrollo se vuelve exponencial.

Como se mencionó anteriormente, la creación de equipos virtuales: grupos de operadores que comparten ideas y experiencias en línea y que realizan sus operaciones de manera independiente.

—Puede ser una forma poderosa de seguir siendo un comerciante individual y aún beneficiarse de afiliarse con otros. Las redes sociales son una herramienta poderosa para identificar a los miembros potenciales del equipo, ya que puede discernir rápidamente quién genera buenas ideas, quién se acerca a los mercados de una manera compatible con su negociación y quién comparte una personalidad y un estilo de trabajo que haría que la colaboración fuera divertida y productiva. Los blogs comerciales, Stock Twits y Twitter son plataformas excelentes para identificar socios potenciales. Conozco a muchos operadores independientes que mantienen conversaciones durante todo el día de negociación y se benefician de la ejecución de ideas por parte de colegas de confianza. Es una excelente manera de mantenerse activamente involucrado

en los mercados y beneficiarse de la experiencia de los demás. La clave es encontrar participantes compatibles: aquellos que realmente brinden información, que se beneficien de

su opinión y que están tan comprometidos a compartir como usted. Sin esa compatibilidad, el trabajo en equipo puede convertirse fácilmente en una distracción.

Imagine una situación en la que cuatro traders expertos y experimentados llevan a cabo reuniones semanales en línea para compartir estudios de mercado, revisar el rendimiento y asesorar a los demás. Cada participante recibiría muchas más ideas y orientación que si operara de forma aislada. El trabajo en equipo es una mejor práctica porque puede aprovechar las mejores prácticas de múltiples participantes. A medida que cada miembro del equipo estimula a todos los demás, el equipo en su conjunto se convierte en algo más que la suma de sus partes. Ese es un motor poderoso para el aprendizaje y el desarrollo.

Práctica recomendada n. ° 21: Incorporar la inspiración en su rutina diaria

Aquí hay una pregunta rápida: ¿Cuánto de su tiempo durante un día promedio pasa en un estado de inspiración? Si usted es como la mayoría de las personas, probablemente dedique tanto tiempo a hacer las cosas y a vivir las rutinas diarias que queda poco tiempo para esas actividades especiales que son inspiradoras. Sí, disfrutamos de nuestro trabajo y, sí, disfrutamos y amamos a la familia y los amigos. Pero, ¿experimentamos la inspiración? ¿Nuestras actividades realmente nos elevan?

Como mencioné anteriormente, experimenté una versión de este desafío al escribir este libro. Generar las ideas para el texto fue emocionante, pero la rutina de escribir las páginas se convirtió en una tarea ardua, especialmente después de largos días de trabajo. Eso cambió cuando mudé mi área de trabajo a mi estudio, conecté parlantes de alta calidad a mi computadora portátil y escribí el resto de mi trabajo desde mi oficina, acompañado de mi música favorita. Algo sobre la música atrae mi interés, pero también inspira. Puedo estar en un estado de fatiga y desánimo y la música adecuada cambiará el estado de ánimo y la energía, casi como si me hubieran enchufado a una toma de corriente. Pandora ha sido una gran ayuda en ese sentido, ya que me ha permitido programar mi propia estación de radio virtual, llena de los sonidos que me mantienen activo.

Sin embargo, la música es solo una fuente de inspiración. Hay muchas formas de aprovechar las cosas que nos brindan alegría, entusiasmo, desafío y significado. Con cuatro gatos en la casa que hemos rescatado, siempre hay al menos uno de ellos con ganas de jugar o abrazar. Las mascotas son especiales, y tal vez incluso más cuando ha contribuido a rescatarlas y

llevarlas a un lugar mejor.

la vida. Son tan agradecidos y generosos que es imposible no sentir calidez y felicidad en su presencia, por mucho que yo haya sentido esas cosas con mis propios hijos cuando eran pequeños. La literatura de investigación en psicología positiva sugiere que muchas de las emociones tiernas, como la gratitud, el aprecio y la ternura, contribuyen significativamente al estado de ánimo, las relaciones y la salud. Es imposible sentirse desanimado y frustrado cuando se le indica las cosas de la vida que aprecia y por las que está agradecido.

¿Cuáles son algunas otras poderosas fuentes de inspiración?

- ♦ *Viaje*—Visitar nuevos lugares y nuevas culturas; experimentar la historia de nuevas áreas; conocer gente nueva y ver el mundo a través de sus ojos
- ♦ *Religión*—Aprovechar fuentes profundas de fe y significado; compartir experiencias espirituales con otros
- ♦ *Arte y artes escénicas*—Experimentar la visión artística de un creador; Conectarse con los significados de obras de teatro, danza, películas, pinturas y otras formas de arte.
- ♦ *Actividad social*—Pasar tiempo con personas que amamos y admiramos; conocer gente nueva y aprender de ellos
- ♦ *Actividad física*—Convertir los entrenamientos de ejercicios de rutina en un desarrollo orientado a objetivos, realizar un seguimiento de nuestro progreso y apreciar nuestro crecimiento
- ♦ *Actividad romántica*—Creando momentos especiales en casa y fuera de casa centrándose en los demás y compartiendo experiencias especiales
- ♦ *Leer*—Leer sobre personas, temas e historias que nos parecen edificantes y energizantes.

La mejor práctica es incorporar estas actividades en sus rutinas diarias y semanales, para que experimente la inspiración de forma continua. Hemos visto en este libro lo importante que es equilibrar las actividades de la vida que requieren energía con las que dan energía si queremos estar en nuestro mejor desempeño cognitivo, emocional y de desempeño. Hacer de la inspiración un hábito diario mantiene nuestras baterías cargadas, energizando nuestro trabajo y más allá.

Mejor práctica n. ° 22: seguir el flujo del mercado y la estructura del día

Uno de los errores más comunes que veo que cometen los traders a corto plazo es concentrarse en configuraciones a corto plazo y luego ser atropellados por movimientos de tendencia más importantes.

Comprender lo que están haciendo los mercados en períodos de tiempo más largos es extremadamente útil para poner en perspectiva el movimiento a corto plazo. Idealmente, queremos tener tendencia e impulso a nuestras espaldas. Por lo menos, no queremos luchar contra la marea del mercado.

La determinación más básica que quiero tomar a largo y corto plazo es si el mercado tiene una tendencia o se mueve dentro de un rango, y si el mercado está ganando o perdiendo fuerza. Al observar el día a día, varios indicadores son útiles para medir la fuerza:

- ♦ *Nuevos máximos / nuevos mínimos*—Un mercado en alza debería expandir nuevos máximos; un mercado a la baja debería expandir nuevos mínimos. Cuando vemos que los nuevos máximos no se expanden en un día en el que los precios generales del índice son más altos y viceversa, queremos ser sensibles a las posibilidades de reversión, ya que la amplia lista de acciones no participa en el movimiento del índice. Es importante tener en cuenta que las divergencias preparan los mercados para una reversión, pero no necesariamente conducen a una reversión inmediata. Para un mercado en alza, una caída en nuevos máximos no es lo mismo que una expansión de nuevos mínimos y viceversa. Es cuando vemos un número significativo de acciones que se mueven en contra de los promedios del mercado, a menudo lideradas por sectores inusualmente débiles o fuertes, que las reversiones del modo de tendencia al modo de rango son más comunes. En cambio,
- ♦ *TICK NYSE*—Como se mencionó en la mejor práctica anterior, el número neto de repuntes frente a descensos entre las acciones de NYSE es una medida sensible de la presión de compra y venta en la amplia lista de acciones. Mantener un total acumulado de subidas menos bajas, como una línea de avance-declive, proporciona una medida simple y útil de la fuerza creciente y menguante. La pendiente de la línea TICK acumulativa es particularmente valiosa en ese sentido, ya que el aplanamiento y la empinada revelan cambios en el sentimiento entre los participantes institucionales, aquellos que más contribuyen al repunte generalizado y a la baja de las acciones.

- ♦ *Comportamiento del sector*—Una forma rápida y útil de medir la fuerza del mercado es identificar el número de sectores que participan en un movimiento determinado. Un mercado de tendencia sólida moverá a la gran mayoría de los sectores bursátiles. Como se señaló anteriormente, cuando los ETF del sector se oponen a un movimiento en los índices generales, esa divergencia a menudo es digna de mención. Los mercados de rango tienden a ser mercados que cuentan con rotación de sectores, por lo que cuando vemos algunos sectores fuertes y otros débiles, es una buena señal de que los participantes del mercado están reasignando su capital, no poniendo capital fresco a trabajar en pos de las tendencias.

Una vez que se abre el día de mercado, queremos reducir las probabilidades de que el día de desarrollo sea una tendencia frente a un día de rango. La estructura del día de medición, la forma del día de mercado actual, es esencial para una ejecución comercial sólida. Si vemos un día de tendencia, queremos ser compradores o vendedores al principio de la sesión y seguir el movimiento direccional. Comprar fuerza temprana o vender debilidad temprana no es necesariamente una mala estrategia. Por el contrario, si detectamos un día de rango, queremos desvanecer tanto la fuerza como la debilidad y no perseguir a ninguna de las dos.

Conclusión clave

Comprender la estructura del día establece buenas operaciones para el operador a corto plazo y establece una buena ejecución para el operador a largo plazo.

¿Cuáles son algunas de las indicaciones de un día de tendencia? Varios son particularmente valiosos en el mercado de valores:

1. Si observa el número de acciones que avanzan en lugar de disminuir durante la sesión del día (\$ ADD en e-Signal), verá números extremos tempranos que persisten durante el día. El día de tendencia alcista generalmente comienza con muchas más acciones avanzando que disminuyendo en relación con sus cierres anteriores. El día de la tendencia bajista muestra lo contrario. Cuando vemos problemas de avance y descenso relativamente equilibrados en el día, es mucho más probable que estemos en un entorno de rotación y rango. También me gusta rastrear la cantidad de acciones en mi lista de seguimiento que están subiendo o bajando en relación con sus precios de apertura. La

lista mostrará todo verde (precios por encima de la apertura) en los días de tendencia alcista;

rojo (precios por debajo de la apertura) en los días de tendencia bajista; y mixto para días de rango / rotacionales.

2. Si observa el NYSE TICK a medida que se desarrolla durante la sesión, verá muchos valores muy fuertes (+800 y más) al principio de la sesión para los días de tendencia alcista y pocos o ningún valor débil (-800 y menos). Lo contrario será cierto para los días de tendencia bajista. Cuando vemos pocos extremos para el TICK, esa moderación a menudo nos lleva a un mercado lento y rancio.
3. Si observa el porcentaje de acciones que cotizan por encima de sus precios promedio ponderados por volumen (VWAP) para el día (\$ PCTABOVEVWAP.NY-ST en e-Signal), verá el número persistentemente por encima del 50 por ciento en los días de tendencia alcista, a continuación 50 por ciento en días de tendencia bajista y mixtos (rondando el 50 por ciento) en días de rango. De manera similar, si observa la cantidad de acciones que logran nuevos máximos para la sesión del día (\$ ATHI.NY-ST en e-Signal) y la cantidad de acciones que registran nuevos mínimos para la sesión del día (\$ ATLO.NY-ST), verá extremos en los días de tendencia y números equilibrados para los días de rango / rotación.
4. Cuando vemos que los días fuertes o débiles se vuelven moderados en las medidas anteriores, esa moderación a menudo indica una tendencia del mercado que pierde fuerza y se consolida. Cuando la moderación en los indicadores se convierte en lecturas más extremas, a menudo vemos que la consolidación se convierte en un movimiento direccional.

La mejor práctica es reconocer el contexto: la acción del mercado en torno al período de tiempo en el que está considerando realizar pedidos. La estructura de días y la estructura de varios días nos dicen mucho sobre si los compradores o los vendedores son dominantes, o si su influencia es relativamente equilibrada. La misma configuración puede tener resultados muy diferentes según el contexto del mercado más amplio. Incluso cuando está negociando acciones individuales, es útil saber si la marea del mercado va a su favor, en su contra o no va en absoluto.

Práctica recomendada n. ° 23: Leer en paralelo para aumentar la creatividad

Si entraras a la oficina de mi casa mientras estoy escribiendo un libro, verías al menos 10 libros en el piso, marcados y en varias etapas de

siendo leído. En el asiento de la ventana al lado de esos libros, generalmente hay docenas de libros de referencia para obtener antecedentes sobre temas relacionados. Cuando leo algo interesante en un libro, voy a los otros textos para ver qué tienen que decir sobre el tema. Esto a su vez conduce a la consulta con otros libros, hasta que tenga una visión multifacética del tema. En otras ocasiones, no estoy escribiendo un libro, por lo que hay menos libros en la oficina, pero siempre hay varios. Podríamos llamar a esto lectura en paralelo: explorar un solo tema en muchos libros a la vez, en lugar de leer un solo libro de principio a fin. Cuando investigo, normalmente trabajo con los libros impresos reales en lugar de las versiones electrónicas. Es más fácil marcar los textos y leerlos uno al lado del otro si están sentados uno al lado del otro.

Al leer en paralelo, es posible que nunca termine un libro de principio a fin. Un proceso útil es escanear rápidamente los libros y encontrar un texto de anclaje: uno que parezca inusualmente bien investigado y bien escrito. El texto de anclaje guía la selección de temas. Usted lee sobre los temas que encuentra más interesantes y relevantes en el texto de anclaje y luego pasa a los otros libros para examinar su cobertura de los temas. Esto crea una conversación virtual entre los autores, ya que vemos los temas a través de cada uno de sus lentes.

Cuando ya no encuentre material nuevo e interesante sobre un tema de interés, es hora de pasar al siguiente tema. La lectura nunca es aburrida por eso. Una vez que pierdes el interés, te tomas un breve descanso y cambias de tema, normalmente volviendo al libro principal. Las ideas más interesantes y relevantes que encuentre se pueden marcar y escribir. Evernote es una gran herramienta para guardar y catalogar esas notas.

El inventor Thomas Edison registró más de 1000 patentes durante su carrera. Se sometió a una disciplina en la que él y sus asistentes debían generar un invento menor cada 10 días y un invento mayor cada 6 meses. Al producir más inventos, aumentó las probabilidades de lograr al menos algunos inventos importantes. De manera similar, al leer material de varios libros en un período de tiempo dedicado cada día, nos exponemos a más ideas y luego tenemos más ideas en las que basarnos para generar las nuestras. La lectura paralela es una buena práctica, porque es una forma eficiente y efectiva de desarrollar una comprensión profunda de temas particulares.

Después de haber trabajado de esta manera durante años, me he vuelto inusualmente bueno para leer libros, identificar sus ideas principales y decidir si vale la pena leerlos.

en detalle. El mismo proceso se aplica a los trabajos de investigación o artículos en línea sobre un tema en particular. Esta eficiencia significa que puede cubrir más material de alta calidad que la persona promedio.

También mejora con el tiempo en la identificación de material de alta calidad, de modo que se proporciona una dieta intelectual muy superior.

Leer un libro es como que un experto visite su casa para conversar. Leer en paralelo es como invitar a un grupo de expertos a tu casa y participar en su conversación. La prueba de fuego para leer en paralelo es si se sale del ejercicio con perspectivas que no están contenidas en ninguno de los textos individuales. Es entonces cuando la lectura se convierte en un ejercicio verdaderamente creativo. La lectura paralela le proporciona múltiples ángulos sobre un tema y una variedad de información más rica. Esto nos permite sintetizar nuevos puntos de vista, a medida que integramos lo que leemos y emergemos con nuevas perspectivas.

Mejor práctica n. ° 24: Desarrollo de reglas para administrar su riesgo

Esta mejor práctica es ofrecida por el lector de TraderFeed Vlad, que es un operador discrecional de forex, oro y DAX. Establece un límite máximo de pérdidas por día (1.0 por ciento); semana (2,5 por ciento); y mes (10 por ciento) por su comercio. Explica: "Eso ha eliminado gran parte del estrés de las operaciones, sabiendo que ninguna operación o serie de operaciones puede hacerme caer".

La mejor práctica aquí es la gestión de riesgos: limitar las pérdidas posibles para una sola operación, idea o período de tiempo. Como psicólogo, he descubierto que la prevención de las caídas profundas vale muchos kilos de cura para el regreso.

Las pérdidas que retrasan la cartera también nos retrasan y tienden a perjudicar la negociación posterior. Si tenemos tres buenas ideas y perdemos una gran cantidad de dinero en la primera, hay muchas probabilidades de que intercambiemos las dos siguientes más pequeñas y / o con más nerviosismo. Operar las tres ideas con riesgo / recompensa bien definidos optimizará casi con certeza los rendimientos con el tiempo.

Es casi seguro que los lectores que intercambian fondos de cobertura, donde se apalanca el capital, establecerán porcentajes diferentes a los de Vlad. Una pérdida del 10 por ciento en un mes sería totalmente inaceptable en la mayoría de los lugares donde he trabajado.

Personalmente, no quisiera que tres meses de alcanzar mi nivel negativo

me coloquen en una situación en la que tenga que ganar más del 40 por ciento en el

capital restante solo para cubrir gastos. El concepto básico de Vlad de establecer límites de pérdidas para el comercio es bastante sólido. Lo que tenemos que hacer es definir el nivel de asunción de riesgos que nos permite sobrevivir a períodos inevitables de malas operaciones y mal funcionamiento de los mercados.

Mírelo de esta manera: si tiene una tasa de aciertos del 50 por ciento, entonces tendrá un 25 por ciento de probabilidades de dos operaciones perdedoras consecutivas; 12.5 por ciento de probabilidades de tres operaciones perdedoras consecutivas; 6.25 por ciento de probabilidades de cuatro operaciones perdedoras consecutivas; y un poco más del 3 por ciento de probabilidades de cinco operaciones perdedoras consecutivas. Si realiza 50 operaciones en un año, ¿adivina qué? Es casi seguro que encontrará cadenas de cuatro y cinco perdedores consecutivos. Necesitas poder sobrevivir a ese riesgo de ruina. Si se permite perder el 10 por ciento de su capital inicial en cada operación, es probable que llegue al punto en el que necesite duplicar el dinero restante solo para cubrir los gastos. Si se permite perder no más del 1 por ciento del capital en cada operación, es poco probable que cualquier racha esperada de operaciones perdedoras afecte su cuenta o su psique.

Conclusión clave

No podemos ganar el juego si no podemos permanecer en el juego.

Una de las prácticas que me ha servido bien a lo largo de los años es realizar operaciones a largo plazo con una fracción del tamaño máximo de mi posición. Descubrí que, cuando me equivoco en un intercambio, generalmente me equivoco al principio de ese intercambio.

Mantener mi exposición al riesgo modesta inicialmente me permite perder menos dinero si me detuvieron rápidamente, y me permite aumentar mi posición si mi escenario se desarrolla según lo planeado. Si tengo el tamaño máximo, los movimientos en mi contra se convierten en una amenaza. Si mi tamaño es más moderado, los movimientos en contra de mi posición pueden ofrecer más oportunidades. Ese es un gran lugar para estar psicológicamente. En una operación de posición, nunca quiero tener un tamaño tan grande que no pueda soportar el calor normal y esperado contra mi posición.

Por último, la prevención de pérdidas en el comercio se ve muy favorecida por la diversificación. Si tiene dos o más sistemas o métodos comerciales,

cada uno de los cuales tiene rendimientos esperados positivos y no están relativamente correlacionados en sus flujos de rendimiento, puede crear una situación en la que la serie esperada de operaciones perdedoras para cualquier método sea amortiguada por los rendimientos de los demás. La diversificación puede

también ocurren en el panorama más amplio de nuestra administración de dinero. Mi capital comercial es solo una fracción del capital de inversión total de nuestra familia. Tenemos muchas inversiones de renta fija y otras inversiones rentables, por ejemplo, que arrojan un rendimiento razonable cada año. Si tuviera un año comercial perdedor, aún obtendríamos ingresos de nuestra cartera más amplia.

El punto de Vlad es importante: la gestión de riesgos es la mejor gestión psicológica. Es muy difícil mantener la cabeza en el juego si los mercados nos están entregando la cabeza con movimientos adversos. Jugar una buena defensa nos prepara para aprovechar al máximo las oportunidades ofensivas. Las reglas estrictas que rigen el riesgo que asignamos a cada operación, cada idea comercial, cada período de tiempo y cada cartera nos ayudan a convertir una buena gestión de riesgos en un patrón de hábitos positivos. Ninguna idea comercial es tan buena como para que valga la pena apostar nuestro futuro. Se ha dicho muchas veces, pero sigue siendo una buena sabiduría: no puedes ganar el juego si no te quedas en el juego. Un gran ejercicio es establecer contactos con los comerciantes que han mantenido una longevidad en el negocio y descubrir cómo administran el riesgo y la recompensa y las reglas que implementan.

Práctica recomendada n. ° 25: mantenerse en óptimas condiciones

Nuestra siguiente mejor práctica en el comercio proviene de Enis Taner (@EnisTaner) y captura la idea de mantenerse en óptimas condiciones en todas las áreas de la vida. Enis explica: "He descubierto que es fundamental que esté física, emocional, mental y espiritualmente saludable si quiero asumir los desafíos del comercio profesional". Así es como Enis lo analiza:

- ♦ *Físico*: 30 a 45 minutos de ejercicio de alta intensidad, 5 a 6 veces por semana.
- ♦ *Emocional*: Tener el hábito de reunirse con amigos y / o familiares para reuniones sociales de forma regular (no menos de tres veces por semana). "Una buena conversación es uno de los mejores métodos que he encontrado para reducir el estrés mental", observa.
- ♦ *Mental*: "Intento practicar técnicas comerciales en varios marcos de tiempo. Algunas semanas dedicaré mi tiempo de aprendizaje a leer estados financieros y transcripciones de conferencias telefónicas con un enfoque en inversiones a largo plazo. Otras semanas, probaré las correlaciones de los indicadores técnicos a corto plazo".

- ♦ *Espiritual*: “Dedico cinco minutos cada mañana a cosas nuevas por las que estar agradecido. También he descubierto que ayudar a otros, especialmente a los jóvenes, con pensamientos positivos y tutoría de vida en general, es fructífero para mi propio bienestar espiritual ”.

La idea clave aquí es que no es suficiente reducir el estrés para tener un desempeño óptimo en los mercados. Así como un atleta debe estar en excelentes condiciones aeróbicas y de fuerza con práctica continua de habilidades y trabajo en la agudeza mental, el operador exitoso recurre a las reservas de todas las áreas de la vida. No es difícil ver cómo se pueden capturar las rutinas de Enis en una lista de verificación, manteniéndolo alineado con las mejores prácticas personales. La creación de nuestros propios procesos de rendimiento máximo garantiza que mantengamos la energía y la positividad para superar los altibajos normales del comercio.

Donde los comerciantes y otros generalmente se quedan cortos es al priorizar sus cargas de trabajo y dejar tiempo para el acondicionamiento máximo para los momentos sobrantes durante el día y la semana. Cuando llegamos a esos momentos sobrantes, generalmente nos falta la energía para empujar nuestros límites física, emocional y cognitivamente. Una mejor práctica distinta es priorizar nuestro acondicionamiento y hacer que nuestras cargas de trabajo encajen en eso. Si la calidad de nuestros esfuerzos se deriva de la calidad de los estados en los que nos encontramos, entonces tiene sentido mantenernos en óptimas condiciones de funcionamiento. Eso nos permite hacer más cosas en menos tiempo.

Los equipos de autos de carrera se dan cuenta de que es imposible ganar sin paradas en boxes rápidas y efectivas. Si el auto no se mantiene adecuadamente, correrá el riesgo de fallar antes de que termine la carrera. El tiempo que nos tomamos para desarrollarnos, como señala Enis, es nuestro tiempo de mantenimiento. Es lo que nos permite disparar a toda máquina durante la carrera comercial competitiva.

Mejor práctica n. ° 26: usar la meditación para mejorar la toma de decisiones

Uno de los desafíos más comunes para los comerciantes es mantener un enfoque y un estado de ánimo que les permita tomar decisiones acertadas en el fragor de la acción del mercado. Las emociones del momento pueden llevar al miedo a perderse (FOMO) y a perseguir malas oportunidades. También pueden llevar al miedo a perder y a la salida prematura de puestos. Es fácil volverse demasiado confiado después de las victorias y

falta de confianza después de las derrotas. Una vez que nuestros estados de

cambio de mente y cuerpo, podemos perder el acceso al pensamiento y la planificación que conducen a nuestro mejor comercio.

Entonces, ¿cómo podemos mantener una mentalidad equilibrada? Una valiosa mejor práctica comercial proviene de John Hope-Robinson (@johnhr), quien describe la meditación como una herramienta eficaz para conquistar un defecto comercial fundamental. Juan escribe:

Los comerciantes podemos ser un grupo inseguro. En ocasiones, preferiríamos ser vistos como un genio misterioso que solo como un comerciante exitoso. Esta necesidad, nacida de un falso sentido de la realidad, puede llevarnos a confundir la intuición con "desear".

Solo necesitamos un sistema con una pequeña ventaja ganadora para ser un operador exitoso siempre que sigamos las reglas del sistema. Aquí radica The Flaw. Muchos comerciantes simplemente no son lo suficientemente pacientes como para esperar. El miedo a no hacer nada puede ser tan aterrador que sentimos la necesidad de actuar para detener el miedo y obtener un alivio instantáneo. Este es el tema central.

A través de la meditación podemos aprender a estar bien durante los momentos necesarios en los que no necesitamos hacer nada más que esperar. Aprendemos a lograr una claridad y tranquilidad que pueden aliviar esta necesidad percibida de actuar. ¡La meditación podría ser la mejor inversión que pueda hacer un comerciante!

John señala correctamente tres beneficios clave de la meditación:

1. *Autocontrol mejorado*—La meditación promueve la calma y promueve la concentración enfocada. Ambos mejoran nuestro control cognitivo y conductual, de modo que podamos convertirnos en observadores atentos de nuestros patrones emocionales en lugar de víctimas de ellos. El primer paso para cambiar nuestros patrones es tomar conciencia de ellos y no identificarnos con ellos.
2. *Acceso mejorado a la intuición*—Es cuando todavía estamos cuando tenemos mayor acceso a lo que podemos saber, pero no sabemos que sabemos. Muy a menudo, los traders experimentados poseen un agudo instinto para los mercados, pero ese sentimiento se ve ahogado por las respuestas de huida o lucha a la acción del mercado. La meditación promueve una quietud que nos permite escucharnos a nosotros mismos.
3. *Bienestar mejorado*—No podemos comerciar bien si nos domina el miedo: el miedo a perder movimientos, el miedo a perder dinero, el

miedo a equivocarnos y el miedo a la inacción. La investigación sugiere que la meditación

puede conducir a una mayor satisfacción personal y bienestar subjetivo, lo que nos permite actuar desde una posición de fortaleza emocional.

Hay otro poderoso beneficio de la meditación que la convierte en la mejor práctica comercial: requiere que mantengamos el enfoque cognitivo al mismo tiempo que nos mantenemos quietos. Este es un tipo de ejercicio para nuestros "músculos de enfoque", que nos entrenan con el tiempo para desarrollar nuestro poder de concentración. En ese sentido, podemos pensar en la meditación como una especie de entrenamiento de la fuerza de voluntad. Cuanto más fuertes sean nuestros músculos de enfoque, más capaces seremos de soportar la excitación emocional y fisiológica de experimentar riesgo, recompensa e incertidumbre.

Conclusión clave

La meditación es un entrenamiento para la mente y el espíritu.

Un corolario de esta mejor práctica es que parte del mejor tiempo de preparación para el trading ocurre fuera de las pantallas de trading. Usar la meditación como descanso al mediodía, así como como preparación matutina para el día, nos ayuda a alejarnos de los mercados y abordarlos con una nueva perspectiva. Sacarnos de los mercados puede ser una forma poderosa de apartarnos del comercio reactivo de los mercados.

Práctica recomendada n. ° 27: reprogramar nuestra mente a través de la visualización

Si echamos un vistazo a las personas enojadas o temerosas, notamos algo interesante: tienden a insistir en escenarios que refuerzan su enojo o miedo. La gente enojada juega películas en su cabeza de confrontación y venganza. Las personas temerosas llenan sus mentes con escenarios de peligro. En ambos casos, sin saberlo, programan sus mentes con las mismas emociones que les preocupan. Cambiar de opinión requiere una especie de reprogramación, reemplazando escenarios negativos por otros más realistas y constructivos.

Una práctica recomendada valiosa es utilizar imágenes y visualización para cambiar nuestros pensamientos, sentimientos y acciones como traders. Las imágenes pueden ser un método poderoso para reprogramar

nuestras mentes y replantear operaciones desafiantes

situaciones. El lector de TraderFeed, David Spengler, ofrece esta mejor práctica de su propio comercio:

En alemán, la frase “saltar al agua fría” se refiere a una situación nueva y desconocida y, por tanto, peligrosa. Antes de entrar en un oficio, estoy visualizando exactamente esa situación para superar el miedo y la dilación. Cierro los ojos unos segundos e imagino que es verano. El cielo está azul, hace mucho calor y estoy sudando. Estoy de pie junto a una piscina. Luego salto al agua de cabeza. Es un shock, pero solo por un segundo. Entonces se siente increíblemente bien, ya que siento cada célula de mi cuerpo y la sangre late por mis venas, mi corazón latiendo rápido.

Esta imagen me recuerda que saltar al agua fría / correr riesgos puede realmente sentirse bien. Hablando más técnicamente, replanteo la situación. Desde que me he acostumbrado a imaginar esta escena, los problemas para ejecutar mis sistemas comerciales han disminuido enormemente.

Observe aquí cómo una situación que podría experimentarse como desagradable (tomar riesgos) se transforma en algo refrescante (sumergirse en agua fría en un día caluroso). Al hacer habitual la visualización, el ejercicio se convierte en una especie de sugestión autohipnótica. David usa el ejercicio para iniciar operaciones, pero se podría usar un ejercicio muy similar para replantear la toma de pérdidas, o cualquier otra situación desafiante en los mercados.

He descubierto que la visualización también se puede utilizar de forma muy eficaz antes del inicio del día de negociación como una forma de ensayar mentalmente los planes de negociación. Al caminar a través de varios escenarios a través de imágenes, podemos prepararnos mentalmente para tomar las acciones correctas. Lo que hace que la técnica de David sea especialmente efectiva es que las imágenes reencuadran emocionalmente la situación comercial. Si tuviéramos que prepararnos al comienzo del día imaginándonos que nos detenemos en operaciones perdedoras, aprendiendo de la experiencia y refrescándonos para las próximas oportunidades, el acto de parar se volvería mucho menos oneroso.

Reemplazar el diálogo interno negativo con imágenes positivas es una excelente manera de volver a entrenar nuestros procesos de pensamiento y canalizar nuestros esfuerzos de manera constructiva. Cuando el pensamiento negativo se vuelve habitual, significa que debemos apartarnos de nuestro pensamiento y asumir el papel de programadores de

nuestras mentes. La preparación emocional para actuar puede ser tan importante como el plan comercial en sí:

Podemos entrenarnos para pensar y responder de maneras que traigan éxito en lugar de estrés y angustia.

Mejor práctica n. ° 28: Realización de revisiones comerciales regulares

La práctica deliberada es un proceso en el que evaluamos continuamente el desempeño y usamos esas evaluaciones para realizar esfuerzos específicos de mejora. La investigación de Anders Ericsson (1996) sugiere que la práctica deliberada es esencial para desarrollar la experiencia en desempeño. Convertir el comercio de rutina en una práctica deliberada estructurada requiere que revisemos activamente nuestro comercio, evaluemos lo que podríamos haber hecho mejor y usemos esa información para hacer correcciones prácticas en nuestro desempeño posterior.

La evaluación de nuestras operaciones proviene del lector de TraderFeed, Norbert Beckstrom, como una mejor práctica y consiste en una revisión diaria del desempeño de las operaciones. El poder de tal revisión proviene del hecho de que puede anclar un proceso de aprendizaje continuo y mejora del desempeño. Estas son las preguntas que Norbert se hace a sí mismo después de un día de negociación:

1. ¿Realicé operaciones de alta probabilidad (A +) de las que no me asustaría fácilmente?
2. ¿Cambié para ganar o cambié para no perder?
3. ¿Tenía suficiente tamaño en mis operaciones de convicción?
4. ¿Rompí alguna de mis reglas? ¿Por qué?
5. ¿Estaba consciente de lo que estaba haciendo?
6. ¿Cuántas operaciones de hoy volvería a realizar en las mismas circunstancias?
7. ¿Cuántas de mis operaciones abandoné antes de la parada o el objetivo de ganancias? Como salió eso?
8. ¿Cuántas de mis operaciones de hoy se realizaron por temor a perder un movimiento?
9. ¿Cuántas operaciones me perdí hoy porque no estaba prestando atención o estaba trabajando en otra cosa?
10. ¿Cuántos dobles hubo para los que no tenía ventaja?

11. ¿Cómo me siento acerca de mis operaciones al final del día?
12. ¿Qué puedo hacer para mejorar estas respuestas?

Norbert agrega que si realiza esta revisión por la mañana antes de que abran los mercados en lugar de por la noche al final del día de negociación, es más probable que las respuestas estén frescas en su mente y es más probable que evite cometer errores comerciales. En ese sentido, su proceso de revisión es un proceso de atención plena. Identificar claramente dónde podría mejorar sus operaciones le ayuda a trabajar en esas mejoras en las operaciones posteriores.

La revisión de Norbert está dirigida a un operador diario discrecional. Los comerciantes con diferentes estilos de negociación y los comerciantes que trabajan en diferentes cuestiones comerciales probablemente tendrán listas de revisión muy diferentes. Mi revisión, por ejemplo, trata mucho más sobre los mercados y menos sobre cometer errores emocionales. Debido a que mis operaciones se basan en reglas y relaciones comprobadas, mi primera hipótesis es que una operación perdedora significa que es posible que me haya perdido algo importante e idiosincrásico en el mercado. Esto me impulsa a realizar más análisis de mercado.

Si la pérdida comercial resultara de no seguir mis reglas, eso me impulsaría a realizar un mayor autoanálisis. Por lo tanto, la revisión es útil para alentarnos a mirar con nuevos ojos los mercados y a nosotros mismos como operadores de esos mercados.

En última instancia, la pregunta más importante es la última de Norbert. Responder a las preguntas solo es útil para el desempeño futuro si las respuestas anclan planes y acciones específicos hacia la mejora. La revisión es necesaria para la práctica deliberada, pero no suficiente. Es lo que hacemos con las respuestas a nuestras preguntas de revisión lo que determina si nuestra experiencia se convierte en aprendizaje y desarrollo. Primero lo hacemos, luego lo revisamos y luego lo rehacemos en función de lo que hemos aprendido. Todo oficio es una práctica; cada revisión nos impulsa a realizar mejoras tangibles en lo que hacemos. La experiencia comercial que no revisamos es una experiencia perdida, y esa podría ser la pérdida más arriesgada de todas.

Práctica recomendada n. ° 29: Uso de la revisión de gráficos para alimentar nuestra creatividad

Uno de los temas de este libro ha sido que la creatividad es la nueva disciplina comercial. El éxito en los mercados no es tanto una función de

adherirse rígidamente a una ventaja única e invariable como de encontrar continuamente nuevas fuentes de ventaja en los mercados.

mercados en constante cambio. Pero, ¿cómo desarrollamos nuevas ideas comerciales y fuentes de ventaja?

El autor y bloguero Ivaylo Ivanov (@ivanhoff) ofrece una mejor práctica que puede alimentar nuestra creatividad. Esto es lo que sugiere:

Estudiar sus propias operaciones pasadas es imprescindible, pero proporciona una perspectiva limitada del costo de oportunidad; solo ayuda a analizar las operaciones que realizó; no le dice nada sobre las operaciones que no realizó. Uno de los hábitos más prácticos que me ha ayudado como comerciante es revisar los gráficos diarios de las acciones con mejor rendimiento en un período de tiempo diario, mensual, trimestral y semestral. Estos son algunos de los beneficios de este ejercicio diario:

- ♦ Ha mejorado sustancialmente mis habilidades de reconocimiento de configuraciones.
- ♦ Me ha dado ideas sobre nuevas formas de abordar el mercado.
- ♦ Proporciona una visión imparcial de lo que está funcionando actualmente en el mercado, qué industrias se están acumulando. Reconocer el impulso de la industria es de suma importancia para los comerciantes swing, ya que ayuda a concentrarse en configuraciones que no solo tienen una mayor probabilidad de romperse o colapsar, sino que también es probable que brinden mayores ganancias.
- ♦ El simple hecho de pasar por las pantallas me proporciona un flujo constante de grandes configuraciones de swing de anticipación: acciones que se están preparando para una posible ruptura.

Los lectores reconocerán esto como un ejercicio estructurado de reconocimiento de patrones. En su libro, *The Five Secrets to Highly Rentable Swing Trading* (2014), Ivaylo describe su "configuración perfecta" para los intercambios de swing. Su mejor práctica descrita anteriormente también le permite aprender nuevas configuraciones. También le permite identificar los sectores que tienen más probabilidades de producir buenos candidatos de configuración. De hecho, los patrones que surgen de dicha revisión podrían prestarse a backtesting y posibles insumos sistemáticos en el comercio discrecional.

Conclusión clave

El reconocimiento de patrones es una habilidad comercial central que se puede cultivar a través de una experiencia inmersiva.

También sospecho que las mejores prácticas de Ivaylo lo ayudan a identificar los temas del mercado temprano, por ejemplo, el colapso de las acciones de energía a raíz de la debilidad del petróleo o el aumento de las acciones de los servicios públicos como resultado de la disminución de las tasas globales. No es un gran salto pasar de su ejercicio a una revisión de los patrones en los mercados globales para identificar los temas macro que podrían estar atrayendo el interés de los inversores institucionales.

Finalmente, la revisión de gráficos es una mejor práctica porque combate el sesgo de confirmación. Podemos pensar que el mercado es fuerte o débil, pero una revisión minuciosa de las acciones individuales en realidad nos mostrará fortaleza, debilidad y consolidación. Al permitir que los mercados nos cuenten sus historias, es más probable que capturemos patrones emergentes en lugar de imponer los nuestros.

Mejor práctica n. ° 30: capacitarnos para aceptar la incertidumbre

El éxito en el comercio requiere la capacidad de actuar con decisión en medio de la incertidumbre. Incluso cuando un operador posee una ventaja duradera en los mercados, la variación aleatoria alrededor de esa ventaja asegura una proporción significativa de operaciones perdedoras. La gestión de riesgos comienza con el reconocimiento de que hay muchas cosas sobre el futuro que desconocemos y que, en cualquier momento, podríamos estar equivocados.

Una buena práctica relevante, presentada por Jonathan Frank, un comerciante y estudiante universitario de 20 años, es la aceptación consciente de la incertidumbre. Jonathan escribe:

El mercado sube y baja (loco, lo sé) y he sido un comerciante exitoso porque sé que sucede cosas para las que no siempre puedes prepararte, como sucede en la vida. Vives, aprendes y avanzas. Una vez que esté de acuerdo con esta incertidumbre, estará listo para presionar el botón de compra. Hasta entonces, es posible que desee comenzar a buscar otro Albert Einstein para obtener la teoría perfecta y la predicción del futuro.

Evalúo la incertidumbre del mercado informándome sobre las perspectivas de los consumidores, los informes laborales y los eventos internacionales que tienen efectos directos e indirectos en los mercados estadounidenses. Luego decido si estamos en un estado de compostura o de pánico ... La incertidumbre del mercado es como el clima en el que siempre habrá gente especulando sobre si las acciones subirán o bajarán en el futuro, pero a menos que ocurra algo drástico, usted Hay que ser optimista y saber que a los días de lluvia les sigue el sol. Siempre.

Jonathan no ha estado operando durante mucho tiempo, pero ha llegado a una perspectiva importante y madura: la forma en que operamos depende de cómo evaluamos el medio ambiente. ¿Estamos viviendo un entorno de mercado normal o anormal? Si escuchamos un pronóstico del tiempo que predice una tormenta, no entramos en pánico y nos negamos a salir al aire libre. Nos vestimos apropiadamente y nos ocupamos de nuestros asuntos, entendiendo que existe una pequeña posibilidad de que la tormenta se convierta en algo verdaderamente feo y peligroso. Sin embargo, si notamos nubes muy inquietantes y una presión de aire muy baja y escuchamos una alerta meteorológica, es muy posible que decidamos tomar medidas de precaución y cerrar las escotillas.

Jonathan menciona la publicación de datos y los eventos internacionales como indicadores de incertidumbre en el mundo. En los mercados, también podemos medir la incertidumbre observando las volatilidades implícitas y realizadas: cuánto se mueven los mercados y cuánta volatilidad se cotiza en los mercados a través de las opciones. Encuentro que los análisis históricos de los mercados también proporcionan un indicador útil de la incertidumbre.

Cuando miramos dónde se encuentra el mercado hoy y luego retrocedemos en el tiempo y examinamos todas las ocasiones similares, podemos tener una idea de la variabilidad de los resultados futuros. A veces, esos posibles resultados contienen una ventaja direccional; a veces son al azar. A veces, esos resultados son muy variables; otras veces están

más restringidos. Mediante el examen

la gama de resultados pasados bajo el presente conjunto de condiciones, podemos sensibilizarnos a la incertidumbre del futuro inmediato.

Un ejercicio que es útil al planificar una operación es preguntar: "¿Qué esperaríamos ver si me equivoco totalmente?". Esto puede sonar extraño, porque en cierto sentido, es una planificación para el fracaso. Sin embargo, de eso se trata la preparación. Si no hemos pensado conscientemente en la posibilidad de que estemos equivocados y no planeamos nuestras acciones en esa eventualidad, entonces realmente no hemos aceptado la incertidumbre. Definir y planificar los peores escenarios es una forma muy eficaz de eliminar el miedo de la incertidumbre.

Mejor práctica n. ° 31: convertirse en gobernado por reglas en su práctica comercial

Piense en los éxitos de grandes equipos deportivos o empresas. En muchos casos, la coherencia en la ejecución es una característica común. El gran equipo de fútbol no solo bloquea y ataca bien en una ocasión determinada; lo hacen en cada jugada, en cada juego. Empresas como FedEx o UPS no solo entregan a tiempo; alcanzan sus objetivos de tiempo de forma constante. ¿Cómo pueden los comerciantes lograr altos niveles de coherencia en un mercado en constante cambio?

La respuesta es convertir las prácticas comerciales en reglas comerciales. Las reglas son las que convierten las mejores prácticas en hábitos, y los hábitos son los que nos dan coherencia.

Contrariamente a la concepción popular, la disciplina no se trata de forzarte a hacer lo correcto. Se trata de convertir las cosas correctas en patrones de hábitos para que no se necesite fuerza para desempeñarse a un alto nivel.

La idea de regirse por reglas como una mejor práctica nos viene del lector Markham Gross (@MarkhamGross), quien es el fundador de Anderson Creek Trading, LLC. Explica cómo el uso de reglas y sistemas aporta consistencia al comercio:

Un comerciante o inversor no puede controlar los mercados ni el mundo exterior. Todo lo que está bajo el control del comerciante son sus reacciones a lo que está sucediendo en los mercados o lo que se percibe que está sucediendo en los mercados. Por lo tanto, deben aplicarse sistemas. Los mejores sistemas suelen ser sencillos. Las hojas de cálculo pueden funcionar como una herramienta de implementación y algunas habilidades de programación ligeras también serán de gran ayuda. Los sistemas deben estar compuestos por reglas específicas sobre cuándo ingresar, cuándo salir por pérdidas, salir por ganancias y tamaño de las posiciones. Estas reglas pueden coincidir con la personalidad y el temperamento del comerciante. Deben ser comprobables. Aunque existen límites para el backtesting, realizar algunos backtests ayudará al operador a saber qué esperar para que no se sorprenda con las reducciones normales. Acercarse al mercado sin reglas de forma diaria o semanal sería un error.

Lo que encuentro en mi trabajo con los comerciantes es que muchos de los mejores funcionan de manera híbrida. Toman decisiones de forma discrecional y sus decisiones se guían por reglas explícitas y probadas. Por ejemplo, un comerciante con el que trabajé hace años examinó las rupturas de precios que tendían a continuar en la dirección de la ruptura frente a las que retrocedieron al rango anterior. Encontró varios factores que diferenciaban las fugas de las falsificaciones, incluido el volumen del movimiento; dónde se situó el movimiento con respecto a la actividad de un marco de tiempo más largo; y la hora del día de la fuga. Convirtió estos factores en una lista de verificación, de modo que solo realizó operaciones de ruptura que obtuvieron una puntuación alta en sus criterios. Esas reglas no solo lo ayudaron a encontrar operaciones ganadoras, sino que lo mantuvieron fuera de muchos perdedores.

Sin embargo, otra regla probada que ha sido eficaz para guiar el comercio discrecional ha sido examinar el comercio temprano del mercado en un día determinado y adaptar el comercio del día al nivel de participación que se observa. A partir de los minutos de apertura, podemos observar si estamos operando más o menos volumen que recientemente, lo que nos da una indicación de la volatilidad probable y el grado de participación direccional en el mercado. Si observo un volumen significativamente por debajo del promedio y muy poca presión de compra o venta en los primeros minutos de la operación, me vuelvo mucho más selectivo sobre la ubicación de la operación y mucho más oportunista en la obtención de ganancias. En muchos casos, optaré por no operar ese día. Las reglas con respecto al volumen y el sesgo direccional de la participación me ayudan a actuar en

función de la oportunidad y evitar ser cortado en mercados lentos.

Cuando ese comerciante mencionado anteriormente generó sus reglas por primera vez, usó la lista de verificación a diario para guiar sus acciones. Con el tiempo, los criterios se convirtieron en hábitos comerciales sólidos y se implementaron de forma rutinaria. Lo mismo ha sido el caso de mi seguimiento del volumen y la presión de compra / venta. La repetición es la madre de los hábitos y los hábitos son la columna vertebral de la disciplina. Convertir estrategias exitosas en reglas es una excelente manera de garantizar que las mejores prácticas se conviertan en procesos sólidos.

Mejor práctica n. ° 32: Manejo del estrés comercial con biorretroalimentación

La respuesta de huida o lucha del cuerpo que conocemos como estrés suele ser una reacción a la amenaza percibida. Cuando nos preocupamos por un resultado que es incierto, y especialmente cuando percibimos una amenaza para ese resultado, nuestros cuerpos se movilizan para la acción. Eso nos deja con el bombeo de adrenalina, la tensión de los músculos y la aceleración del ritmo cardíaco. Tal excitación es una respuesta adaptativa para lidiar con amenazas físicas, como evitar un automóvil que se aproxima, pero a menudo se interpone en una acción cuidadosa y deliberada cuando las amenazas que percibimos provienen de la pantalla de negociación. Es irónico que, al igual que más necesitamos basarnos en las actividades racionales de nuestra corteza frontal, normalmente activamos nuestras áreas motoras y nos arriesgamos a actuar antes de pensar.

Conclusión clave

La biorretroalimentación es una herramienta de entrenamiento para el autodomínio físico y cognitivo.

La forma en que reaccionamos a lo que percibimos juega un papel importante para determinar si el estrés trae desorganización y angustia. Una mejor práctica relevante proviene del lector de TraderFeed, Daniel Hunter, quien describe su uso de la biorretroalimentación para lidiar con el estrés comercial. Anteriormente en el libro, analizamos cómo la biorretroalimentación puede ayudarnos a lograr estados cognitivos y emocionales óptimos. Esto es lo que Daniel tiene que decir sobre la biorretroalimentación como estrategia para lidiar con el estrés:

Soy un revendedor en los mercados de divisas, por lo que la ansiedad, la emoción y la aprensión pueden infiltrarse en el día de negociación. Combate esto con un dispositivo que mide la variabilidad de la frecuencia cardíaca. El dispositivo que utilizo es el Emwave2. Tiene un accesorio para el lóbulo de la oreja que utilizo durante el comercio. Lo uso junto con el programa informático proporcionado y tengo un estado visual en tiempo real de mi estado actual. Si mis emociones comienzan a vacilar y mi respiración comienza a cambiar, me alerta, a menudo antes de que me dé cuenta de mi estado. Con los ejercicios de respiración, puedo volver a controlar mis emociones y concentrarme en lo que realmente está sucediendo en el mercado. También es una práctica fantástica antes de acostarse, ya que te duermes más rápido y tu calidad de sueño mejora mucho. Básicamente es un monitor de meditación objetivo.

Debido a que el monitor nos brinda retroalimentación en tiempo real sobre si estamos dentro o fuera de nuestra zona de rendimiento, puede ser útil como herramienta para la atención plena.

Una vez que somos conscientes de nuestras respuestas al estrés, podemos canalizarlas de manera constructiva y evitar que impulsen nuestras próximas decisiones comerciales. Las lecturas de la aplicación de biorretroalimentación nos permiten convertirnos en observadores de nuestros estados, de modo que podamos ver cuándo estamos en un estado de flujo y cuándo estamos respondiendo a los mercados con esas reacciones de lucha o huida. Todo el mundo se sale de la zona durante las actuaciones. La clave es tomar conciencia de esos lapsos, para que sea posible tomar acciones correctivas.

Cuando optamos por operar, optamos por operar en un entorno donde existe riesgo e incertidumbre. Eso asegura que experimentaremos estrés. Nuestro desafío es convertir el estrés en un estímulo para el autodomínio, para controlar nuestras respuestas en lugar de permitir que nos controlen. La biorretroalimentación es una buena práctica porque sirve como alerta y también como una herramienta de entrenamiento para mantener la concentración tranquila y concentrada.

Mejor práctica n. ° 33: Crear una red de aprendizaje a través de las redes sociales

Uno de los mayores desafíos psicológicos del comercio es cognitivo, no emocional. Es el desafío del ancho de banda: nuestras limitaciones para procesar grandes cantidades de información en un momento dado. Muchos

administradores de cartera con los que he trabajado han desarrollado formas de ampliar su ancho de banda, incluida la creación de equipos para ayudar con la investigación y

ejecución; conectarse con pares inteligentes para discutir ideas de mercado; y mantenerse en contacto con colegas en el piso de negociación. Convertir el comercio en un deporte de equipo aumenta el número de ojos y oídos en los mercados y es valioso para detectar ideas comerciales emergentes.

¿Cuántas veces he observado a los operadores tan concentrados en sus operaciones particulares que se pierden lo que está sucediendo en el mercado en general? La visión de túnel es una excelente manera de dejarse llevar por sorpresa en los mercados.

Convertir el trading en un deporte de equipo nos permite procesar una mayor variedad de información en aquellas ocasiones en las que necesitamos estar muy concentrados.

Las redes sociales están logrando una nivelación del campo de juego del ancho de banda para los comerciantes individuales. La mayoría de los traders independientes no tienen un piso de negociación al que recurrir para conocer el color del mercado y no pueden permitirse formar equipos de analistas.

Sin embargo, a través de las redes sociales, pueden convertir su comercio en un deporte de equipo virtual. Cultivar una red enfocada de pares perspicaces aumenta los ojos y los oídos en los mercados y estimula el pensamiento sobre nuevas fuentes de oportunidades.

Por eso, la creación de una red de aprendizaje social es una de las mejores prácticas en el comercio. Esta es una red de comerciantes pares que valoran sus aportes y que también le brindan valiosas observaciones y conocimientos sobre los mercados. La clave para crear una red de aprendizaje social eficaz es la selectividad. Gran parte de los comentarios que encontramos a través de tweets, publicaciones de blog y chat tienen mucho ruido y poca señal. Quiere una red que proporcione un valor de señal muy alto.

Un gran lugar para iniciar una red de aprendizaje es Stock Twits. El feed de Stock Twits es un flujo seleccionado de tweets con un alto valor informativo. A través del feed, notará que ciertos contribuyentes aparecen una y otra vez. A menudo, estas son fuentes de información de alto valor que querrá en su red. De particular valor son las sesiones de \$ STUDY de los sábados del feed Stock Twits que seleccionan tweets y enlaces específicos por su valioso contenido. En general, las publicaciones de \$ STUDY ofrecen una amplia gama de observaciones, análisis e información. Encontrará enlaces particularmente buenos a través del fundador Howard Lindzon y el jefe de desarrollo comunitario Sean McLaughlin.

Otro lugar más para construir su red de aprendizaje es a través de sitios

que examinan el contenido de la web financiera y seleccionan selecciones. Anormal Returns ofrece una amplia gama de enlaces a diario y cada semana selecciona los mejores podcasts y destaca los enlaces más populares de la semana. Esto también es un

excelente manera de descubrir valiosas fuentes de información que pueden convertirse en su lectura y escucha habituales. En el lado del podcast, están las ofertas de Michael Covel y Barry Ritholtz que incluyen entrevistas con los mejores profesionales en finanzas. Otras fuentes excelentes de enlaces son Josh Brown a través del blog The Reformed Broker y el sitio The Big Picture de Barry Ritholtz. Un tesoro absoluto de escritos sobre finanzas cuantitativas se puede encontrar en el sitio agregador de The Whole Street. Las selecciones de blogs seleccionadas también están disponibles en el feed en Finviz.com.

Una estrategia muy prometedora para construir una red de aprendizaje es comenzar con traders comprometidos con la formación de otros traders. Un excelente comienzo sería buscar a los comerciantes que han contribuido con las mejores prácticas a este libro y consultar sus blogs y tweets. Si le gusta lo que ve, averigüe a quién enlazan y siga: Las probabilidades de que esas sean también fuentes útiles para usted serán buenas. Todos ellos representan contactos potenciales que pueden ser recursos útiles para su desarrollo comercial.

La prueba de fuego para cualquier adición a su red de aprendizaje es que lo que lee o escucha debe aportar perspectivas frescas y útiles para su comprensión y negociación de los mercados. Hay mucho que decir sobre el entretenimiento, es fácil entrar en lecturas superficiales de muchas fuentes, pero lo que en última instancia es valioso es lo que alimenta su cabeza. No puedes resolver rompecabezas nuevos a menos que tengas las piezas adecuadas. Y no obtendrás todas las piezas si estás encerrado dentro de tu cabeza. A través de las redes sociales, puede pasar de la investigación a la creación de un equipo de investigación virtual. No importa cuán controlado y disciplinado sea emocionalmente: no puede intercambiar las oportunidades que nunca ve ni escucha.

Mejor práctica n. ° 34: encontrar y concentrarse en su ventaja comercial

Hay dos tipos de comerciantes que no logran alcanzar el éxito: los que no pueden adaptarse a los cambios en los mercados y los que no pueden concentrarse y explotar sus ventajas potenciales en los mercados. Muy a menudo, los traders se frustran con las pérdidas y abandonan lo que están haciendo, buscando ideas y métodos cada vez mejores. Esto hace que sea muy difícil dominar alguna oportunidad o habilidad en particular en los mercados. La falta de enfoque asegura que no haya una práctica deliberada continua: el comerciante que cambia continuamente su enfoque sigue

siendo un novato relativo, sin aprendizaje acumulativo.

Conclusión clave

Una vez que haya explorado y expandido, el éxito proviene de simplificar y enfocarse en lo esencial.

Una importante presentación de mejores prácticas proviene de David Blair (@crosshairtrader). Los lectores lo reconocerán por el sitio y el blog de CrosshairsTrader y su trabajo continuo en la capacitación de comerciantes. La mejor práctica de David tiene que ver con el enfoque: eliminar lo que no es esencial en los mercados y desarrollar una ventaja y una experiencia de mercado muy específicas:

Cuando comencé a operar, decidí ser una esponja, absorbiendo toda la información del mercado de valores que pudiera, gratis o no. Después de limpiarlo con una esponja durante unos años, me di cuenta de que había creado un monstruo sin creatividad, reemplazado por ansiedad, confusión, miedo e impaciencia, todos los cuales eran el resultado de una falta de concentración. Viajé en un agujero negro con una linterna y no lo sabía.

Durante estos años estuve comerciando con un socio: un amigo que me presentó el negocio. Cada día tenía un tema nuevo para estudiar. Como resultado, nuestra sala de operaciones comenzó a parecer una sala de guerra. Ocho monitores, dos televisores de pantalla grande, dos impresoras en color para imprimir gráficos, cajas de libros, CD, manuales de seminarios, etc. El problema era que, cuanto más añadíamos, peor era nuestro rendimiento, peor nuestro rendimiento, más añadíamos. , creando un círculo vicioso de intenciones estropeadas. Mientras mi socio continuaba sumando, comencé a restar. Comencé a practicar el minimalismo al deshacerme de todas las cosas que pensaba que eran tan importantes, dándome cuenta de que los precios de las acciones no se pueden predecir sin importar cuánto haya aprendido o agregado a mis gráficos.

Mi proceso ahora implica un patrón de precios muy simple y fácil de entender en el que busco acciones que se rompan de las cajas de precios a

(1) continuar la tendencia anterior o (2) invertir la tendencia anterior. Tengo un método bien definido para localizar estas operaciones cuando se activan en dos marcos de tiempo, el semanal y el diario. He preparado una lista de vigilancia de acciones y he desarrollado indicadores diseñados específicamente para alertarme cuando existe una oportunidad comercial potencial. En otras palabras, me he convertido en un "especialista en procesos". He desarrollado un proceso específico que me ayuda a gestionar la incertidumbre de los precios futuros de las acciones. Ya no siento la necesidad de estudiar todo o mirar nada más que las acciones en mi lista de observación.

La metodología de David tiene sentido: las acciones que se negocian en una caja son las que se han consolidado. Tanto la direccionalidad como la volatilidad se encuentran en niveles reducidos. Identifica oportunidades en las que las rupturas lo colocan en el lado derecho tanto de la dirección como de la volatilidad. Esto no solo significa que el mercado se mueve a su manera, sino que se mueve a su manera con cierto grado de impulsividad.

Psicológicamente, tener una metodología específica como esta reduce la distracción y permite que un comerciante se convierta en un verdadero especialista, desarrollando habilidades en un tipo particular de negociación. Quizás lo más importante de todo, especializarse en un

El tipo de negociación permite a David hacer sus transacciones verdaderamente propias, de modo que tendrá la confianza para actuar con decisión cuando sea necesario. La experiencia en un tipo particular de comercio también lo ayuda a reconocer rápidamente cuando las configuraciones no funcionan y a limitar sus pérdidas.

Muchos médicos exitosos no solo son especialistas, sino también subespecialistas. Encuentran su "ventaja" al conocer un área en profundidad. Este también puede ser un enfoque muy útil para los comerciantes. Una vez que domine un solo patrón, puede pasar a otros, desarrollando una variedad diversificada de oportunidades.

Práctica recomendada n. ° 35: Mejora de su flujo de trabajo

Pensamos en lo que tenemos que hacer, pero a menudo no reflexionamos sobre el orden y la organización de lo que hacemos. Los cambios relativamente simples en nuestro flujo de trabajo pueden producir grandes beneficios en la eficacia y eficiencia de nuestro trabajo. Recientemente hablé con un comerciante que realizó la mayor parte de su revisión del mercado inmediatamente antes de la apertura de Nueva York. Esto ocurrió después de un largo viaje a la ciudad y después de numerosas conversaciones en el piso comercial a su llegada. Para cuando se dio cuenta de lo que estaba haciendo durante el día, sintió una mezcla de distracción, fatiga y presión de tiempo, ninguna de las cuales lo ayudó a concentrarse en la oportunidad del mercado. Su concentración reducida al principio del día lo llevó a errores comerciales tontos, que a su vez generaron frustración. Simplemente, su flujo de trabajo no lo estaba preparando para el éxito.

Una buena práctica que vale la pena es organizar su flujo de trabajo como comerciante. El lector de TraderFeed, Rahul Rijhwani, describe la organización de su flujo de trabajo comercial y cómo separa las tareas para mantener su eficacia. Esto es lo que ha observado:

Analizo mis acciones solo después del horario de mercado. Durante las horas de mercado, la atención se centra únicamente en la ejecución. De esta manera hay mucha claridad ya que solo hay una tarea entre manos en un momento dado. Además, hay una sensación de proceso de pensamiento tranquilo y claro al analizar y ejecutar.

Para explicar brevemente el proceso, cuando los mercados están cerrados, abro gráficos en mi lista de seguimiento, luego los analizo y establezco alertas en puntos de precio importantes según la estrategia comercial. Luego calculo el tamaño de la posición y lo anoto en un diario. Cuando el mercado está abierto al día siguiente, cuando el precio se acerca al punto en el que establecí una alerta, suena un pitido. Luego abro el gráfico, calculo el riesgo / recompensa y marco la orden si el riesgo / recompensa es favorable.

La conclusión clave aquí es que Rahul usa su flujo de trabajo para separar el proceso de generar ideas del proceso de seguir mercados y ejecutar operaciones. Al preparar sus operaciones de antemano, hasta los detalles del nivel de precios y el tamaño, ayuda a garantizar que su toma de decisiones esté controlada y planificada y no sea reactiva a la situación del momento. Esto le permite mantenerse lúcido sin la necesidad de recurrir a técnicas psicológicas durante la sesión de negociación.

La organización de nuestro tiempo nos ayuda a mantenernos organizados mentalmente. Si necesito tener la mente abierta y ser creativo en un momento del día de negociación, me aseguraré de que las actividades anteriores no sean agotadoras y estresantes. Si necesito abordar un trabajo estresante y detallado, me aseguraré de hacerlo en momentos en que mi concentración y fuerza de voluntad estén en niveles altos. Un buen flujo de trabajo crea un ritmo durante el día entre las actividades que requieren energía y las que la dan. Sobre todo, organizar nuestro flujo de trabajo significa que nosotros controlamos nuestro trabajo y no nos controla a nosotros. Ese es un gran beneficio psicológico.

Mejor práctica n. ° 36: desarrollo de rituales comerciales

Un ritual es una actividad que tiene un significado especial y que realizamos de la misma manera al mismo tiempo. Una familia puede tener sus rituales de comida de Acción de Gracias; la mayoría de los servicios religiosos se basan en rituales; tenemos rituales para eventos especiales como nacimientos, bodas y funerales. Los rituales son más que simples hábitos: apartan el tiempo para enfocarnos en lo que es significativo.

Cuándo

entramos en un ritual, cambiamos los engranajes psicológicos para participar en el significado de la ocasión.

Una fascinante mejor práctica en el comercio es el desarrollo de rituales comerciales. Estas son actividades que nos enfocan en lo que es más importante en el trading. El lector de TraderFeed, Yvan Byeajee, un comerciante activo a tiempo completo, ha escrito un libro llamado Paradigm Shift (2014) que enfatiza la importancia de la organización y preparación para el éxito comercial. Yvan explica: "El libro es esencialmente una declaración de la ética de trabajo que se requiere para triunfar en este negocio.

Sin él, incluso el sistema más robusto está condenado al fracaso. Creo firmemente que esto se aplica a casi cualquier cosa en la vida".

Aquí está el programa diario de rituales establecido por Yvan (todos los tiempos del Pacífico):

De lunes a viernes:

5:30 AM – 5:50 AM: Lea mi lista de afirmaciones positivas.
(Mente de expectativa positiva + Modelo de expectativa positiva = Éxito)

5:50 a. M. A 6:30 a. M.: Desayuno mientras echas un vistazo a las noticias relacionadas con el mercado. 6:30 AM: Apertura del mercado. Observe cómo se desarrolla la acción del precio.

8:00 AM: A esa hora, por lo general, he terminado de mirar los mercados. Estoy fuera de los intercambios diarios que hice durante el día. También realicé mis pedidos para abrir nuevas ideas de swing trading y realicé mis pedidos para cerrar las existentes.

8:00 a. M. A 8:30 a. M.: Leo blogs de comercio.

8:30 AM – 9:00 AM: Escucho un podcast relacionado con el comercio.

9:00 AM – 12:00 N: Normalmente salgo durante ese período de tiempo a correr, seguido de una sesión de yoga de 1 hora.

12:00 N – 1:00 PM: En ese momento, estoy de nuevo frente a mi pantalla para ver la última hora antes del cierre del mercado y espero cerrar o iniciar nuevas posiciones si las hay.

1:00 PM – 2:00 PM: Actualizo mi diario de operaciones y mi registro de operaciones. También guardo los gráficos de las

configuraciones que tomé o salí para su posterior revisión.

2:00 p. M. A 3:30 p. M .: investigación y tareas para el próximo día de operaciones (escaneo a través de cientos de gráficos, anotando posibles entradas, salidas,

tamaño de la posición y parámetros de gestión de riesgos para minimizar las decisiones durante las horas de mercado)

9:30 PM – 10: 00 PM: Libro: Conferencias relacionadas con el comercio. Normalmente leo un capítulo por día.

10:00 p. M. A 10: 20 p. M .: meditación

Sábado:

9:30 PM – 10: 00 PM: Libro: Conferencias relacionadas con el comercio. Un capítulo como de costumbre.

10:00 p. M. A 10: 20 p. M .: meditación

Domingo:

1:00 p. M. A 2:30 p. M.: Lea el diario, los registros y los gráficos guardados. El objetivo no es solo aprender algo sobre el comportamiento del mercado, sino también el mío: qué hice bien, qué hice mal y dónde podría haberlo hecho mejor.

2:30 PM – 4: 00 PM: Backtesting (análisis estadístico de patrones gráficos anteriores y sus ocurrencias, actualización de mi modelo de expectativa positiva y posibles modelos nuevos).

9:30 PM – 10: 00 PM: Libro: Conferencias relacionadas con el comercio. Un capítulo. 10:00 PM – 10: 20 PM: Meditación.

Yvan explica: “Mis mejores prácticas han evolucionado con el tiempo para adaptarse a mis necesidades en este momento, por lo que los nuevos operadores deben esperar que las suyas hagan lo mismo. Deben probar, modificar y, en última instancia, encontrar algo que se adapte mejor a ellos. Una vez que hayan configurado una tarea para realizar como parte de su rutina, deben hacer todo lo posible por cumplirla y terminar dentro del plazo establecido.

Cada vez que participamos en un ritual, estamos expresando nuestras creencias, ya sea verbal o implícitamente, por lo que debemos concentrarnos en el proceso, un pequeño paso a la vez, y los resultados se resolverán solos ”.

Conclusión clave

Tus rituales definen la esencia de tu éxito.

Yvan ofrece un gran ejemplo de cómo ha convertido las mejores prácticas en procesos sólidos. Particularmente sorprendente es la cantidad de tiempo que no pasa frente a las pantallas comerciales. Yo pienso que esto es muy importante. Prepara sus oficios la noche anterior y realiza una extensa tarea por las tardes y durante los fines de semana. Eso le permite utilizar horas de negociación activas para simplemente ejecutar sus planes. Tal planificación y tiempo fuera de las pantallas evita el sobrecomercio y también permite que Yvan trabaje sobre sí mismo.

El aspecto ritualista del horario de Yvan se refleja en la forma en que segmenta el tiempo para trabajar en sus operaciones o en sí mismo. Observe cómo usa la lectura, las afirmaciones, la meditación y el yoga para mantener su mente y su cuerpo en forma.

Cada período de tiempo tiene un propósito sagrado, dedicado a una causa valiosa. Esto hace que cada período de tiempo sea especial y ayuda a mantener a Yvan anclado en lo que es más importante para su desarrollo personal y profesional.

Sus rituales pueden diferir de los de Yvan, pero lo importante, como él señala, es la consistencia de sus actividades. Es esa coherencia la que convierte una práctica valiosa en un ritual significativo. Sospecho firmemente que la ventaja de Yvan en los mercados proviene tanto del trabajo que realiza diaria y semanalmente como de su capacidad para convertir las mejores prácticas en rituales que tienen un significado emocional.

Mejor práctica n. ° 37: adaptación a los mercados mediante la preparación basada en escenarios

En el comercio, como en los deportes, el juego a menudo se gana o se pierde antes de que comience formalmente la competencia. Es la preparación para ganar lo que lleva a ganar y la falta de preparación lo que prepara para el fracaso. El entrenador Bob Knight observó que muchos tienen la voluntad de ganar, pero no muchos tienen la voluntad de prepararse para ganar. A los artistas de élite les encanta la preparación, no

solo el rendimiento, y eso es lo que les permite avanzar a niveles de rendimiento cada vez más altos.

El lector de TraderFeed, Paul Landry, ha contribuido con una valiosa práctica recomendada: una rutina de preparación basada en escenarios. Al anticipar una variedad de posibles escenarios de mercado y delinear claramente cómo respondería a cada uno, Paul ayuda a asegurarse de que no se sorprenderá con la evolución del mercado. Es muy difícil reaccionar de forma exagerada emocionalmente a situaciones para las que nos hemos anticipado y preparado. En ese sentido, la preparación mental es una de nuestras mejores herramientas para el autocontrol emocional. Así es como Paul explica su rutina:

Vengo de antecedentes militares. Antes de una operación, los ensayos son cruciales para hacer las cosas bien antes de enfrentarnos a decisiones en el fragor de la batalla. Encuentro que también necesito realizar ensayos antes del día de negociación. Ensayo siete escenarios posibles con cuatro partes para cada uno.

Los siete escenarios son: un movimiento alcista que se convierte en una larga tendencia alcista; un movimiento alcista que se convierte en una corta tendencia alcista; un movimiento bajista que se convierte en una larga tendencia a la baja; un movimiento bajista que se convierte en una corta tendencia a la baja; un regreso al movimiento medio donde el mercado se invierte; el movimiento más probable que pude experimentar; y el movimiento más peligroso que pude experimentar.

Las cuatro partes son: la probabilidad de cada escenario; qué mostrarán los gráficos e indicadores para identificar cada escenario; cuál es la dirección probable a corto plazo para cada escenario; y cuál debería ser mi reacción ante cada escenario.

Los ensayos me ayudan de dos formas. Primero, la toma de decisiones es más rápida y de mayor calidad porque he estado en la situación antes. Además, las dudas durante y después de la operación se minimizan porque las decisiones se ensayaron de antemano, cuando el estrés comercial era mínimo.

Note que la rutina de preparación de Pablo es realmente un ejercicio de mente abierta. No comienza el día de mercado encerrado en ningún escenario en particular. Más bien, ensaya y se prepara para todas las situaciones probables, manteniéndose flexible a medida que se desarrollan los mercados. Durante la sesión del día, ciertos escenarios pasarán a primer plano y otros no se desarrollarán, lo que permitirá a Paul concentrarse en su preparación para los resultados más probables del día.

Mi experiencia con este tipo de preparación es que los detalles son

importantes. No es solo visualizar una situación lo que es importante, sino ensayar concretamente

los pasos específicos que tomaría en esa situación. La preparación a través de múltiples modalidades es más eficaz que a través de un solo canal. Por ejemplo, visualizar un escenario y las respuestas deseadas; hablar del escenario y las respuestas; y escribirlos son diferentes formas de procesar los planes comerciales. Dedicar más tiempo al ejercicio y recurrir a múltiples formas de procesar los planes da como resultado una preparación más profunda y eficaz.

La planificación del tipo "qué pasaría si" es esencial no solo en las acciones militares, sino también en la mayoría de los juegos y deportes competitivos, desde el ajedrez hasta el fútbol. Como enfatiza Pablo, no se puede contar con el procesamiento preciso y completo de una situación en el fragor de la batalla. Anticipar y planificar acciones antes de que las cosas se calienten es una excelente manera de asegurarnos de que operamos bien, independientemente de las bolas curvas que el mercado pueda lanzar en nuestro camino.

Mejor práctica n. ° 38: Equilibrar su trabajo con su carrera comercial

¿Qué sucede si desea desarrollarse como comerciante, pero necesita generar ingresos aquí y ahora? En ese caso, probablemente trabaje en un trabajo de día o de noche mientras aprende los aspectos básicos como comerciante. Equilibrar su trabajo con su carrera comercial esperada puede ser un desafío, pero se puede lograr.

Una perspectiva de las mejores prácticas proviene de Sam Awad, quien describe, irónicamente, algunas de las estrategias que ayudan a los traders que tienen que llegar a fin de mes de 9 a 5:

En mi opinión, los verdaderos héroes anónimos del mundo comercial son personas como yo: las personas que aman los mercados, se sienten fortalecidas por la búsqueda intelectual de extraer dinero del mercado; personas que están dispuestas a poner su capital ganado con esfuerzo contra los jugadores de la Ivy League, ex atletas de la División 1, Ph.D. matemáticos e informáticos; y que están lo suficientemente chiflados como para hacerlo, mientras están en el trabajo.

Así es. Somos los chicos que trabajamos 8 horas al día, todos los días. ¿Y cuándo ocurren esas 8 horas todos los días? Oh, sí, exactamente al mismo tiempo que el horario del mercado. Y, sin embargo, perseveramos por el amor al juego y el sueño de una vida nueva y libre ... Con los años, me he convertido en un experto en esto. He disminuido los picos de liquidez mientras bostezaba en las reuniones de los lunes por la mañana; navegó por los discursos y las torres de la Fed durante el entrenamiento de montacargas; atrapó un rebote afortunado en un nivel de soporte matutino durante una conferencia telefónica; y dado todo de vuelta tirando los dados en Non-Farms en viernes casual.

A pesar de todo, he compilado bastantes métodos para lograr el dominio de Trading at Work:

1. Negocie una hora de inicio más temprana: Llegar al trabajo antes que sus compañeros de trabajo puede parecer un momento oportuno para trabajar en el trabajo de la empresa, ya que pasará el resto del día negociando, pero realmente utilizará este tiempo para investigar y generar sus ideas comerciales del día.
2. Ofrézcase como voluntario para proyectos especiales: esta es la mejor manera de asegurarse de tener siempre una excusa para no hacer el trabajo diario y de verse como un héroe voluntario. ¿Qué haces cuando vencen esos proyectos especiales? No se preocupe por eso ahora mismo. Cuando llegue ese día, deja que Future You maldiga al presente, que te hace ganar dinero. Valdrá la pena.
3. Y esta es la pieza de resistencia: si es posible, busque un programa de software que se parezca a su plataforma de negociación. Podría ser un software que grafica análisis de productividad o ventas, o en mi caso, monitoreo de temperatura y humedad. Simplemente haga que todos en su oficina se acostumbren a ver esas bonitas barras rojas y azules en su monitor, ¡y boom! ¡Acaba de ganar un valioso tiempo frente a la pantalla!

Es posible que el consejo de Sam no funcione bien para la longevidad del trabajo, pero refleja un desafío que muchas personas enfrentan cuando están aprendiendo a comerciar por primera vez.

Cuando comencé a operar intradía, estaba enseñando y dirigiendo un programa de asesoramiento para estudiantes en una escuela de medicina. Afortunadamente, los estudiantes participaron en cursos durante las horas de la mañana, lo que me permitió seguir los mercados al principio del día de negociación. Desarrollé un enfoque comercial que solo operaba con configuraciones de apertura. Hasta el día de hoy, si opero intradía, me siento mejor en la apertura del mercado e inmediatamente después. El día tras día de centrarse en las primeras operaciones proporcionó una intimidad inusual con la dinámica del mercado abierto y su relevancia para el día de operaciones.

La necesidad de mantener un horario de trabajo normal es donde el comercio simulado y la capacidad de reproducir el día de mercado pueden ser extremadamente útiles. Una vez que terminé de trabajar, reproduje el día de mercado en mi plataforma y practiqué el comercio con precios reales. Eso me permitió familiarizarme con los mercados sin poner en peligro mi trabajo durante el día, lo cual me encantó. También pude utilizar las horas de la tarde para imprimir y revisar gráficos, observar patrones de mercado y aprender lecciones valiosas que me han quedado grabadas hasta el día de hoy. El uso de la reproducción del mercado para simular el comercio es una excelente manera de practicar el comercio de nuevos patrones y aprender de los errores sin poner en peligro su capital ni su trabajo.

Integrar de manera creativa el trabajo que realiza para generar un sueldo con el trabajo que hace para aprender los mercados es una buena práctica. Ya sea extendiendo su marco de tiempo y tomando decisiones en el cierre del mercado o ensayando el comercio a corto plazo utilizando la repetición para ver cómo se establecen y se repiten los patrones, es posible hacer que el comercio se adapte a un trabajo y una carrera existentes.

Mejor práctica n. ° 39: desarrollo de rutinas de autocontrol durante el día de negociación

Durante las horas de mercado, puede resultar fácil concentrarse en el comercio y descuidar a la persona que realiza el comercio. Una vez que perdemos la conciencia de nosotros mismos, podemos tomar decisiones que nunca tomaríamos si estuviéramos calmados y concentrados. El autocontrol es fácil cuando no nos enfrentamos a situaciones estresantes ni nos enfrentamos a respuestas de lucha o huida. Sin embargo, durante los períodos de excitación emocional, cognitiva y fisiológica, nuestros cambios de estado pueden alejarnos mucho de nuestra planificación inicial. Es por

eso que las estrategias de autocontrol que se pueden emplear durante el horario comercial son una mejor práctica.

Conclusión clave

El autodomínio en sí mismo se puede dominar.

El lector de TraderFeed, Gus Joury, un operador a corto plazo de futuros de petróleo crudo, ofrece varios métodos de autocontrol. Estas son algunas de las mejores prácticas diarias que le ayudan a operar:

1. Empiezo el día con 15 a 20 minutos de meditación / atención plena. Practico la meditación respiratoria o la MT para aclarar mi mente y mantenerme concentrado y consciente de mis emociones antes de comenzar a operar. Durante este tiempo, utilizo la aplicación de equilibrio interno con un monitor de variabilidad de la frecuencia cardíaca para medir mi rendimiento en esa sesión y registro mi puntuación.
2. Repaso mi lista de verificación para asegurarme de haber dormido bien, desayunar con proteínas y hacer ejercicio. También califico mi condición física, nivel de distracción y estado general emocional y mental para el trading.
3. Antes de comenzar a operar, miro las condiciones y los ritmos del mercado en diferentes marcos de tiempo para tratar de evaluar si el mercado es negociable, si tiene tendencia o está entrecortado, etc. Esto me ayuda a decidir qué herramientas y configuraciones usar y si vale la pena comerciar o no.
4. Empiezo mi primera operación con un tamaño pequeño (1–2 contratos) para probar las aguas y ver si estoy en sintonía con el mercado y tener una idea del entorno general del mercado.
5. Una vez que empiezo con una operación ganadora, empiezo a aumentar mi tamaño en la siguiente operación agregando a los ganadores. Me gusta comenzar poco a poco y si el mercado va en mi dirección, agrego a mi posición usando paradas de compra / venta y luego escalo hacia el primer objetivo y el segundo objetivo y luego sigo mi última posición con un tic por debajo / por encima de la barra anterior. bajo / alto para maximizar mis ganancias en el comercio después de haberme embolsado las ganancias anteriores. Esta estrategia me hace menos ansioso por obtener ganancias y me ayuda a mantener mi posición por más tiempo con un trailing stop. Me da una

buena gestión de riesgos y permite que mis ganadores sean mucho más grandes que los perdedores.

6. Durante mi oficio, si siento ansiedad o incomodidad, inhalo y exhalo profundamente para mantener mi concentración y ceñirme a mi plan.
7. Después de cerrar mi operación, si siento ansiedad, arrepentimiento o incomodidad, tomo un descanso de la sesión de respiración durante 5 a 15 minutos hasta que aclaro mi mente y vuelvo a concentrarme. También hago tapping con EFT (técnicas de libertad emocional) con la respiración para liberar energía negativa. A veces me tomo un descanso saliendo de la oficina de operaciones.
8. Una vez que alcanzo mi stop loss diario, dejo de operar. También dejo de operar si pierdo entre el 50 y el 75 por ciento de las ganancias intradía.

Observe cómo Gus combina métodos de control físico y emocional, como la respiración, con métodos de administración del dinero. Intenta mantenerse en las operaciones ganadoras, salir de las operaciones perdedoras con un tamaño modesto y regular las pérdidas en las que puede incurrir en cualquier día de operaciones. Todos estos son métodos de autocontrol y todos lo ayudan a mantenerse enfocado en los mercados en lugar de enfocarse en P / L. Varios traders con los que he trabajado utilizan descansos durante el día de negociación, y especialmente alrededor del mediodía, para recuperar el equilibrio emocional y reorientar sus esfuerzos. La falta de voluntad para dejar las pantallas y tomar un descanso a menudo refleja un apego emocional al comercio que fácilmente se transforma en sobrecomercio. Una vez que notamos la necesidad de operar, particularmente cuando no hay una oportunidad claramente percibida y articulada, es un buen momento para retroceder y recuperar el control.

Gus reconoce que la administración del dinero es una parte esencial de la autogestión en el comercio. Como mencioné anteriormente, nunca quiero perder tanto dinero en un día que no pueda tener una semana rentable; No quiero perder tanto en una semana que no pueda regresar durante el mes; y nunca quiero un mes perdedor para asegurar un año perdedor. Una ayuda importante para el optimismo y la positividad es asegurarse de tener siempre suficiente polvo seco para montar una reaparición después de un período perdedor. Controlar el riesgo y colocar el riesgo / recompensa a nuestro favor es una de las intervenciones psicológicas más poderosas disponibles para los traders.

Mejor práctica n. ° 40: Romper los ciclos negativos de comportamiento

El primer paso para cambiar cualquier patrón de comportamiento dañino es reconocerlo e interrumpirlo. Cuando interrumpimos un patrón, necesariamente nos apartamos de

ese patrón. Lo controlamos y nos negamos a dejar que nos controle. Cuando nuestros patrones problemáticos aparecen durante el comercio (patrones de pensamiento negativo o comercio impulsivo), una respuesta sorprendentemente poderosa es hacer una pausa en lo que está haciendo, identificar el patrón negativo, reconocer conscientemente y sentir las consecuencias potenciales y luego negarse a dejar que lo controle. .

Esto es lo que los alcohólicos aprenden a hacer en su trabajo de recuperación: Reconocer el “pensamiento apestoso” y los desencadenantes emocionales que llevan a beber; interrumpir el impulso de beber conectándose emocionalmente con las consecuencias del abuso del alcohol; y luego redirigirse a una salida más constructiva.

Una implementación de esta idea de mejores prácticas proviene del lector de TraderFeed, Eldad Nahmday, un comerciante diario que comparte su regla de los cinco minutos:

Después de revisar mis operaciones, vi que tenía muchas operaciones repetitivas. Con esto quiero decir que menos de cinco minutos después de haber cerrado una operación, estaba de vuelta en una nueva. Por lo general, esto ocurrió después de una operación perdedora. Esto me hizo darme cuenta de que no había aceptado la pérdida por completo y estaba buscando una especie de venganza. Después de entender esto, agregué la regla de los cinco minutos. Después de una operación, cierro el sistema durante cinco minutos cuando me hago las siguientes preguntas: ¿Qué he hecho bien en esta operación? ¿Qué puedo llevarme para ayudar con operaciones posteriores? ¿Tengo alguna emoción abierta que pueda afectarme más adelante? ¿Hice algo que violó mis reglas comerciales?

Después de responder estas preguntas, me alejo uno o dos minutos de la pantalla para volver a estar fresco. La cantidad de operaciones deficientes que realicé se redujo en más del 70 por ciento después de implementar esta regla.

Tenga en cuenta que la regla de Eldad es en realidad una rutina para desarrollar la atención plena en medio del día de negociación. Al tomar un descanso después de cerrar cada operación, puede diferenciarse de los mercados (y sus reacciones a los mercados) y hacerse preguntas clave sobre el proceso. La pausa de cinco minutos interrumpe cualquier patrón negativo que pueda haberse filtrado en sus operaciones y ayuda a garantizar que una sola mala operación no se convierta en una serie de malas operaciones. Al instituir la ruptura después de cada operación, el operador convierte la

atención plena (y la ruptura de ciclos negativos) en un patrón de hábitos positivos. Eso proporciona tanto perspectiva como control. Muy a menudo, es el tiempo que pasamos sin operar lo que nos prepara de manera efectiva para la siguiente operación.

Mejor práctica n. ° 41: Realización de revisiones de desempeño estructuradas

Es fácil volverse tan consumido por el comercio y la preparación para el comercio que no revisamos ni aprendemos de nuestro desempeño comercial. Los administradores de dinero exitosos con los que he trabajado han tenido procesos estructurados para obtener una vista previa de los mercados, ver los mercados durante las horas de negociación y revisar las operaciones una vez que finalizan el día y la semana. La vista previa aporta preparación y rigor al comercio; La revisión nos permite apartarnos de nuestras decisiones y adoptar una perspectiva de coaching, convirtiendo el desempeño ordinario en una verdadera práctica deliberada.

Una buena práctica recomendada es realizar una revisión estructurada del rendimiento para evaluarse a sí mismo y a sus operaciones. Ryan Worch, director de Worch Capital, ofrece un ejemplo. El explica:

Siempre quiero estar seguro de que estoy operando con una apreciación del panorama general. Es fácil empantanarse en la acción del día a día, así que me aseguro de crear una serie de objetivos y observaciones mensuales.

Al final de cada mes, realizo un análisis posterior de todas mis operaciones. Aquí es donde se realiza el verdadero trabajo. Evalúo cada operación y averiguo qué funcionó y por qué funcionó. Al hacerlo, espero ver qué se está recompensando en cada entorno. A partir de esto, puedo establecer metas para el próximo mes. A veces, las rupturas funcionan, o significan reversión o operaciones de retroceso. La única forma de determinar esto es desglosando cada operación al final de cada mes. Este ciclo de proceso y la retroalimentación son fundamentales para mantenerse comprometido y adaptarse a los mercados en constante cambio.

Me desafío a mí mismo y hago preguntas durante este proceso. ¿Qué características tenían los ganadores? ¿Qué tenían los perdedores? ¿Hay algún patrón que reconocer? Grabo todo esto para referencia futura. Este es un ciclo de retroalimentación que me convierte en un mejor comerciante y me ayuda a desglosar información más rápidamente en futuros mercados y operaciones.

Algunos ejemplos cuantitativos son: porcentaje de ganadores frente a perdedores; promedio de ganancia contra pérdida; porcentaje de capital en riesgo; porcentaje de capital ganado / perdido; porcentaje de ganancia / pérdida en cada operación, etc.

Desde un punto de vista cualitativo: ¿Qué provocó que la posición se moviera (sorpresa, mejora, degradación)? ¿Cómo era el entorno del mercado circundante? ¿Estuvieron en juego fuerzas externas (evento geopolítico, evento de política monetaria, etc.)?

Conclusión clave

Nos desarrollaremos más consistentemente si nuestro aprendizaje está estructurado.

Tenga en cuenta que Ryan revisa tanto el entorno del mercado como sus operaciones específicas. Al ver qué operaciones están funcionando y cuáles no, obtiene información sobre el mercado que puede alimentarse en decisiones futuras. Esa información también puede ayudarlo a correr más riesgos en entornos favorables y a hacer retroceder su

riesgo en los turbios. La revisión estructurada es tanto una herramienta de aprendizaje con respecto a los mercados como una herramienta para mejorar el desempeño comercial.

Mejor práctica n. ° 42: Detección de oportunidades de mercado

Piense en el sobrecomercio como un compromiso de nuestro mejor comercio. El buen comercio es selectivo, delegando el riesgo a oportunidades que tienen un valor esperado positivo. Cuando perdemos esa selectividad, no solo cortejamos operaciones y períodos en los mercados que pierden, sino que también socavamos nuestro juicio y comprometemos la base de nuestro éxito. La pérdida de operaciones es inevitable; nadie puede predecir el futuro con certeza. El mal comercio, por otro lado, es controlable. Cuando realizamos operaciones por razones no económicas, reforzamos los mismos factores que pueden socavar el rendimiento.

La selección de oportunidades comerciales es una forma de garantizar que asumimos los tipos de riesgo correctos en los mercados y evitamos transacciones marginales. Un marco para la selección como una mejor práctica proviene del lector de TraderFeed, Steve Ryan (@iamtrading), quien describe su proceso para localizar acciones y operaciones prometedoras para la sesión del día. Steve explica:

Mi estrategia es encontrar acciones que se muevan más incluso durante un día de mercado agitado. Por lo tanto, las acciones con noticias y acciones de impulso son los dos grupos con los que más opero.

Además, también me preocupa la liquidez. Principalmente un day trader y un swing trader, no puedo permitirme que los creadores de mercado se coman mis ganancias. El deslizamiento y la enorme propagación son dos asesinos silenciosos para los comerciantes a corto plazo.

Por lo tanto, creo un escaneo (usando el [Finviz.com](https://www.finviz.com) versión) que se describe a continuación para obtener las acciones que quiero buscar al día siguiente. Las existencias deben ser:

- ♦ Líquido, con un volumen promedio negociado por día de 1 millón
- ♦ o más Suficientemente volátil con un rango real promedio de 1.5 o más

- ♦ Con un precio superior a \$ 20
- ♦ El precio está por encima de SMA 50 (para el impulso hacia arriba) o por debajo del SMA 50 (para el impulso hacia abajo)

- ♦ El promedio móvil simple 20 está por encima de SMA 50 (para momo hacia arriba) o por debajo de SMA 50 (para momo hacia abajo)

Este escaneo generalmente devuelve entre 150 y 210 acciones cada noche. A partir de ahí, miro los gráficos diarios, por hora, de 15 minutos y de 5 minutos para encontrar las mejores acciones para negociar al día siguiente.

Se puede alterar el volumen promedio por día, el umbral de precio o el ATR para obtener más resultados de acciones.

La mejor práctica aquí es tener un proceso sólido para separar una mayor oportunidad de una menor oportunidad. Una vez que filtre las operaciones potenciales en función de la selección y luego filtre aún más esa lista, habrá dado un gran paso para evitar las operaciones en exceso y se habrá concentrado en las operaciones que son mejores para usted. Observe cómo Steve coloca tanto la volatilidad / liquidez como la tendencia a su favor en su selección, aumentando la probabilidad de que capture la magnitud y la dirección de los movimientos durante la sesión del día. Con la repetición, podemos mejorar cada vez más en la selección, seleccionando una amplia gama de posibles acciones o mercados en un número menor de oportunidades válidas.

Práctica recomendada n. ° 43: organización de su negocio comercial

Si maneja su comercio como un negocio, entonces inevitablemente funcionará como trabajador y gerente. Usted es el investigador que desarrolla ideas comerciales; eres administrador de tus puestos y riesgos; y también eres un autogestionario.

Muchas veces el comercio no tiene éxito porque el negocio no está bien administrado. Los comerciantes pasan de un rol y función a otro, sin basar cada uno de ellos en rutinas productivas y mejores prácticas. El dueño de una tienda individual tiene distintos procesos para seleccionar y ordenar mercadería, exhibir los productos, atender a los clientes y administrar las finanzas. El éxito del taller depende de ejecutar cada una de esas funciones de manera eficiente y efectiva. Cada comerciante dirige su tienda, y la organización de ese negocio será un factor importante en su éxito o fracaso.

Bryan Lee, un comerciante de futuros a tiempo completo de Malasia, ofrece una visión de la organización del negocio comercial como una mejor práctica. Describe cómo divide su trabajo en tres componentes:

Opero en varios mercados de futuros en EE. UU. Y Asia, que incluyen petróleo crudo, oro, bonos, futuros mini Dow, soja, trigo, maíz, aceite de palma, aceite de soja, etc. Mis enfoques comerciales son el seguimiento de tendencias a largo plazo y el comercio oscilante. Mi comercio se basa en sistemas, lo que significa que todas las decisiones comerciales se basan en señales generadas por mis sistemas comerciales. Integro mis propios algoritmos de gestión de riesgos en todos los productos de mi cartera.

Divido mi comercio en tres partes:

1. *Investigación y desarrollo*—Esto incluye el estudio de metodologías comerciales e investigación, desarrollo y backtesting de nuevas estrategias comerciales. La gestión de riesgos para toda la cartera también se incluye en esta sección.
2. *Ejecución comercial*—Me despierto a las 5 AM (hora de Malasia) para ejecutar mi sistema comercial. Dado que mis sistemas utilizan datos al final del día, solo generarán señales comerciales antes de que el mercado abra cada día. Entonces mi trabajo es colocar las señales como órdenes comerciales en la plataforma comercial. Cuando se activa un orden comercial, la plataforma me informa. Luego anotaré la hora, el precio, los lotes y otra información comercial en mi diario de operaciones.
3. *Auditor*—El trabajo de un auditor es verificar y auditar todas las operaciones realizadas durante el día. Por lo general, esto se hace al final de cada día de negociación. Opero en una plataforma GLOBEX, donde muchos mercados de futuros están abiertos durante casi 24 horas. Me despierto a las 5 de la mañana y compruebo todas las operaciones realizadas durante el día. Verificaré el registro en el registro de operaciones con el estado de cuenta enviado por el corredor.

Realizo tres roles, un investigador, un ejecutor comercial y un auditor, todo por mí mismo, pero solo desempeño un rol a la vez. No puedo ser investigador y ejecutor comercial al mismo tiempo. Esto creará conflictos y afectará mis operaciones.

La idea clave que destaca Bryan es que él delinea claramente las funciones principales de su comercio y tiene un tiempo definido y procesos claramente definidos para cada una. Aunque Bryan es un comerciante sistemático, su mejor práctica también se aplica a los comerciantes discrecionales. El tiempo necesario para la investigación y

la observación del mercado debe estar separado del tiempo que se dedica realmente a negociar y administrar posiciones, y ambos deben estar separados del tiempo invertido

trabajando en uno mismo y mejorando su desempeño. No se trata simplemente de que los comerciantes exitosos sigan un proceso. Más bien, dividen y conquistan las muchas responsabilidades del comercio, creando procesos separados para cada parte de su negocio.

¿Qué te convierte en un exitoso generador de ideas? ¿Un gestor de riesgos exitoso? ¿Un autogestionario exitoso? Si no tiene un tiempo específico dedicado a cada uno, es poco probable que pueda desempeñarse y crecer en cada una de esas funciones.

Operar bien significa, en última instancia, administrar bien su negocio comercial, y eso significa atender cada parte del negocio de manera práctica.

Mejor práctica n. ° 44: Uso del movimiento para lograr el control cognitivo y emocional

Sabemos por investigaciones que el ejercicio tiene una serie de beneficios emocionales y para la salud, que incluyen un mayor bienestar y una mejor concentración. A pesar de esto, la mayoría de los comerciantes trabajan de manera muy sedentaria, sentados en sus escritorios y mirando las pantallas durante horas. La falta de movimiento nos mantiene restringidos a un estado mental y corporal estrecho y dificulta el cambio de nuestro estado cuando entramos en períodos de frustración o desánimo.

Usar el movimiento para cambiar nuestros estados de cuerpo y mente es una práctica recomendada que no se aprecia. Una forma particularmente eficaz de incorporar el movimiento en el comercio proviene del lector de TraderFeed, Scott Garl. Explica cómo la creación de movimiento en la propia estación de trabajo puede proporcionar múltiples beneficios personales y comerciales:

Mi mejor práctica es absurdamente simple, sin embargo, no he visto un comentario en su blog o cualquier otro blog o recurso relacionado con el comercio con respecto a los beneficios de una estación de trabajo de pie y / o una estación de trabajo de cinta en comparación con la estación de trabajo tradicional sentada. Sé que algunos comerciantes se quejan de los problemas de salud asociados con estar sentado todo el día.

Desde que compré una estación de trabajo de cinta de correr hace ocho meses (para complementar mi estación de trabajo sentada), no puedo decir que mis resultados comerciales se hayan disparado al alza, pero ha habido mejoras notables al usarla de 2 a 3 horas por día. Mirar las pantallas a una velocidad de 2.4 millas por hora (como lo estoy haciendo ahora) ha ayudado a aliviar dos áreas problemáticas: el comercio de frustración y el comercio por aburrimiento. Es simplemente difícil caer en una espiral de emociones negativas después de una o dos pausas mientras estás tan activo físicamente y respirando profundamente. Y es casi imposible aburrirse y ser presa de buscar acción en el mercado.

Además, siento un impulso creativo significativo, ya que nunca me olvido de encender mi Focusatwill.com alimentar, que siempre me olvido de hacer mientras estoy sentado por alguna razón. Eso ayuda a mejorar aún más mi estado de ánimo, mi concentración y mi creatividad. La cinta de correr incluso me ha ayudado con la procrastinación, ya que tiendo a abordar muchas tareas pendientes que normalmente se posponen. He perdido mucho peso, tengo abdominales notablemente más fuertes y he ganado masa muscular como resultado de usar también una mancuerna al leer o evaluar los patrones del mercado.

Conclusión clave

Podemos controlar la mente y las emociones trabajando en el cuerpo.

La combinación de trabajo y ejercicio de Scott lo mantiene lleno de energía mientras opera. Su uso de la música Focus At Will y las pesas también lo mantiene activo mental y físicamente, por lo que es menos probable que se aburra durante el día de negociación. Su percepción de que es difícil caer en emociones negativas cuando se mantiene la energía física es importante. Controlar nuestro cuerpo puede ser una forma

poderosa de lograr

control emocional. Programar períodos de ejercicio durante el día de negociación puede ser una excelente manera de renovar la energía y restablecer nuestras mentes. La integración del movimiento en el proceso de negociación real lleva esa idea al siguiente nivel, manteniéndonos en condiciones óptimas mientras tomamos decisiones y gestionamos el riesgo.

Mejor práctica n. ° 45: Creación de controles comerciales

Hay mucho que decir sobre un chequeo periódico del cuello hacia arriba. Es fácil convencernos de los intercambios, desviándonos de nuestras fronteras en los mercados. ¿Cómo sabemos si estamos realmente alineados con nuestras mejores prácticas? Ahí es donde las listas de verificación y los chequeos pueden ser muy útiles.

Un proceso estructurado para realizar chequeos es una de las mejores prácticas de Mike Bellafiore (@MikeBellafiore) y Steve Spencer (@SSpencer) de SMB Capital. Realizan un chequeo dos veces por semana que ayuda a garantizar que los traders junior sean realmente rigurosos en su selección de ideas de trading. Mike y Steve describen el proceso que ocurre en su piso de negociación:

Todos los martes y jueves a la 1:30 PM EST nos reunimos en nuestra sala de entrenamiento firme en el centro de Manhattan para... The PlayBook Checkup. ¿La revisión de PlayBook? ¿Alguien está enfermo? No, no hay médicos ni enfermeras presentes; solo comerciantes y comerciantes en desarrollo. Esta es una de las mejores prácticas que ha ayudado a nuestros operadores a identificar y maximizar su ventaja comercial.

Así es como funciona. Un comerciante junior en nuestro escritorio prepara un formulario de intercambio en forma de plantilla (un intercambio de SMB PlayBook) de una configuración que tenga sentido para él o ella. Luego, presenta esta operación a otros comerciantes en nuestra sala de capacitación. Organizo esta sesión de aprendizaje con preguntas difíciles para el comerciante con respecto a la selección de valores, un catalizador comercial de la falta de la misma, preparación o falta de la misma, pensamiento y ejecución. Aquí “reviso” las operaciones favoritas de nuestros nuevos operadores: su ventaja.

El trader junior divide una operación favorita en cinco variables para su presentación (la plantilla SMB PlayBook):

- a. El panorama
- b. Fundamentos intradía
- c. Análisis técnico

d. Leyendo la cinta

e. Intuición

Todos los días, nuestros nuevos operadores archivan una configuración que tenía más sentido para ellos antes de abandonar el piso de operaciones. De estos intercambios de PlayBook, eligen uno para presentar bajo la presión de un escrutinio constructivo durante la Revisión de PlayBook. Saben elegir sabiamente y estar preparados para defender su oficio.

Algunas frases escuchadas en nuestra sala de formación durante estas sesiones:

- ♦ Sí, no vuelvas a hacer ese intercambio. No vas a ganar dinero operando jugadas así.
- ♦ ¿Dónde podrías haber sido más grande en ese oficio?
- ♦ ¿Cómo diablos permitimos que un fanático de los Boston Red Sox ingresara a esta firma?
- ♦ Tienes que ser más grande en este oficio. Estás dejando dinero sobre la mesa al no ser más grande.
- ♦ Si no se va a preparar adecuadamente para una operación, ¿qué le hace pensar que el mercado le permitirá tener éxito?
- ♦ Este es exactamente el tipo de comercio en el que puede

construir una carrera. Esto es lo que la verificación de

PlayBook ayuda a los comerciantes a lograr:

1. Define sus configuraciones favoritas
2. Elimina configuraciones que no valen su capital intelectual, financiero y emocional
3. Guía a los traders para internalizar su ventaja comercial con su PlayBook.
4. Ayuda a los operadores a aprender buenas operaciones de riesgo / recompensa de sus pares
5. Les ofrece una revisión comercial por parte de un socio comercial con una inmersión profunda en una configuración comercial específica

6. Proporciona un foro donde se establecen los estándares de calidad de los oficios para nuestro escritorio.
7. Les enseña a pensar en sus configuraciones como un profesional.

8. Crea una oportunidad para que nos unamos, bromeemos y compartamos una experiencia de aprendizaje común.

Conclusión clave

Un chequeo comercial con los compañeros de equipo nos mantiene alineados con las prácticas sólidas.

Este es un gran ejemplo de cómo el trading puede convertirse en un deporte de equipo eficaz. Steve y Mike instituyen el chequeo como parte de su programa de capacitación, pero este es un proceso que cualquier comerciante podría implementar con uno o más compañeros comerciales. Permite a los traders pensar en su forma de pensar, perfeccionar sus aristas y aprender unos de otros. El impacto acumulativo de participar en una revisión de este tipo cada semana es significativo, ya que los operadores se mantienen honestos entre sí sobre las fortalezas y debilidades. Un médico realiza un chequeo para asegurarse de que el paciente esté sano. Los chequeos comerciales pueden ser formas efectivas de garantizar que nuestro comercio se realice sobre una base saludable.

Práctica recomendada n. ° 46: organización de sus rutinas diarias

No hay muchas fórmulas estrictas para el éxito en el comercio, pero una que se acerca es tomar sus mejores prácticas, lo que hace cuando tiene éxito, y convertirlas en patrones de hábitos positivos. Esto se logra mediante la creación de rutinas. Cuando establecemos una rutina, y luego la convertimos en rutina, explotamos nuestras fortalezas haciéndolas automáticas.

Las rutinas de cada operador serán diferentes, pero las efectivas capturan y organizan la esencia de la mejor toma de decisiones del operador. Un buen ejemplo proviene del administrador de dinero @MPortfolios, quien describe su proceso como bloques de rutinas:

He descubierto que un componente muy beneficioso de la jornada laboral es tener una rutina organizada, o bloques de rutinas, sincronizados con las prioridades de la gestión de mi práctica.

Tengo una rutina al final del día que se centra en la gestión de inversiones, en la que realizo un análisis de todas las posiciones frente a sus diversos niveles de parada "por regla" para determinar si alguna se ha activado, si alguna se ha elevado por encima de los niveles máximos de asignación, etc. y Determine si las posiciones de reemplazo están indicadas y cuáles serán. Esta rutina configura las acciones iniciales de la mañana siguiente.

Empiezo mi día [segunda rutina si tuviera que completar transacciones abiertas en el mercado]: (1) revisando las notificaciones y escaneando las transacciones del día anterior (dividendos, entradas, retiros) para saber qué hay en mi plato desde un punto de vista administrativo; y (2) observar gráficos de macro diferenciales de clases de activos, regiones y sectores del mercado en busca de signos de cambios subyacentes en el panorama. (Utilizo la fuerza relativa como base para gran parte de mi enfoque).

Descubrí que un subproducto realmente útil de esto, además del beneficio obvio de ser organizado, es que fomenta la toma de decisiones tranquila y sistemática.

Me gusta la idea de bloques de rutinas, donde las tareas pendientes se agrupan en función de su relevancia mutua y luego se colocan en secuencia para ayudar al funcionamiento del negocio comercial. En mi propio comercio, un bloque de rutinas capturaría mi entrenamiento matutino; otro describiría mi revisión de mercados, indicadores y estudios cuantitativos; otro involucraría la planificación comercial; y así. Cada uno de esos bloques, a su vez, captura una secuencia de actividades específicas que me han resultado útiles en la preparación y el comercio. Otros comerciantes organizarían su preparación en diferentes bloques, tal vez incluyendo la consulta con otros comerciantes, la lectura de investigaciones y la revisión de gráficos.

@MPortfolios observa que esta organización es una herramienta psicológica además de una ayuda para el flujo de trabajo. Cuando nos basamos en rutinas sólidas, podemos trabajar de manera eficiente y efectiva, lo que nos permite dedicar nuestra atención a los desafíos únicos que los mercados siempre parecen presentar. Una organización modular del día de negociación, dividiendo el tiempo en bloques y bloques en

mejores prácticas, es una forma inusualmente poderosa de mantener un sentido de control sobre nuestras operaciones.

Mejor práctica n. ° 47: desarrollo de su marco comercial

Demasiados comerciantes justifican el comercio deficiente y el sobrecomercio apelando a la "intuición". Es cierto que la intuición y el aprendizaje implícito son piedras angulares del reconocimiento de patrones. Sin embargo, eso no significa que cualquier operación que uno sienta que ejecutar sea una buena operación. La intuición es el resultado de una extensa exposición a un campo. Sin una inmersión y un estudio prolongados, no se desarrollan las habilidades de reconocimiento de patrones. El trader experimentado aprende a diferenciar el conocimiento intuitivo de los impulsos emocionales: uno refleja comprensión; el otro refleja una necesidad.

Una forma eficaz de garantizar que sus operaciones realmente representen operaciones sólidas es construir un marco para sus buenas operaciones que capture sus elementos esenciales. Esta es una de las mejores prácticas ofrecidas por Awais Bokhari (@eminiplayer), cofundador y director ejecutivo del programa de formación Open Trader y el eminiplayer.net sitio de comercio. Awais ha participado en la formación de más de 1000 traders, por lo que tiene conocimientos valiosos sobre el desarrollo de habilidades comerciales. Describe el marco que emplea para ayudar a la ejecución comercial y seleccionar ideas comerciales válidas:

Después de trabajar con numerosos operadores, un desafío común que he notado es que incluso después de haber desarrollado una comprensión sólida del mercado y su mecánica, todavía luchan con la ejecución de operaciones y no pueden determinar objetivamente la calidad de una configuración de operaciones en tiempo real. Entonces, incluso después de haber desarrollado un buen plan comercial, no pueden ejecutar ese plan en tiempo real.

Para mejorar la ejecución, proporciono a nuestros estudiantes un marco de ejecución y les enseño la anatomía de una idea comercial válida. El concepto aquí es desglosar la metodología / estrategia comercial y determinar los componentes comunes que están en la base de toda buena configuración. Luego, hacemos un seguimiento de esos componentes en un diario comercial / hoja de cálculo con valores simples de Sí / No. Es importante que podamos medir y rastrear cada componente de manera objetiva. Esto significa que no podemos incluir ni rastrear nada que se base en la intuición.

Para nuestra metodología de negociación discrecional, seguimos cuatro componentes clave que conforman una idea comercial válida:

1. *Buena ubicación comercial*: Para la mayoría de las configuraciones comerciales, la ubicación comercial será importante. En muchas situaciones, la ubicación del comercio por sí sola puede ser una razón suficiente para iniciar un comercio. Para que esto sea una determinación objetiva, simplemente responda si realizó la operación en una zona predeterminada de soporte / resistencia.
2. *Control / sesgo intradía* (sesgo direccional a corto plazo): podemos evaluar qué lado tiene el control en el marco de tiempo del día al ver dónde está operando el mercado en relación con el máximo / mínimo de la primera hora, el punto medio, VWAP, VPOC (punto de control de volumen), máximos / mínimos de la noche a la mañana y máximos / mínimos del día anterior. Las operaciones en la dirección del control intradía tienen una mayor probabilidad de alcanzar sus objetivos de ganancias. Al ingresar a una operación que es contraria al control intradía, debe ser más conservador con la ubicación de su operación.
3. *Impulso*: Medimos el impulso monitoreando el NYSE TICK junto con la acción del precio. Las operaciones en la dirección del impulso tienen una mayor probabilidad de alcanzar sus objetivos de ganancias. Al ingresar a una operación que está en contra del impulso, generalmente

debe ser más conservador con la ubicación de su operación.

4. *Mayor control / sesgo del marco de tiempo (tendencia)*: A los efectos de la negociación diaria, evaluamos el control del marco de tiempo más amplio en función de los gráficos de 30 minutos y diarios. Las operaciones en la dirección del marco de tiempo más largo tienen una mayor probabilidad de alcanzar sus objetivos de ganancias. Y, nuevamente, las operaciones que son contrarias al marco de tiempo / tendencia más grande generalmente deben tomarse en una ubicación comercial más conservadora.
5. *Confluencia*: Estos cuatro componentes clave conforman una idea comercial válida. Cuanto más apile a su favor, mayores serán las probabilidades de que la configuración funcione. Como regla general, al menos dos de estos componentes deberían estar a su favor en cada operación.
6. *Recompensa al riesgo*: R / R se utiliza como filtro y es un requisito previo para ingresar a cualquier operación. Debido a que R / R es subjetivo y cada operación debe cumplir con nuestro criterio mínimo de R / R de 2: 1, R / R nunca puede usarse como la única razón para ingresar a una operación. Es necesario, pero no suficiente por sí solo.

Hemos descubierto que este marco de ejecución permite a nuestros operadores ser más objetivos y determinar rápidamente la calidad de una configuración comercial en tiempo real. Otro beneficio es que permite al comerciante evaluar objetivamente las operaciones al final del día.

Conclusión clave

La mejor manera de evitar el sobrecomercio es definir claramente las cualidades de un buen comercio.

Awais ha creado una guía para la selección de operaciones que puede ayudar a los operadores en la toma de decisiones en tiempo real y también facilitar la revisión de operaciones ganadoras y perdedoras. Al aplicar estos criterios a todas las operaciones de manera consistente, el comerciante internaliza los conceptos básicos de una buena toma de decisiones y convierte la excelencia en la ejecución en un patrón de hábito positivo.

Un ejercicio que me ha resultado útil es retroceder en el tiempo e

identificar las operaciones en las que idealmente habría ingresado y examinar cómo se establecieron con respecto a las diversas medidas que sigo. Luego contraste los patrones que encuentro con los que aparecieron durante las operaciones en las que me arrepiento de haber ingresado. Estas repetidas observaciones han sido de gran ayuda en la generación de personal

teorías sobre por qué los mercados tienden y se revierten, lo que a su vez ha ayudado en gran medida a la selectividad de mi negociación. Es muy útil poder identificar claramente cuándo y por qué operar: su marco es lo que lo mantiene honesto durante los momentos en que es tentador buscar el movimiento en lugar de la oportunidad.

Mejor práctica n. ° 48: agregar a su proceso mediante el poder de la eliminación

Cuando probé por primera vez en el desarrollo de modelos cuantitativos de mercados, quedé impresionado por el aparente poder predictivo que podía obtener agregando más predictores a mis ecuaciones. Por supuesto, eso funcionó bien en una muestra, pero se derrumbó por completo cuando se aplicó fuera de la muestra y especialmente en tiempo real. ¿Por qué? Porque las complicadas ecuaciones se ajustaron a la medida de los datos históricos y, por lo tanto, no se adaptaron bien a los nuevos datos. Ese sobreajuste creó una falsa sensación de seguridad. Las ecuaciones con menos predictores, pero poderosas, fueron casi siempre las más robustas, más capaces de proporcionar valor predictivo en el futuro. Eran simples en su sofisticación.

Una buena práctica valiosa proviene de un mentor de comerciantes desde hace mucho tiempo, Charles Kirk (@TheKirkReport). Sigue los mercados a diario a través de The Kirk Report y lleva a cabo programas de tutoría para grupos de suscriptores. Charles describe su mejor práctica como "eliminación" y su conocimiento encaja bien con mi experiencia cuantitativa inicial:

Durante más de 20 años, estudié todo lo posible que pueda imaginar sobre el comercio y la inversión. Acumulé tanto conocimiento, pero finalmente me di cuenta de que el camino hacia mayores ganancias y éxito era averiguar qué eliminar para poder concentrarme en las cosas que realmente me ayudaron cuando estaba operando en mi mejor momento. Todos pasamos por un período en el que sumamos más factores en nuestra estrategia. Más cosas para ver, más indicadores para usar, más pantallas para ejecutar, más investigación de backtesting para revisar, más personas para escuchar, etc. El problema de hacer eso es que una vez que lo ha estado haciendo durante un tiempo, la complejidad en sí misma se convierte en una gran distracción. Gran parte del comercio bien consiste en descubrir qué cosas realmente agregan valor y cuáles son procesables y luego tener el coraje de eliminar todo lo demás.

Una vez que comprenda los pasos que debe seguir y la información que necesita que lo lleve con mayor frecuencia a operaciones exitosas, el siguiente paso es eliminar todo lo que pueda que no sea absolutamente necesario. Además, una vez que tienes una estrategia que funciona, como regla, nunca agregas nada más a menos que al mismo tiempo puedas quitar algo. Esa regla evitará que hagas las cosas mucho más complicadas de lo necesario y te permitirá concentrarte en lo que realmente importa. La mejor práctica de todas, en mi opinión, es la eliminación.

Charles ofrece una gran revelación cuando señala que se necesita valor para eliminar lo que no es esencial. En otras palabras, debe tener confianza en los pocos componentes esenciales de su éxito para apoyarse exclusivamente en ellos. Con demasiada frecuencia, cuando buscamos las muletas de cosas para agregar a nuestras estrategias, es porque carecemos de confianza en esas estrategias. Reducir nuestro desempeño a lo esencial nos obliga a comprometernos y luego a poner nuestro dinero en ese compromiso.

La misma sabiduría se aplica a la forma en que nos presentamos en público. Si nos sentimos cómodos en nuestra propia piel, podemos presentarnos como somos, de manera simple y directa. Si no nos sentimos cómodos con nosotros mismos, agregaremos capas a nuestra presentación social para tratar de atraer a todos. Podemos adoptar vestimentas o actitudes que no son realmente nuestras, o podemos intentar adaptar nuestra presentación al entorno social del momento. En

En cada caso, agregar capas de complejidad es una confesión de poca confianza en sí mismo y poca autoaceptación.

Cuando intercambiamos quiénes somos, reforzamos quiénes somos; no lo socavamos. Como Kirk observa sabiamente, eso es un gran reforzador de la confianza. Hacer apuestas en contra de nuestro mejor juicio es una de las acciones más corrosivas que podemos tomar.

Mejor práctica n. ° 49: maximizar el procesamiento de su información

El operador típico trabaja desde múltiples pantallas y cada una de las pantallas contiene múltiples piezas de información actualizadas en tiempo real. Algunas pantallas actualizan gráficos; algunas noticias de actualización; algunos son para mensajería; algunos rastrean cotizaciones en muchos mercados. Ningún comerciante quiere perderse un desarrollo rápido, por lo que la tentación es agregar pantallas y agregar más datos a cada pantalla. ¿Pueden los traders realmente procesar toda esa información en tiempo real? ¿Cuánto de lo que aparece en nuestras pantallas es realmente información y cuánto es distracción?

Una mejor práctica valiosa en el proceso cognitivo del comercio proviene de Terry Liberman (@windotrader) de WindoTrader. Él enfatiza la importancia de comprender y ser dueño de su sistema de procesamiento de información comercial. Años de experiencia en el desarrollo de plataformas comerciales efectivas le han enseñado a Terry bastante sobre cómo los comerciantes procesan la información. Su punto clave es que no podemos maximizar nuestro procesamiento de información de mercado a menos que comprendamos nuestras fortalezas de procesamiento de información y las aprovechemos. Una de las características inusuales de WindoTrader es la capacidad de superponer pantallas de información entre sí, de modo que el operador pueda visualizar la acción del precio en varios marcos de tiempo simultáneamente. Para un procesador de información altamente visual, esto puede proporcionar una eficiencia cognitiva significativa.

Como señala Terry, la mejor práctica de optimizar la información para que se adapte a su estilo de procesamiento es cada vez más importante, dada la explosión de datos disponibles para los comerciantes:

Como sabemos, no hay escasez de información porque esta es la Era de la Sobrecarga de Información sobre los Esteroides. Lo importante para quienes comerciamos es poder encontrar rápida y fácilmente la información que cumpla con nuestros requisitos en cuanto a relevancia, utilidad, aplicabilidad y adecuación.

Una forma de pensar sobre el procesamiento de la información es reconocer que los datos no son información y primero deben convertirse en información a través de sus filtros de relevancia, importancia y aplicabilidad. Una vez que se convierten en información y cumplen con sus criterios como información, ahora tiene conocimiento y cierta comprensión de ellos para que pueda tomar algunas decisiones al respecto. Y luego, una vez que cumpla con sus requisitos, decida cómo actuará en consonancia con sus criterios de desempeño.

Para aumentar su capacidad de recopilar la información que necesita y procesarla, comience con la información que necesita, por qué la necesita y el beneficio que le proporcionará específicamente en este momento.

A continuación, determine tanto el contexto como el contenido de la información, así como su validez general y su validez para usted. Y finalmente, planifique los detalles para usarlo y aprovecharlo al máximo en su búsqueda de lograr su objetivo o metas. Para leer algo divertido y estimulante, consulte el libro *Ansiedad por la información*.

Terry hace un punto muy importante: el comercio es, en el fondo, un proceso cognitivo. Se trata de recopilar datos, reunirlos en información y conocimiento, y tomar decisiones basadas en los flujos continuos de procesamiento. ¿Cuánto de lo que hay en nuestras pantallas es realmente esencial para nuestra toma de decisiones?

¿Cuántas pantallas emplearíamos y qué tan desordenada estaría cada pantalla si solo nos centráramos en los datos más relevantes para nuestras decisiones comerciales?

Conclusión clave

Podemos optimizar nuestro comercio si optimizamos nuestros procesos cognitivos.

La racionalización de nuestro procesamiento de información nos obliga a pensar en nuestro pensamiento y seguir nuestras cadenas de

razonamiento para generar decisiones comerciales sólidas. La mejor práctica de Terry no es solo optimizar nuestras pantallas; es

optimizando nuestros procesos de pensamiento y luego adaptando nuestras pantallas a lo mejor de nuestro procesamiento. Más no es mejor; muchas veces, el procesamiento rápido de la información es tan importante para el comercio como el procesamiento profundo. Al organizar cuidadosamente lo que hay en nuestras pantallas y cómo se muestra, podemos mejorar la eficiencia y la eficacia de nuestros procesos de pensamiento.

Mejor práctica n. ° 50: Planificación de su negocio comercial

Hace poco me reuní con algunos traders y les pedí que trajeran a la reunión todo lo que habían preparado para el nuevo año de trading. Todos ellos trajeron una lista de metas para el próximo año. La mayoría traía listas de lo que habían hecho bien y mal durante el año anterior. Ninguno de ellos presentó planes concretos que detallaran cómo tomarían el aprendizaje del año anterior y lo usarían para trabajar hacia sus metas de año nuevo.

En otras palabras, se tomaron el tiempo para establecer metas, pero no profundizaron para crear planes para lograr esas metas. ¿Qué posibilidades crees que tenían de lograr sus ideales para el próximo año? Sin embargo, todos sintieron que estaban trabajando en su comercio.

La idea de la planificación como una mejor práctica proviene de un observador experimentado tanto de los mercados como de los comerciantes, Tadas Viskanta (@AbnormalReturns), autor del conocido blog de Retornos anormales. En este extracto de su libro Retornos anormales, enfatiza la importancia de la planificación en el comercio y destaca el uso de listas de verificación en el proceso de planificación:

Uno de los problemas que tienen los traders novatos es que no tratan sus operaciones con el mismo rigor y seriedad que con cualquier otro tipo de actividad comercial. Sin embargo, el comercio es como cualquier otro negocio en el sentido de que tiene ingresos, gastos generales, gastos variables, etc.

Tratar de negociar sin un plan o un medio para medir su desempeño es una receta para la decepción.

Muchos comerciantes se resisten a la idea de formular un plan comercial porque sienten que podría sofocar su creatividad o capacidad para reaccionar a las condiciones del mercado que cambian rápidamente. Además, en el mundo más amplio de las startups, el plan de negocios detallado parece haber caído en desgracia. En el mundo del comercio, nunca pareció encenderse. Sin embargo, los comerciantes están bien servidos para pensar en cómo planean generar ganancias. Es esencial un plan de negociación que establezca los instrumentos con los que negociarán, cuándo los negociarán y la metodología que utilizarán para entrar y salir de las operaciones. Quizás incluso más importante sea una estrategia para limitar las pérdidas tanto en operaciones individuales como en una cartera general. Y por importante que sea un plan comercial general, un plan comercio por comercio podría ser aún más importante.

Algunos comerciantes encuentran útil tener una lista de verificación que consulten de forma continua cuando operan para asegurarse de que no se pierden nada en el camino. Como escribe Atul Gawande, autor de *The Checklist Manifesto*: “En la aviación, todo el mundo quiere aterrizar de forma segura. En el negocio del dinero, todo el mundo busca una ventaja. Si alguien está bien, la gente se abalanza como hienas hambrientas para averiguar cómo. Casi todas las ideas para ganar un poco más de dinero —invertir en compañías de Internet, comprar tramos de hipotecas cortadas— son absorbidas por las fauces gigantes casi instantáneamente. Cada idea, es decir, excepto una: listas de verificación ". Las listas de verificación no dictan lo que hace un comerciante; más bien se aseguran de que lo que se supone que debe hacer un comerciante realmente se haga.

El sello distintivo de un sistema comercial bien diseñado puede ser la realidad de que se puede crear una lista de verificación. Cuanto más experimentado y exitoso sea el comerciante, más simple se volverá su sistema de negociación con el tiempo ... Los comerciantes experimentados han pasado toda su vida reduciendo ideas a un plan

que les funcione, y tal vez a nadie más.

Tadas hace un punto clave aquí: no tiene un proceso comercial sólido a menos que pueda ser capturado a través de listas de verificación, y no puede afirmar realmente que está impulsado por procesos si no ha codificado esas listas de verificación y las ha utilizado para guiar la toma de decisiones. . Los pilotos de aerolíneas verifican todos los sistemas antes de despegar y siguen un plan de vuelo bien diseñado. Los médicos verifican los sistemas de sus pacientes antes de desarrollar y seguir un plan de tratamiento basado en evidencia. En ambos casos, improvisar con decisiones no estructuradas conduciría a consecuencias catastróficas. Los mejores planes comerciales se basan en las mejores prácticas comerciales y se convierten en plantillas para obtener el mejor rendimiento.

Mejor práctica n. ° 51: Preparar la mente para el desempeño

Uno de los desafíos de la preparación es asegurarse de que lo que ha practicado cuando está en el modo de práctica se quedará grabado en la mente cuando esté en el fragor de la batalla. No es nada raro que los estudiantes se preparen duro para las pruebas importantes, solo para que el material que estudiaron se les escape de la cabeza durante el examen. Lo que procesamos de manera calmada y concentrada y lo que podemos acceder cuando estamos hipercargados en el modo de huir o luchar pueden ser cosas muy diferentes. Es por eso que procesar la información con mayor frecuencia y profundidad (encontrar la información de diferentes maneras) es esencial para el desempeño cognitivo. Lo que necesitamos saber es más probable que se quede si lo ensayamos bien.

Una buena práctica cognitiva inteligente proviene del lector de TraderFeed, Daniel Martin Schulz, de Hamburgo. Describe una estrategia de preparación que ha encontrado eficaz en su preparación comercial:

Pensando en los tiempos de la escuela secundaria y la universidad, una técnica que a menudo me dio un impulso bienvenido antes de las pruebas importantes a la mañana siguiente era revisar material particularmente importante justo antes de irme a dormir (y me refiero a que justo antes de que la cabeza golpee la almohada, prácticamente la lo último antes de dormir, excepto tal vez darle un beso de buenas noches a tu pareja). Sigue sorprendiéndome cómo el material así revisado "se pega". Debe ser algo sobre cómo nuestro cerebro consolida la información y el contenido aprendido durante el sueño (estoy seguro de que otros han escrito al respecto, pero no tengo ningún enlace o artículo listo).

No reviso una gran cantidad de gráficos, solo un puñado de impresiones de los mercados que seguí muy de cerca durante el día, que negocié y / o que tengo la intención de negociar en la próxima sesión. Utilizo 4 marcos de tiempo para cada mercado (diario, por hora, 15 minutos, 5 minutos, pero estos detalles no son importantes y los marcos de tiempo varían de un comerciante a otro). Lo que no variará es que podemos "sembrar" nuestro cerebro inconsciente / dormido con algo con lo que trabajar durante la noche de esa manera. Una pequeña ventaja, sin duda, pero el nuestro es un negocio de cazar la mínima ventaja.

La estrategia de revisión de Daniel es eficaz porque reduce el impacto de la interferencia del procesamiento de eventos posteriores. La investigación sugiere que una parte importante de la creatividad es un proceso de incubación en el que relajamos nuestro enfoque después de una inmersión intensiva en un problema. Daniel usa el sueño como ese período de incubación, logrando una especie de siembra de la mente. Esto puede ayudar tanto a recordar la información estudiada como a la integración de esa información en nuevas ideas comerciales. Cuando nos enfrentamos a una decisión difícil, a veces escuchamos el consejo de "dormir". Desde el punto de vista del procesamiento e incubación de la información, ese puede ser un consejo valioso para los comerciantes.

Práctica recomendada n. ° 52: Elaboración de un diario comercial eficaz

Uno de los desafíos de cualquier campo de rendimiento es que el rendimiento máximo requiere la inmersión en una actividad, pero mejorar el rendimiento requiere la capacidad de diferenciarse de esa actividad. Es por eso que los artistas de élite siempre se involucran en tres procesos

amplios: práctica / preparación; rendimiento en tiempo real; y revisiones de desempeño para guiar la práctica futura y

preparación. Ese ciclo de tres partes captura la esencia de la práctica deliberada y asegura que aprendamos de la experiencia y amplíemos nuestra experiencia.

Un ingrediente clave de ese triple proceso para muchos traders es llevar un diario. El lector de TraderFeed, Danny Shcharinsky, enfatiza el papel del diario en el trabajo sobre uno mismo y en los mercados:

Entre las muchas prácticas y rutinas que los traders recomiendan seguir a diario, hay una que se destaca más en mi trading. Este no tiene nada que ver con el comercio real (léase: "reducir pérdidas" o "dejar correr las ganancias"). Este tiene que ver contigo. Eso es correcto: llevar un diario. Buen tipo de diario de bolígrafo a papel, escribe tu corazón. Si bien muchos profesionales del mercado exitosos siempre aconsejarán sobre cómo hacer esto, la única verdad es que no existe una forma correcta o incorrecta de hacerlo. Y tampoco me refiero al tipo de diario en el que hace que su plataforma comercial arroje un montón de estadísticas generales. Si bien el análisis estadístico es ciertamente importante para mejorar su ventaja e intuición en sus operaciones, me refiero a las cosas realmente abundantes: anotar sus sentimientos sobre una operación en particular, un patrón, un mercado general, incluso hasta lo que tenía para desayuno. En un mundo donde la neurociencia tiene evidencia abrumadora de que nuestra mente da forma a nuestros cuerpos y acciones físicas, ¿cree que puede ser una buena idea tener un registro claro de sus pensamientos? Yo votaría que sí. Así que adelante, quejarse de las pérdidas, enojarse, enojarse, feliz, emocionado e inspirado, pero hágalo en el papel, para que pueda superarlo y crecer.

Revisar la entrada del diario de anoche a primera hora de la mañana (antes de comenzar su día de negociación) lo pondría en el estado de ánimo adecuado para hacer lo que sea necesario. Además, cristalizaría aún más los conceptos, las ideas y las mejores acciones que ha estado practicando y pensando durante la última semana, mes y año. La repetición es la madre de la habilidad, ¿verdad? Teniendo en cuenta todo lo anterior, agregaría que esto debe hacerse y revisarse de manera coherente. Sí, todos los días, o al menos con la suficiente regularidad como para marcar la diferencia ... Ser constante en su diario conducirá a un flujo mejor y más claro en la forma en que se siente y piensa. También descubrirás cosas sobre ti mismo que te permitirán cambiar, mejorar y crecer de formas que no habías imaginado.

Como señala Danny, las revistas se pueden usar de muchas maneras: para desahogar las frustraciones, prepararse para el día que viene y cristalizar las visiones de mercado a largo plazo. La revisión de los diarios nos permite encontrar nuestros pensamientos y experiencias desde una perspectiva nueva, ya que ahora leemos lo que antes se nos había quedado atascado en la cabeza. Esto crea una especie de diálogo en el que el diario nos ayuda a mantener una conversación entre nosotros como traders y nosotros como coaches de trading. A través del diario podemos observarnos a nosotros mismos, pero también guiarnos. Por eso soy un gran admirador de las revistas que contienen observaciones (lo que hicimos bien y mal); metas para mejorar (extender lo que hicimos bien, corregir lo que hicimos mal); y planes concretos para implementar esa mejora.

Lo mejor de llevar un diario es la planificación empresarial en tiempo real. Es una forma de observar nuestro negocio comercial y gestionarlo de forma eficaz. Si dedicamos nuestro tiempo a hacer cosas que vale la pena escribir o escribir cosas que vale la pena hacer, es más probable que seamos productivos y exitosos, y que administremos bien nuestro negocio comercial.

Mejor práctica n. ° 53: Realización de revisiones en video de sus operaciones

Una de las limitaciones de revisar nuestros planes comerciales y de construcción basados en esas revisiones es que nuestra mirada hacia atrás puede verse afectada por lo que recordamos y lo que no. En particular, si operamos activamente durante un día, es poco probable que recordemos todos los factores que influyeron en las operaciones buenas y malas. Incluso podemos olvidar nuestro fundamento específico para un comercio determinado. Nuestros recuerdos están sesgados por nuestras emociones, así como por la retrospectiva y la relevancia de eventos particulares. ¡Es difícil revisar de manera efectiva nuestras operaciones si no podemos recordar nuestras operaciones con precisión!

Conclusión clave

No podemos mejorar los detalles de nuestro comercio si no revisamos nuestro comercio en detalle.

La forma en que los equipos deportivos solucionan eso, por supuesto, es

grabando en video cada jugada y examinando el video en detalle para detectar las mejores y las peores prácticas.

El lector de TraderFeed Chris Britton, que graba en video sus propias operaciones y usa la revisión para trabajar en su desempeño, describe esto como una mejor práctica:

Soy un trader diario discrecional y opero con bonos a 10 años y futuros de bonos a 30 años. Mi análisis previo al mercado consiste en identificar los niveles clave de soporte / resistencia (área de valor de ayer alto, bajo, vpoc, etc.). Para el comercio real y tener una idea de la acción del mercado, observo la profundidad del mercado con el soporte de un gráfico para observar los niveles emergentes de soporte / resistencia.

Lo que encuentro útil al hacer revisiones comerciales es registrar mi sesión comercial (usando Camtasia o similar). Al final del día, reduzco el video a las partes importantes que consisten en los intercambios que hago y los intercambios que me perdí o lo que sea que sienta que puede ser un punto importante. Luego agrego notas en el video que señalan pistas interesantes que ingresé o perdí. El video terminado dura entre 10 y 30 minutos, dependiendo de cuántas operaciones realice. Los puntos clave del video presentan el contexto de la acción del precio, el flujo de órdenes en la profundidad del mercado que muestra por qué entré (o no ingresé) y, en algunos casos, por qué salí cuando lo hice.

¿Cómo esto me ayuda? Primero, la grabación me ayuda a identificar los puntos fuertes y débiles de mi capacidad para leer correctamente el flujo de pedidos. A partir de ahí, he creado una biblioteca de mis propias "mejores configuraciones" o "trampas evitables". Por ejemplo, puedo revisar las operaciones que tuvieron una ruptura exitosa en algún nivel de resistencia y comparar el flujo de órdenes de aquellas a las operaciones que tuvieron una ruptura fallida. El elemento clave es detectar qué estaba haciendo el flujo de pedidos que marcó la diferencia entre los dos. Si mis habilidades no pueden explicarlo, entonces al menos tengo la biblioteca para revisar en el futuro para saber cuándo mejorarán mis habilidades de lectura de flujo de pedidos.

En segundo lugar, las revisiones comerciales al final del día son realmente agradables. Incluso si un intercambio es un perdedor, disfruto viendo el video. Esto se debe a que, de alguna manera, mejoro mi profundidad en las habilidades de lectura del mercado. Antes de hacer grabaciones, temía las revisiones comerciales perdedoras y trataba de recordar qué había hecho mal. Eso abrió la puerta a la entrada de prejuicios, lo que hace que aprender de los errores sea más difícil. Con la grabación, aprendí que no puedo escapar de mi propia responsabilidad al cometer errores.

Finalmente, las revisiones de reproducción durante los períodos lentos o

los fines de semana realmente me ayudan a mantener mi mente alerta y a prepararme para la próxima operación.

sesión. Descubrí que mientras veo estas reseñas, el diálogo en mi mente adquiere un papel de instructor en el que trato de explicar la acción de juego por juego.

Me gusta particularmente la última observación de Chris, donde señala que ver los videos lo coloca en un papel de instructor. Eso refleja el impacto del autoentrenamiento. Cuando Chris repasa los videos, es como un entrenador que revisa la película del juego con los jugadores. Ir a partes específicas del video, revisar los elementos de desempeño en detalle y notar qué se podría hacer de manera diferente agrega un nivel de detalle para revisar que es imposible de replicar con una revista retrospectiva. Como señala Chris, las reseñas se vuelven agradables porque son constructivas: enseñan y no se limitan a insistir en lo negativo.

Si el reconocimiento de patrones es una función del enfoque cognitivo y la cantidad de exposición a instancias de patrones, entonces una revisión enfocada en video es una excelente manera de acelerar la curva de aprendizaje de un operador. El operador que ha observado los mercados durante la sesión de negociación y luego se ha centrado en los patrones en la revisión posterior al mercado simplemente tiene más exposición al aprendizaje por unidad de tiempo que el operador que no realiza la revisión. Por esa razón, la revisión de video es una herramienta poderosa para el aprendizaje y el autoentrenamiento.

Mejor práctica n. ° 54: Organización de su mañana de negociación

Una de las mejores formas de garantizar una sólida rutina de operaciones durante el día es construir una sólida rutina durante la mañana. La forma en que comenzamos nuestro día a menudo marca la pauta para ese día. Eso significa que podemos empezar el día concentrados o distraídos; disciplinado o relajado; preparado o no preparado. Durante mucho tiempo he sostenido que una de las mejores formas de identificar a los traders exitosos es observar lo que están haciendo cuando no están operando.

Seguir una rutina detallada es una de las mejores prácticas de Steve Spencer (@sspencer_smb) de SMB Trading. Su rutina es valiosa porque prepara tanto al comerciante como al comerciante. Así es como Steve lo explica:

Tengo una rutina que comienza desde el momento en que entro a la oficina cada mañana. Está diseñado para tenerme concentrado y preparado para operar en el mercado de valores de EE. UU. Abierto a las 9:30 a. M. Ha evolucionado en los últimos años a medida que mis responsabilidades se han ampliado más allá de mi propio comercio personal para incluir la preparación del escritorio para el día y el manejo de asuntos no comerciales también.

Aquí está la lista actual de cosas que hago cada mañana después de llegar a la oficina:

1. Llenar mi jarra de agua (la hidratación es una de las claves del estado de alerta mental).
2. Reinicie la computadora.
3. Abra Gr8Trade (plataforma de renta variable propia).
4. Open LiveVol (plataforma de opciones); Si alguna opción intercambia ideas, abra las casillas de Nivel II relacionadas.
5. Abra eSignal (software de gráficos externo).
6. Inicie sesión en SMB RT (herramientas comerciales patentadas).
- 6a. Plan de juego abierto (formulario utilizado para ingresar mis ideas comerciales).
- 6b. Complete el segundo día y las obras técnicas (ideas basadas en la investigación y preparación previas).
7. Ingrese alertas para las jugadas del segundo día en Gr8Trade (alertas emergentes si las acciones se negocian a precios clave).
8. Open SMB Scanner (herramienta de investigación para encontrar acciones en juego).
9. Hoja de juego completa con ideas de Stocks in Play.
10. Ingrese las principales ideas comerciales en el diario (importante para el proceso de revisión posterior).
11. Las ideas deben incluir entradas / paradas / objetivos / monto de riesgo.
12. Las ideas de opciones se ingresan en el margen en la parte superior de la página.
13. Llevar a cabo una reunión AM (discutir el mercado y las

principales ideas comerciales del día).

14. Ingresar pedidos de ideas de Stocks in Play discutidas en la reunión AM; Ingrese ideas en autoprosesos para ayudar a las entradas si el mercado está ocupado al abrir.

Los siguientes elementos me ayudan a volver a enfocarme en la apertura del mercado:

15. Dos minutos de ejercicios de respiración.

16. Coloque el micrófono RT (alimentación de audio para escritorio y comunidad SMB).

17. Discuta las principales ideas comerciales y planifique a través de audio.

18. Comparta las acciones / niveles importantes del chat que sean interesantes.

Así que esa es toda mi rutina matutina. Lo que ha cambiado más recientemente es mi capacidad para ingresar varios scripts que me permitirán intercambiar una variedad de configuraciones comerciales durante tiempos de mercado ajetreados que de otro modo podría haber perdido. Encuentro que en el mercado actual, si pierde ciertas entradas justo en la apertura, puede afectar su toma de riesgos durante el resto del día. Los guiones también son una gran herramienta para apoyarme en los días en que otras responsabilidades me sacan del escritorio.

Conclusión clave

El comercio disciplinado comienza con una disciplina diaria.

Observe cómo la rutina matutina de Steve logra dos propósitos. Primero, organiza su día y toma de decisiones. Identifica y prioriza oportunidades durante su preparación y, por lo tanto, puede actuar de manera rápida y decisiva cuando se establecen las operaciones. En segundo lugar, la rutina le permite a Steve procesar una cantidad inusualmente grande de información en un período de tiempo concentrado. Tenga en cuenta su uso de herramientas personalizadas para gran parte de su preparación. Estos le permiten buscar oportunidades y programarlas para la acción (a través de scripts y alertas).

Me parece interesante que la rutina de Steve sea una combinación de procesamiento de información individual y procesamiento en grupo. Su

preparación le permite llevar ideas a otros comerciantes, pero también establece conversaciones que le aportan ideas. En el transcurso de un solo día, Steve simplemente se encuentra

más oportunidades comerciales potenciales que la mayoría de los comerciantes, y eso hace que sea más probable que pueda concentrarse en las mejores y maximizar sus resultados.

Mejor práctica n. ° 55: planificación basada en escenarios

Una buena regla es que no podemos estar preparados para una situación que no anticipamos. Muchas veces, nos concentramos tanto en nuestro caso base, y nos encerramos en un sesgo de confirmación, que no contemplamos escenarios alternativos y cómo responderíamos a ellos. En esas situaciones, las reacciones emocionales exageradas a los eventos comerciales se deben a nuestra falta de preparación: nos sorprenden los eventos que eran completamente previsibles como posibilidades. Ese elemento de sorpresa nos coloca en un modo de estrés, lo que perjudica nuestra percepción y reduce nuestra capacidad para actuar con calma sobre la planificación previa. Piense en una situación en la que violó un plan comercial y es muy probable que sea una situación en la que la falta de planificación provocó sorpresa, frustración y trastornos emocionales.

Una práctica recomendada útil proviene del lector Jitender Yadav (@jitenderyadav07) de India, quien señala el valor de construir escenarios alternativos como parte de la planificación para el día de negociación:

Una de las características interesantes de los mercados es que nunca dejan de sorprendernos con sus acciones y tomarnos desprevenidos. A menudo, estas sorpresas resultan costosas. Aunque nadie puede saber con certeza cuál es el próximo curso de acción del mercado, aún podemos prepararnos para enfrentar la sorpresa. En la noche anterior al día de negociación, podemos imaginar todos los escenarios posibles que se pueden desarrollar al día siguiente, independientemente de su probabilidad real de que ocurran. Podemos, por ejemplo, imaginar las condiciones ideales que nos gustaría ver antes de realizar una entrada larga o las peores condiciones para realizar una operación. Podemos imaginar nuestra respuesta al fracaso de una fuga o nuestro plan de acción durante un breve apretón. No nos llevará mucho tiempo pensar en tantas otras posibilidades y podemos hacerlo en nuestro tiempo libre como durante la caminata nocturna, etc.

Una vez más, los mercados tienen sus propias mentes e incluso después de este ejercicio de construcción de escenarios, pueden tener algo diferente reservado para nosotros, pero luego, si uno de nuestros escenarios imaginados realmente se desarrolla, estamos listos con

nuestro plan.

Tenga en cuenta que tal planificación de escenarios requiere una mentalidad abierta, ya que solo podemos anticipar una variedad de situaciones si estamos abiertos a múltiples posibilidades. Por esta razón, la planificación de escenarios es una gran herramienta para mantener la flexibilidad cognitiva. Es muy común que los comerciantes realicen acciones durante el día que parecen insondables en retrospectiva: "¿Cómo pude haber hecho eso?" Por lo general, estas acciones insensibles son el resultado de estar tan centrados en la acción a corto plazo y tan encerrados en un escenario de mercado único que no damos un paso atrás, evaluamos la situación completa y planificamos múltiples posibilidades. La observación de Jitender es que dicha perspectiva puede ser una parte continua de la preparación para el comercio, lo que nos permite actuar con decisión frente a múltiples resultados posibles.

Mejor práctica n. ° 56: Elaboración de sus procesos comerciales

¿Quiénes somos como comerciantes? La realidad es que cumplimos muchos roles y participamos en una variedad de actividades. Es raro encontrar traders que trabajen diligentemente para convertirse en mejores traders. Es aún más raro ver a los operadores dividir lo que hacen en componentes y trabajar para mejorar en cada uno de ellos.

La división del comercio en procesos de componentes como una mejor práctica proviene de Pier Luigi Pellegrino (@PLPAR) de París, Francia. Él divide el comercio en cuatro áreas básicas y luego divide cada una de ellas en dos subdominios y cada una de ellas en tres elementos de desempeño específicos. Esto crea un catálogo de 24 funciones de desempeño del trading. Pier explica: "La rutina de negociación diaria se centra en una implementación estructurada y regular de los 24 elementos de rendimiento".

Aquí está el desglose de Pier:

1. Visión (El Gestor del Fondo) IMPULSO INTERIOR

1. *Visión enfocada*: Crea regularmente las imágenes del objetivo financiero a alcanzar.
2. *Intensidad de propósito*: Siente con intensidad las ganas

de triunfar y la expectativa de ganar.

3. *Motivación intrínseca*: Ser impulsado desde adentro para alcanzar altos estándares de desempeño.

MAESTRÍA DE ÉLITE

4. *Autoeficacia*: Actúe con confianza en sí mismo y autoeficacia y con la convicción de ganar.

5. *Rabia por la maestría*: Mantener la convicción de ser un intérprete de élite impulsado por alcanzar la maestría.

6. *Acción implícita*: Ejecute la estrategia comercial accediendo a conocimientos implícitos e intuitivos.

2. Estrategia (el gestor de carteras)

RECONOCIMIENTO DE

PATRONES

7. *Clasificación de la cartera*: Escanee, seleccione y clasifique las mejores acciones de tendencias con la herramienta de selección patentada.

8. *Monitoreo de patrones*: Monitorear la acción del precio y el desarrollo de patrones entre las acciones filtradas.

9. *Reconocimiento de configuración*: Detecta configuraciones de libro de jugadas a través del reconocimiento de patrones implícito.

ADMINISTRACIÓN DEL DINERO

10. *Análisis de riesgo*: Realice la diligencia debida y el análisis de riesgos de posibles operaciones.

11. *Asignación de capital*: Determine el capital asignado a la operación (acciones y nivel de stop).

12. *Frecuencia de negociación*: Intercambie solo las mejores configuraciones con la mayor oportunidad.

3. Ejecución (el comerciante

principal) RUTINA

CONSISTENTE

13. *Tenacidad mental*: Desarrollar una mentalidad fuerte y competitiva.

14. *Rituales*: Replica sistemáticamente una rutina diaria estructurada y coherente.

15. *Estado de la zona*: Ingrese bajo demanda un estado de enfoque y concentración de la zona durante la negociación.

EJECUCIÓN PERFECTA

16. *Implementación comercial*: Ejecute el oficio sin problemas con claridad e intuición.

17. *Gestión de pedidos*: Utilice una táctica de salida adaptativa con trailing stops y objetivos de ganancias.

18. *Nicho de rendimiento*: Concéntrese sin descanso en su estrategia y descarte otros métodos.

4. Feedback (The Performance Coach)

PRÁCTICA DELIBERADA

19. *Entrenamiento de rendimiento*: Entrene habilidades clave de desempeño con práctica deliberada estructurada

20. *Ensayo mental*: Aislar, ensayar e integrar habilidades críticas y comportamientos óptimos

21. *Instinto laborioso*: Desarrollar una mentalidad de mejora continua y perfeccionamiento de habilidades.

MEJORA DEL RENDIMIENTO

22. *Debriefing continuo*: Informar, monitorear y medir el desempeño.

23. *Diagnóstico de desempeño*: Detecta factores que limitan el rendimiento y mejoran el éxito.

24. *Implementación de retroalimentación*: Corrija las debilidades y repita las acciones ganadoras.

Su desglose del proceso de negociación puede parecer diferente al de Pier (el mío sería más pesado en los procesos de investigación e, irónicamente para un psicólogo

(Menos orientado a mantener una mentalidad positiva), pero el principio aún se mantiene: dividir el comercio en acciones componentes le permite mirar bajo el capó del desempeño y observar en detalle lo que está haciendo bien y lo que podría mejorar.

Conclusión clave

Si no analiza lo que hace cuando opera bien, no podrá reproducir los ingredientes esenciales del éxito.

De hecho, un desglose como el de las 24 funciones de desempeño de Pier podría anclar una boleta de calificaciones efectiva al final del día o al final de la semana que guiaría el establecimiento de metas para el día o la semana siguiente. Esa sería una de las mejores prácticas que adopte las mejores prácticas: un conjunto continuo de diagnósticos y ajustes comerciales.

Práctica recomendada n. ° 57: ahorro

Esta es la mejor práctica más breve, pero quizás la más importante. He trabajado en los mercados durante años y he visto a los traders en desarrollo convertirse en traders de éxito y a los traders de éxito en traders con dificultades. Cuando están llenos de éxito, los traders suelen creer que durará para siempre. Dejan de adaptarse. Ya no sienten la necesidad de revisar y practicar. Entonces los mercados cambian y lo que solía funcionar ya no funciona. Lo que antes tuvo éxito ahora trae pérdidas y frustración.

Lo que hace que este escenario sea particularmente triste es que, llenos de éxito, los operadores rara vez ahorran su dinero. Gastan libremente, piramidán las ganancias en intercambios cada vez mayores, y luego llega el momento en que su ventaja se erosiona. No están preparados en su comercio; no están preparados mental y emocionalmente; y no están preparados financieramente.

Si colocara una sola nota en mi pantalla de negociación para promover una buena negociación, sería: "Esto también pasará". Nunca eres tan malo como te sientes después de las pérdidas y nunca eres tan bueno como crees después de las victorias. Los tiempos de descarga serán seguidos por tiempos de escasez y los tiempos de escasez pueden volverse prósperos una vez más. Sin embargo, eso no puede suceder si no ahorra el dinero de los tiempos de descarga para financiar los tiempos de reaprendizaje y adaptación. Con demasiada frecuencia, los traders que alguna vez tuvieron éxito se convierten en antiguos traders porque no pueden financiar sus nuevas curvas de aprendizaje.

La mejor práctica es esperar lo mejor, planificar lo peor y mantenerse siempre en el juego ahorrando para el día en que este éxito también

aprobar. Los mercados cambian constantemente y, como resultado, sus ingresos cambiarán. Si está preparado financieramente para los tiempos difíciles, está en la mejor posición para encontrar su nuevo éxito.

Resumen

Acabamos de ver 57 mejores prácticas. Algunos se aplicarán a usted más que a otros, pero es muy probable que al menos unos pocos puedan marcar una diferencia significativa en sus operaciones. Aquí hay algunas reflexiones sobre las prácticas en su conjunto:

1. *Mira los temas comunes.* Muchas de las prácticas describen formas de organizar el comercio, revisar el comercio y mantener una mentalidad positiva. Estos son desafíos clave para los comerciantes. Si tantos traders experimentados citan las mejores prácticas en estas áreas, es una buena apuesta que estas son áreas que debe priorizar.
2. *Toma una cosa a la vez.* No puedes trabajar en todo a la vez. Cuando realiza varios cambios, es difícil saber con precisión qué funciona y qué no. Una mejora de proceso a la vez le ayuda a desarrollar su comercio de forma continua y a aprender de su experiencia de forma deliberada.
3. *Concéntrese en las fortalezas, no solo en las debilidades.* Si hay un tema clave en este libro, es que el éxito es una función de identificar y aprovechar sus fortalezas. Algunas de sus mejores prácticas pueden remediar áreas débiles o ayudarlo a evitarlas, pero las mejores prácticas son aquellas que extienden lo mejor de usted.

Su desarrollo como comerciante se enfoca mejor como una aventura. Es una oportunidad para aprender de la experiencia de cada día y acercarse cada vez más a sus ideales. No hay desarrollo significativo del comercio sin autodesarrollo. Trabajar en el comercio es trabajar en ti, y esa es la aventura más gratificante de todas.

Conclusión: de las mejores prácticas a los mejores procesos

"Los hombres son como relojes de abuelo impulsados por resortes de reloj".

Colin Wilson, La habitación negra

Recapitulemos las principales ideas del libro:

1. *Los mercados cambian constantemente, en todos los marcos de tiempo.* Esto significa que el éxito en el comercio no es una función de encontrar y explotar una ventaja fija. Más bien, el éxito proviene de la adaptación a los cambios del mercado y la renovación constante de las fuentes de ventaja.
2. *El desempeño es una función de las fortalezas cognitivas y de la personalidad, los talentos innatos y las habilidades adquiridas..* El desempeño de élite requiere esfuerzos concertados para profundizar nuestras fortalezas.
3. *El área de desarrollo más descuidada entre los comerciantes es la creatividad..* Nos enfocamos en ejecutar operaciones y administrar riesgos, pero rara vez trabajamos en expandir nuestra capacidad creativa para generar ideas.
4. *Un marco de mejores prácticas permite a los comerciantes identificar sus fortalezas en cada faceta del comercio y unir esas prácticas en procesos sólidos..* Tenemos éxito cuando convertimos nuestras mejores prácticas en hábitos positivos.

Las páginas anteriores se han basado en cuatro mejores procesos que hemos identificado por ABCD:

A Adaptarse a mercados en constante cambio

B Desarrollar fortalezas sociales, emocionales, cognitivas y de personalidad
C Cultivar la creatividad

D Desarrollar las mejores prácticas en cada faceta del comercio.

Hemos visto que la orientación a procesos implica mucho más que

simplemente seguir un conjunto de rutinas. Si desea comenzar a pasar de las mejores prácticas a los mejores procesos, divida su comercio en siete actividades básicas:

1. *Investigar*—Recopilación de información relevante para los mercados
2. *Generación de ideas*—Sintetizar información en ideas comerciales
3. *Estructuración comercial*—Encontrar expresiones sólidas de riesgo / recompensa de ideas comerciales
4. *Gestión de posiciones / riesgos*—Gestión de paradas, objetivos de ganancias, tamaño de las operaciones, escalado dentro o fuera de las operaciones
5. *Gestión de carteras / riesgos*—Combinar operaciones no correlacionadas o correlacionadas negativamente para diversificar y suavizar los rendimientos; gestionar el riesgo en múltiples operaciones
6. *Autogestión*—mantenerse en un estado mental, emocional y físico óptimo para una toma de decisiones óptima
7. *Gestión del rendimiento*—Revisar el desempeño en cada una de las áreas anteriores, aprender del desempeño bueno y deficiente, establecer metas para el desempeño futuro y seguir los planes para lograr esas metas

Para cada una de estas áreas, haga un seguimiento de lo que hace mejor, capture esas mejores prácticas en forma de lista de verificación y vincúlelas en rutinas que se pueden seguir religiosamente. No seguirá un proceso. Más bien, seguirá secuencias de procesos para cada aspecto del comercio, con cada secuencia anclada en sus mejores prácticas. Si los define rigurosamente, debería poder generar un diagrama de flujo que describa lo que hace y cómo lo hace.

Conclusión clave

La mejora de sus operaciones comienza con la creación de un diagrama de flujo de cómo opera de la mejor manera.

La mayoría de los operadores no logran crear diagramas de flujo de las mejores prácticas vinculadas a los mejores procesos. Sin embargo, así es como se basa en sus fortalezas, se adapta a los mercados cambiantes y mantiene el éxito en el desempeño a lo largo del tiempo. No puede mejorar el rendimiento si no identifica claramente los impulsores de su rendimiento. No se trata de disciplina, y no se trata de seguir de forma robótica las configuraciones que alguien te ha enseñado. Se trata de entender cómo

los mercados funcionan y definen estrategias que explotan esa comprensión. En su negocio comercial, trabaja en la generación de ideas; trabaja en la gestión de operaciones; y trabajas en administrarte a ti mismo y a tu desempeño. Lo que hemos visto en este libro es que todo en la vida es úselo o piérdalo. O cultivas tus fortalezas y las aprovechas o permites que se atrofien. Tu trabajo en tu trading es tu trabajo en ti mismo —Y ese es el trabajo que te acerca cada vez más a la persona que debes ser. Construir lo mejor dentro de nosotros nos da energía, lo que nos permite persistir más allá de los inevitables contratiempos y frustraciones. Energizados al aprovechar nuestros valores más profundos y nuestras mayores capacidades, nos convertimos en más que relojes de abuelo impulsados por resortes de reloj. Nos volvemos verdaderamente autosuficientes.

Le deseo lo mejor en su aventura comercial.

Posdata

Es el 5 de marzo de 2015, casi cuatro meses desde que Mia Bella y yo nos sentamos juntos mientras construía una nueva forma de trazar. El precio permanece en el eje y, pero el eje x representa eventos, no tiempo. El ejemplo más simple de mirar los mercados a través del tiempo del evento en lugar del tiempo cronológico es el gráfico de puntos y cifras. En un gráfico P&F, el movimiento del precio es el evento: creas una nueva barra cada vez que el mercado se mueve por un cierto umbral.

Pero hay muchos eventos potenciales que pueden anclar el eje x. El cambio de precio es un evento, al igual que el cambio de precio relativo. El volumen negociado es un evento; también lo son las subidas y bajadas y las transacciones realizadas. Una vez que nos liberamos del reloj y definimos el tiempo en términos de eventos, las relaciones nuevas se vuelven claras.

El mercado de valores no pasa la misma cantidad de días, meses y años subiendo y bajando. Aquellos que observan el mercado saben que normalmente cae rápidamente y sube más gradualmente. Sin embargo, supongamos que medimos el tiempo en términos de movimiento de precios o volumen de transacciones. Los aumentos y descensos comienzan a mostrar más similitud en la duración. Los ciclos aparecen con mayor regularidad.

Cuando Mia llegó a casa después de haber sido rescatada del refugio de alta mortalidad en Kentucky, pasó una buena cantidad de tiempo explorando. Aprendió que pararse sobre sus patas traseras y colocar sus patas delanteras en una puerta abriría la puerta. Así que ahora, si estoy en una habitación con la puerta parcialmente cerrada, Mia simplemente se pone de pie, la abre y entra. Explora, intenta cosas y aprende. Nosotros, como comerciantes, no somos tan diferentes. En mi lista de tareas pendientes hay una nueva medida de volatilidad implícita que elimina el impacto de la volatilidad realizada; una nueva medida de sentimiento que combina lecturas de opciones sobre acciones e índices; y una forma revisada de considerar la actividad de compra y la actividad de venta de grupos separados de participantes del mercado. Algunos saldrán bien, otros no. Todo lo que sé es que si exploramos suficientes lugares y miramos suficientes cosas, eventualmente '

Referencias

- Andreasen, NC El cerebro creativo. Nueva York: Plume, 2006.
- Argyle, M. The Psychology of Happiness, 2ª ed. Nueva York: Taylor & Francis, 2001.
- Barber, BM, Lee, YT., Liu, YJ. Y Odean, T. “¿Cuánto pierden los inversores individuales al negociar?” *The Review of Financial Studies* 22 (2009): 609–632.
- Baumeister, RF y Tierney, J. Willpower. Londres: Allen Lane, 2011.
- Berkman, LF y Syme, L. "Redes sociales, resistencia del anfitrión y mortalidad: un estudio de seguimiento de nueve años de los residentes del condado de Alameda". *American Journal of Epidemiology* 109 (1978): 186-204.
- Buckingham, M. y Clifton, HAZ ahora, descubre tus fortalezas. Nueva York: Free Press, 2001.
- Byeagee, Y. *Paradigm Shift: How to Cultivate Equanimity in the Face of Market Uncertainty*, Amazon Digital Services, 2014.
- Catmull, E. Creativity, Inc. Nueva York: Random House, 2014.
- Chryssikou, EG, Hamilton, RH, Coslett, HB, Datta, A., Bikson, M. y Thompson-Schill, SL “Corriente directa transcraneal no invasiva La estimulación sobre la corteza prefrontal izquierda facilita la flexibilidad cognitiva en el uso de herramientas ”. *Neurociencia cognitiva* (2013): 81–89.
- Coates, J. La hora entre perro y lobo. Londres: Penguin, 2012.
- Colvin, G. El talento está sobrevalorado. Londres: Penguin, 2008.
- Compton, WC y Hoffman, E. Psicología positiva, 2ª ed. Belmont, CA: Wadsworth, 2013.
- Csikszentmihalyi, M. Creatividad. Nueva York: Harper Perennial, 2013.
- DeVries, M., Holland, RW, Corneille, O., Rondeel, E. y Witteman, C. LM "Efectos del estado de ánimo en las elecciones dominadas: el estado de ánimo positivo induce desviaciones de las reglas lógicas". *Revista de toma de decisiones conductuales*, 2012, 25: 74–81.
- Dewan, MJ, Steenbarger, BN y Greenberg, RP (eds.) El arte y la ciencia de las psicoterapias breves, 2ª ed. Washington, DC: American Psychiatric Publishing, 2012.
- Diener, E. y Suh, E. "Midiendo la calidad de vida: indicadores económicos, sociales y subjetivos". *Social Indicators Research* 40 (1997): 189–216.

Diener, E., Sandvik, E. y Pavot, W. "La felicidad es la frecuencia, no la intensidad, del afecto positivo frente al negativo". *Evaluación de indicadores sociales de bienestar Serie de investigación* 39 (2009): 213–231.

Duckworth, AL, Peterson, C., Matthews, MD, y Kelly, DR "Grit: Perseverance and Passion for Long-term Goals". *Revista de personalidad y psicología social* 92 (2007): 1087-1101.

Duhigg, C. *El poder del hábito*. Nueva York: Random House, 2012.

Dunker, K. y Lees, LS "On Problem-solving". *Psychological Monographs* 58 (1945): i – 113.

Emmons, RA ¡Gracias! Nueva York: Houghton Mifflin, 2007.

Ericsson, KA *El camino hacia la excelencia*. Mahwah, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum, 1996.

Fordyce, MW "Un programa para aumentar la felicidad: estudios adicionales". *Revista de psicología de consejería* 30 (1983): 483–498.

Fredrickson, BL *Love 2.0*. Nueva York: Plume, 2013.

Fredrickson, BL *Positividad*. Nueva York: Three Rivers Press, 2009.

Fredrickson, BL y Branigan, C. "Las emociones positivas amplían el alcance de los repertorios de atención y pensamiento-acción". *Cognition and Emotion* 19 (2005): 313–332.

Fredrickson, BL, Cohn, MA, Coffey, KA, Pek, J. y Finkel, SM "Los corazones abiertos construyen vidas: emociones positivas, inducidas a través de la meditación amorosa y bondad, construyen recursos personales consiguientes". *Revista de personalidad y psicología social* 95 (2008): 1045–1062.

Gompers, PA, Kovner, A., Lerner, J. y Scharfstein, DS "Performance Persistence in Entrepreneurship". Documento de trabajo de la Escuela de Negocios de Harvard 09-028, 2008.

Grant, A. *Dar y recibir*. Nueva York: Penguin, 2013.

Hammond, DC "Hipnosis en el tratamiento de trastornos relacionados con la ansiedad y el estrés". *Reseñas de expertos en neuroterapia* 10 (2010): 263–273.

Heath, C. y Heath, D. *Decisive*. Nueva York: Crown Business, 2013.

Heath, C. y Heath D. *Switch*. Nueva York: Random House, 2011.

Ilmanen, A. *Rendimientos esperados*. Chichester, Reino Unido: Wiley, 2011.

Ivanov, I. *Los cinco secretos para el swing trading altamente rentable*, Amazon Digital Services, 2014.

Jackson, JJ, Wood, D., Bogg, T., Walton, KE, Harms, PD y Roberts,

BW “¿Qué hacen las personas conciencadas? Desarrollo y

Validación de los Indicadores de Conciencia Conductual (BIC) ”. *Revista de investigación en personalidad* 44 (2010): 501–511.

Kahneman, D. *Pensar, rápido y lento*. Nueva York: Farrar, Straus y Giroux, 2011.

Kelley, T. *El arte de la innovación*. Nueva York: Moneda.

Kohn, ML y Schooler, C. "Condiciones laborales y personalidad: una evaluación longitudinal de sus efectos recíprocos". *American Journal of Sociology* 87 (1982): 1257-1286.

Kok, BE y Fredrickson, BL "Espirales ascendentes del corazón: flexibilidad autónoma, indexada por el tono vagal, predice recíproca y prospectivamente las emociones positivas y la conexión social". *Psicología biológica* 85 (2010): 432–436.

Kok, BE, Coffey, KA, Cohn, MA, Catalino, LI, Vacharkulksemsuk, T., Algoe, SB, Brantley, M. y Fredrickson, BL "How Positive Emotions Build Physical Health: Perceived Positive Social Connections Account for the Upward Espiral entre emociones positivas y tono vagal ". *Psychological Science* 24 (2013): 1123–1132.

Kotter, J. *Cambio líder*. Boston, MA: Harvard Business Review Press, 2012.

Kotter, J. y Cohen, DS *El corazón del cambio*. Boston, MA: Harvard Business Review Press, 2002.

Kuhn, TS *La estructura de las revoluciones científicas*, 3ª ed. Chicago: University of Chicago Press, 1996.

Lahti, E. ¿Qué es Sisu? <http://www.p://www.emilialahti.com/#! what-is-sisu / c1b3m>, 2015.

Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R. y Chamorro-Premuzic, T. "La relación entre la personalidad emprendedora y los cinco grandes rasgos de personalidad". *Personalidad y diferencias individuales* 63 (2014): 58–63.

Linker, J. *Disciplined Dreaming*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2011.

Livingston, J. *Founders at Work*. Berkeley, CA: Apress, 2008.

Lo, AW y Repin, DV "La psicofisiología del procesamiento de riesgos financieros en tiempo real". *Revista de neurociencia cognitiva* 14 (2002): 323–339.

Locke, EA y Latham, GP "Nuevas direcciones en la teoría del establecimiento de objetivos". *Current Directions in Psychological Science* 15 (2006): 265–268.

Loehr, J. y Schwartz, T. *El poder del compromiso total*. Nueva York: Free Press, 2003.

Lopez, SJ, Pedrotti, JT y Snyder, CR Positive Psychology, 3ª ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2015.

Mauboussin, MJ La ecuación del éxito. Boston, MA: Harvard Business School Publishing, 2012.

Ichiro Kawachi en colaboración con el Grupo de trabajo de carga alostática, "Variabilidad de la frecuencia cardíaca". San Francisco: Universidad de California, McArthur Research Network on SES and Health, 1997.

McClusky, M. Más rápido, más alto, más fuerte. Nueva York: Hudson Street Press, 2014.

McGonigal, K. El instinto de la fuerza de voluntad. Nueva York: Penguin, 2012. Michalko, M. Cracking Creativity. Berkeley, CA: Ten Speed Press, 2001. Ortiga, D. Happiness. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Niederhoffer, V. La educación de un especulador. Hoboken, Nueva Jersey: Wiley, 1997. Park, J., Konana, P., Gu, B., Kumar, A. y Raghunathan, R. "Confirmation Bias, Overconfidence, and Investment Performance". Serie de artículos de investigación McCombs No. IROM-07-10.

Peterson, C. y Seligman, MEP Carácter fortalezas y virtudes. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Posner, MI Cognitive Neuroscience of Attention, 2ª ed. Nueva York: Guilford, 2012.

Prochaska, JO, Norcross, JC y DiClemente, CC Changing for Good. Nueva York: William Morrow, 1994.

Ratey, JJ Spark. Nueva York: Little, Brown, 2013.

Ratey, JJ Una guía del usuario del cerebro. Nueva York: Vintage Books, 2001. Root-Bernstein, RS y Root-Bernstein, MM Sparks of Genius Boston: Mariner, 2001.

Sawyer, K. Genio del grupo. Nueva York: Basic Books, 2007. Sawyer, RK Zig Zag. San Francisco: Jossey-Bass, 2013.

Sawyer, RK Explicando la creatividad, 2ª ed. Oxford: Oxford University Press, 2012.

Sawyer, RK explicando la creatividad. Oxford: Oxford University Press, 2006.

Schwager, JD Market Wizards. Hoboken, Nueva Jersey: Wiley, 2012.

Scott, J., Stumpp, M. y Xu, P. "Overconfidence Bias in International Stock Prices". Journal of Portfolio Management (2003): 80–89.

Seelig, T. inGenius. Nueva York: HarperOne, 2012.

Seligman, eurodiputado Flourish. Nueva York: Free Press, 2011.

Simonton, DK *Creatividad en la ciencia*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Simonton, DK *Genio, creatividad y liderazgo*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.

Steenbarger, BN "Una mirada dura a nuestra ventaja comercial". *TraderFeed*, 2 de agosto de 2014.

Steenbarger, BN *The Daily Trading Coach*. Hoboken, Nueva Jersey: Wiley, 2009.

Steenbarger, BN *Enhancing Trader Performance*. Hoboken, Nueva Jersey: Wiley, 2007.

Steenbarger, BN *La psicología del comercio*. Hoboken, NJ: Wiley, 2003.

Tang, Y. "Mechanism of Integrative Body-Mind Training". *Boletín de neurociencia* 27 (2011): 383–388.

Teasdale, J., Segal, ZV, Williams, JM, Ridgeway, VA, Soulsby, JM y Lau, MA "Prevención de la recaída / recurrencia en la depresión mayor mediante la terapia cognitiva basada en la atención plena". *Revista de Consejería y Psicología Clínica* 68 (4) (2000): 615–623.

Torrance, EP La naturaleza de la creatividad como manifiesta en sus pruebas. En RJ Sternberg (ed.), *La naturaleza de la creatividad*. Oxford: Oxford University Press, 1988, 43–75.

Wadlinger, HA e Isaacowitz, DM "El estado de ánimo positivo amplía la atención visual a los estímulos positivos". *Motivation and Emotion* 30 (2006): 89–101.

Zabelina, DL y Robinson, MD "Juego de niños: facilitar la originalidad de la producción creativa mediante una manipulación inicial". *Psicología de la estética, la creatividad y las artes* 4 (2010): 57–65.

Recursos adicionales de Brett Steenbarger

Mejora del rendimiento de los traders (Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley & Sons, 2006): El proceso de desarrollo de la experiencia como comerciante.

Blog de Psicología Positiva de Forbes, <http://www.p://www.forbes.com/sites/brettsteenbarger/>: Artículos de psicología positiva y rendimiento máximo.

El entrenador de trading diario (Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley & Sons, 2009): un libro de cocina de métodos de autoayuda para entrenarse a sí mismo como comerciante.

La psicología del comercio (Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley & Sons, 2002): Una perspectiva centrada en soluciones para dominar la psicología del rendimiento.

Blog de TraderFeed, [http:// www.p://www.traderfeed.blogspot.com/](http://www.p://www.traderfeed.blogspot.com/): Psicología comercial, psicología de mercados y más.

Y, por supuesto, consulte los recursos ofrecidos por muchos de los colaboradores en la sección de mejores prácticas de este libro.

Sobre el Autor

Brett N. Steenbarger, PhD, es profesor asociado clínico de psiquiatría y ciencias del comportamiento en SUNY Upstate Medical University en Syracuse, Nueva York. Ha trabajado desde 2004 como entrenador de desempeño para firmas comerciales propietarias, bancos de inversión y fondos de cobertura. El Dr. Steenbarger, autor de tres libros anteriores sobre psicología comercial y del popular blog TraderFeed, ha escrito más de 50 artículos de revistas revisados por pares, capítulos de libros y libros sobre el tema de enfoques a corto plazo para el cambio de comportamiento. También escribe un blog para Forbes que cubre el campo de la psicología positiva en lo que respecta al rendimiento máximo.

Índice

@MPortfolios

A

Blog sobre
devoluciones
anormales Adams,
Scott
adaptarse al cambio
agregando a través de la
eliminación el afecto
grupos de afinidad, véase también
networking Andreasen, Nancy
ansiedad
Argyle, Michael
Awad y Sam

B

equilibrio entre trabajo y
comercio Barber, Brad
canasta de acciones
Baumeister, Roy
Beckstrom, Norbert
Bellefiore, Mike
Berkman, Lisa
mejores prácticas

vincularse a los mejores procesos
mejores procesos ver también
mejores prácticas
biorretroalimentación

Tono vagal de variabilidad
de la frecuencia cardíaca
(VFC)

Amplitud de

Blair, David

Blanshard, Brand

Bokhari, Awais

Bollinger Bands

romper los ciclos de

comportamiento negativo Britton,

Chris

Brown, Josh

Buckingham, Marcus

Byeajee, Yvan

C

Carstens, Henry

Catmull, Ed

cambian

crisis y

emociones y

reflejo y

motivación y en

psicoterapia

preparación para

traducción y
urgencia y
revisión de gráficos
Chrysikou, Evangelia
coaching
Coates, John
sesgo cognitivo
control cognitivo
revista cognitiva
Colvin, Geoff
Commodity Channel Index
Compton, William, sesgo
de confirmación,
escrupulosidad,
contemplación
satisfacción ver también
motivaciones centrales de
satisfacción con la vida
correlación
de clases de
activos de
sectores de
acciones
Covel, Michael
creatividad
y analogía
la escritura y el habla
automáticos se vuelven más

creativos en la lluvia de ideas

combinaciones
de revisión de
gráficos y crisis
de
y disciplina
y emprendimiento y
fracaso
en grupos
inmersión e
incubación y
conocimiento
y estilo de
vida
y proceso de
búsqueda de
problemas
y productividad
leyendo en paralelo y
replanteando problemas
y fortalezas
cambiar modalidades y
fallas comerciales y
y verificación
Csikszentmihalyi, ciclos
Mihalyi

D

El entrenador de trading diario

Darwin, Charles

estructura del día
práctica deliberada
DeVries, Catherine
disciplina de la
depresión
Dewan, Mantosh
Diener, Ed
Dow TICK
Duckworth, Angela
Duhigg, Charles
Dunker, Karl

mi

ventajas en el
comercio de
Ehlers, John
Emmons, Robert
compromiso emocional
diversificación
emocional experiencia
emocional inteligencia
emocional termómetro
emocional
energía ver también bienestar, drenaje de
bienestar subjetivo
Mejora del rendimiento de los traders
emprendedores
y startups

roles de las
fortalezas
de los
comerciant
es como
Ericsson, K.Anders
tiempo del evento
Ejercicio del
principio de
excelencia de
Evernote
y la
exposición del
cerebro

F

filtrado de
ruido
flexibilidad
del sitio
finviz.com
compromiso y
comercio y
enfoque de
estado de
flujo blog
de Forbes
Fordyce, Michael

Frank, Jonathan

Fredrickson, Barbara

frustración

y la fijación

funcional del

diálogo interno

GRAMMO

Garl, Scott

Gompers, Paul

Gottman, John

Graham Capital

Grant, Adam

gratitud

arena

Gross, Markham

H

hábitos

felicidad ver también bienestar, bienestar subjetivo

Hammond, DC

Heath, Chip

Hope-Robinson, John

Hunter, Daniel

I

Indicadores del

índice Ilmanen,

Antti

inspiración para el

procesamiento de

información

intuición de

diálogo interno

aislamiento

Ilmanen, Antti

Ivanov, Ivaylo

J

Jackson, Joshua

Joury y Gus

K

Kahneman, Daniel

Kelley, Tom

Kingstree Trading

Kirk, Charles

Knight, Bob

Kohn, Melvin

Kok, Bethany

Kotter, John

Kuhn, Thomas

L

Lahti, Emilia

Landry, Paul

Lee y Bryan

Leutner, Franziska

Lieberman, Terry

satisfacción con la vida ver también bienestar, bienestar subjetivo

Lindzon, Howard
Linker, Josh
Livingston, Jessica
Lo, Andrew
Locke, Edwin
Loehr, Jim y Schwartz, Tony
Lopez, Shane
amor
y mercados

METRO

Red de investigación de
MacArthur Market Delta
Perfil de mercado
Mauboussin, Michael
McClusky, Mark
McGonigal, Kelly
McLaughlin, Sean
Meditación
tutoría de
bondad amorosa
métrica
comerci
o
personal
Michalko, Michael
atención plena

motivación

movimiento positivo y
negativo ver también
efectos multiplicadores del
ejercicio

norte

Nahmny, Eldad

negatividad

Ortiga, Daniel

redes ver también grupos de
afinidad redes profesionales y

nuevos máximos y
mínimos

Niederhoffer,

Victor NYSE TICK

O

Oportunidad de

Open Trader

organizando el

exceso de

confianza

comercial

PAG

Park, JaeHong

condición

máxima

Pellegrino, el
perfeccionismo de
Pier Luigi

desempeño revisa

personalidad

estilo comercial y

Peterson, Christopher

planeando

sesgo de atribución

positiva psicología

positiva positividad

Posner, Michael

preparación de

cebado

Prochaska,

proceso de James

diagrama de

flujo

comercial

impulsado de

revisión de

mejora de

propósito

de

productividad

ad

q

mejora de calidad

R

Rand, Ayn

Ratey,

John

lectura en
regímenes
paralelos
recaída
relaciones ver también bienestar, bienestar subjetivo
relajación
Rijhwani, Rahul
gestión de
riesgos Ritholtz,
Barry
Root-Bernstein, Robert y Michele
Ryan, Steve
comercio gobernado por reglas

S

satisfacción, ver satisfacción
con la vida ahorrando dinero
Sawyer, R. Keith
Schulz, Daniel Martin
Schwager, Jack
Scott, James
Seelig, Tina
autocontrol
autohipnosis
autogestión
autodiálogo
Seligman, Martin
Séneca, Lucius Annaeus

Shcharinsky, Danny

Simonton, Dean Keith

tabla de ondas

sinusoidales ejercicio

sisu

dimensionamie

nto de puestos

pequeños

triumfos SMB

Capital

solución

enfoque

Spencer, Steve

Spengler,

David

Steenbarger, Brett

sectores

bursátiles

Gráficos

bursátiles Stock

Twits

stop loss

fortaleza

s

educación

cognitiva del

carácter y

participación e

identificación de
integración de
desempeño y
fortalecimiento
que no son
fortalezas
como debilidades

entrenamiento
de manejo del
estrés
bienestar subjetivo
cultivando
e investigación
de la
personalidad

T

Taner, Enis
Tang, Yi-
Yuan equipos
Teasdale,
John
El blog de Big Picture
El entrenador de trading diario
El informe Kirk
La psicología del comercio
El blog de The Reformed
Broker El pensamiento del
blog de Whole Street
amenazas a las
oportunidades de
éxito y
Torrance, E. Paul
chequeos
comerciales marco

comercial trading

edge trading

journal

revisiones de
trading rituales
de trading
TraderFeed blog
trend day
Twitter de Tudor
Investment Corp.

U

incertidumbre
úsalo o
piérdelo

V

reseñas de
vídeo Viskanta,
visualización
de Tadas Vlad
volatilidad
de clases de
activos de
sectores de
acciones
volumen

W

Wadlinger, Heather
bienestar Véase también bienestar

subjetivo fuerza de voluntad

Wilson, Colin

Wilson, Robert
Anton WindoTrader
operaciones ganadoras y
perdedoras Wooden,
John, v
Worch, Ryan
Preocupación
n por el
entrenamiento
o del flujo
de trabajo

Y

Yadav, Jitender
yoga

Z

Zabelina, Darya

ACUERDO DE LICENCIA DE USUARIO FINAL DE WILEY

Ir www.wiley.com/go/eula para acceder al EULA del libro electrónico de Wiley.