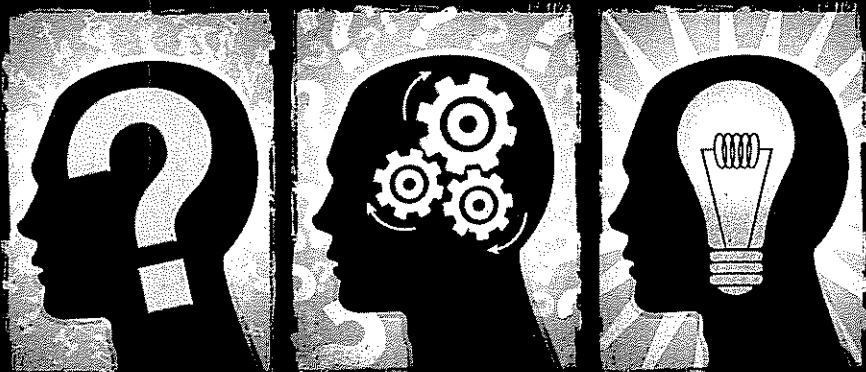


BRETT N. STEENBARGER

EL ENTRENADOR DE TRADING

101

**LECCIONES PARA
CONVERTIRSE EN SU PROPIO
PSICÓLOGO DE TRADING**



Millennium Capital

EL ENTRENADOR DE TRADING

bro! Escrito con claridad, motivador, con un contenido único que guiará a
der, principiante o experimentado, por el camino del entrenamiento de uno
es, de lejos, el mejor libro del Dr. Steenbarger y debe estar en la biblioteca de
Ciertamente, se lo recomendaré a todos mis amigos».

— Ray Barros. CEO, Ray Barros Trading Group

nbarger ha estado ayudando a los traders a ayudarse a sí mismos durante
s. En pocas palabras, este libro es de lectura obligada para cualquiera que
eguir un gran éxito en el mercado».

— Charles E. Kirk. The Kirk Report

, como le conocen cariñosamente los lectores de su blog, en este excelente
parado una guía práctica para entrenarse uno mismo. Las estrategias que
n complementadas con numerosos recursos y ejercicios para que el lector los
ultar y mantenga frescos los principios. Animo entusiastamente a cualquiera
en mejorar su trading e inversión a que lea este libro y lo mantenga en su
mo una fuente constante de aprendizaje».

— Brian Shannon, www.alphatrends.net.

Autor de *Technical Analysis Using Multiple Timeframes*

t ha destilado sus años de experiencia, como trader y como psicólogo/
en las 101 lecciones prácticas de *El entrenador de trading*. Esas lecciones
n estrategias efectivas para superar los escollos a que se enfrentan los
e libro debería ser la piedra angular de la biblioteca de cualquier trader serio».

— Michael Seneadza. Operador de acciones y autor del blog



Millennium Capital

www.mcapitaleditorial.com

EL ENTRENADOR DE TRADING

► BRETTN STEENBARGER

101 LECCIONES PARA CONVERTIRSE EN SU PROPIO PSICÓLOGO DE TRADING

El entrenador de trading

El entrenador de trading

*101 lecciones para convertirse en su
propio psicólogo de trading*

BRETT N. STEENBARGER



Millennium Capital

© Millennium Capital, S. L., 2010
www.mcapitaleditorial.com

Edición original: *The Daily Trading Coach. 101 Lessons for Becoming Your Own Trading Psychologist.*

© John Wiley & Sons, Inc., 2009

Traducción: Jorge Sarvisé Lalaguna

Diseño de cubierta: Estudio DAC, S. L.

Maquetación: Estudio DAC, S. L.

Impreso en: Publidisa

Depósito legal: SE-2785-2010

ISBN-13: 978-84-934543-9-5

Esta traducción está publicada bajo licencia.

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibido reproducir, almacenar o transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc.), sin la autorización por escrito de los titulares de los derechos de la propiedad intelectual.



Este libro protege el entorno

*¿Cómo? ¿Un gran hombre? Yo siempre veo
meramente el actor de su propio ideal.*
Friedrich Nietzsche

Índice

Prólogo	xv
Agradecimientos	xix
Introducción	1
CAPÍTULO 1 El cambio. El proceso y la práctica	5
Lección 1: Aproveche la emoción para convertirse en un agente de cambio	6
Lección 2: La visibilidad psicológica y su relación con su entrenador de trading	9
Lección 3: Encuentre el lado positivo de sus puntos débiles	12
Lección 4: Cambie su entorno y se cambiará a sí mismo	14
Lección 5: Transforme la emoción en trance-formación	17
Lección 6: Encuentre los espejos adecuados	21
Lección 7: Cambiemos nuestro enfoque	24
Lección 8: Cree guiones para un cambio de vida	27
Lección 9: Cómo desarrollar su confianza en sí mismo	30
Lección 10: Cinco mejores prácticas para efectuar y mantener el cambio	33
Recursos	37
CAPÍTULO 2 El estrés y la angustia. Formas creativas de soportar la presión en el trading	39
Lección 11: Entender el estrés	39
Lección 12: Antídotos para las creencias tóxicas sobre el trading	43

Lección 13: ¿Qué provoca la angustia que interfiere en las decisiones de trading?	46
Lección 14: Mantenga un diario psicológico	50
Lección 15: Presionar: cuando se esfuerza demasiado en ganar dinero	53
Lección 16: Cuando está listo para dejarlo	56
Lección 17: Qué hacer cuando el miedo le domina	59
Lección 18: Ansiedad por el rendimiento: el problema de trading más común	63
Lección 19: Clavijas cuadradas y agujeros redondos	67
Lección 20: La volatilidad de los mercados y la volatilidad del estado de ánimo	71
Recursos	74

CAPÍTULO 3	El bienestar psicológico. Mejorar la experiencia de trading	77

Lección 21: La importancia de sentirse bien	77
Lección 22: Aumente su felicidad	81
Lección 23: Entre en la zona	84
Lección 24: Opere con energía	88
Lección 25: La intención y la grandeza: ejercite el cerebro mediante el juego	91
Lección 26: Cultive una mente en calma	94
Lección 27: Desarrolle su resistencia emocional	98
Lección 28: La integridad y hacer lo correcto	101
Lección 29: Maximice su confianza y aguante en sus operaciones	104
Lección 30: Lidie con el estrés y conviértalo en bienestar	108
Recursos	111

CAPÍTULO 4	Pasos para la superación personal. El proceso del entrenamiento	113

Lección 31: Monitorícese escribiendo un diario de trading	113
Lección 32: Reconozca sus patrones	117
Lección 33: Establezca los costes y los beneficios de los patrones	121
Lección 34: Fíjese metas efectivas	124

Lección 35: Desarrolle lo mejor de sí mismo: céntrese en las soluciones	127
Lección 36: Interrumpa los viejos patrones problemáticos	130
Lección 37: Aumente su constancia ciñéndose a las reglas	134
Lección 38: Recaída y repetición	137
Lección 39: Cree un entorno seguro para el cambio	140
Lección 40: Utilice la visualización para avanzar el proceso de cambio	144
Recursos	147

CAPÍTULO 5	Romper los viejos patrones. Marcos de referencia psicodinámicos para entrenarse uno mismo	149

Lección 41: Las terapias psicodinámicas: escápese de la gravedad de sus relaciones anteriores	150
Lección 42: Aclarar nuestros patrones repetitivos	154
Lección 43: Cuestionemos nuestras defensas	157
Lección 44: Otra vez, con sentimiento: distánciese de sus patrones problemáticos	160
Lección 45: Saque el máximo partido a su relación de entrenamiento	163
Lección 46: Encuentre relaciones de trading positivas	166
Lección 47: Tolere la inquietud	169
Lección 48: Domine la transferencia	172
Lección 49: El poder de la discrepancia	176
Lección 50: La Elaboración	178
Recursos	181

CAPÍTULO 6	Reorganizar la mente. Enfoques cognitivos para entrenarse uno mismo	183

Lección 51: Esquemas de la mente	184
Lección 52: Utilice los sentimientos para entender sus pensamientos	187
Lección 53: Aprenda de sus peores operaciones	190
Lección 54: Utilice un diario para reestructurar su mente	193
Lección 55: Altere los patrones de pensamientos negativos	197

Lección 56: Redefina los patrones de pensamientos negativos	201
Lección 57: Utilice la visualización guiada intensiva para cambiar los patrones de pensamiento	204
Lección 58: Cuestione los patrones de pensamientos negativos con el diario cognitivo	207
Lección 59: Realice experimentos cognitivos para efectuar cambios	211
Lección 60: Desarrolle un pensamiento positivo	213
Recursos	216

CAPÍTULO 7	Aprender nuevos patrones de actuación. Enfoques conductuales para entrenarse uno mismo	219

Lección 61: Entienda sus conexiones	220
Lección 62: Identificar las conexiones sutiles	223
Lección 63: Aproveche el poder del aprendizaje social	226
Lección 64: Moldee sus comportamientos de trading	229
Lección 65: El condicionamiento de los mercados	232
Lección 66: El poder de la incompatibilidad	236
Lección 67: Desarrolle las asociaciones positivas	240
Lección 68: La exposición: un método conductual eficaz y flexible	244
Lección 69: Amplíe el trabajo de exposición para desarrollar sus habilidades	247
Lección 70: Un marco de referencia conductual para tratar con la preocupación	250
Recursos	253

CAPÍTULO 8	Consultoría para su negocio de trading	255

Lección 71: La importancia del capital inicial	255
Lección 72: Planifique su negocio de trading	259
Lección 73: Diversifique su negocio de trading	262
Lección 74: Haga un seguimiento de sus resultados de trading	265
Lección 75: Seguimiento avanzado de la Puntuación para su negocio de trading	270

Lección 76: Haga un seguimiento de las correlaciones de sus rendimientos	273
Lección 77: Calibre su riesgo y recompensa	278
Lección 78: La importancia de la ejecución en el trading	281
Lección 79: Piense en temas: cómo generar buenas ideas de trading	285
Lección 80: Gestione la operación	288
Recursos	291

CAPÍTULO 9	Lecciones de los profesionales del trading. Recursos y perspectivas sobre entrenarse uno mismo	293

Lección 81: Apalanque sus competencias esenciales y cultive su creatividad	293
Lección 82: Soy el único responsable	296
Lección 83: Cultive la conciencia de sí mismo	303
Lección 84: Sea su propio mentor para tener éxito	308
Lección 85: Lleve registros detallados	312
Lección 86: Aprenda a ser falible	316
Lección 87: El poder de la investigación	320
Lección 88: Actitudes y metas. Los elementos básicos del éxito	325
Lección 89: Una visión desde las empresas de trading	330
Lección 90: Utilice los datos para mejorar el rendimiento de trading	336
Recursos	342

CAPÍTULO 10	Buscando la ventaja. Cómo encontrar patrones históricos en los mercados	343

Lección 91: Utilice los patrones históricos en su operativa	344
Lección 92: Formule buenas hipótesis con los datos correctos	347
Lección 93: Nociones básicas de Excel	350
Lección 94: Visualice sus datos	354
Lección 95: Cree sus variables independientes y dependientes	357

Lección 96: Realice sus investigaciones históricas	361
Lección 97: Codifique los datos	365
Lección 98: Examine el contexto	367
Lección 99: Filtre los datos	371
Lección 100: Aproveche sus descubrimientos	373
Recursos	375
 CONCLUSIÓN	 377
Lección 101: Encuentre su camino	377
Más sobre entrenarse a sí mismo	379

Prólogo

El objetivo de *El entrenador de trading* es enseñarle lo máximo posible sobre cómo entrenarse, para que pueda ser su propio mentor y tener éxito en los mercados financieros. La palabra clave en el título es «diario». Este libro está diseñado para ser un recurso que pueda utilizar todos los días para desarrollar sus puntos fuertes y superar sus debilidades.

Tras escribir dos libros –*The Psychology of Trading* [Publicado en español como *Psicología del trading* por la editorial Millennium Capital] y *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders]– y firmar más de 1.800 artículos en el blog *TraderFeed* (www.traderfeed.blogspot.com), pensé que había cubierto bastante bien el terreno de la psicología del trading. Hoy, tres años después de la publicación del libro sobre el rendimiento, he tomado de nuevo papel y pluma (electrónicos), para completar una trilogía de la psicología del trading centrándome en el proceso del entrenamiento.

Dos realidades me llevaron al *El entrenador de trading*. En primer lugar, una revisión de los patrones de tráfico del blog *TraderFeed* me reveló que un gran número de lectores –aproximadamente un tercio– estaban accediendo al blog durante más o menos la hora inmediatamente anterior a la apertura del mercado. Esto me resultó interesante, ya que la mayoría de los artículos no ofrecen consejos específicos sobre cómo o en qué operar. Más bien, los artículos tratan sobre temas de psicología y rendimiento, temas que deberían ser relevantes a cualquier hora del día.

Cuando pregunté a un grupo de lectores de mi confianza sobre este patrón, me respondieron que estaban utilizando el blog como una especie de sustituto de un entrenador de trading. Revisar los artículos era su forma de recordarse sus planes e intenciones antes de entrar al campo de batalla financiero. Esto se confirmó cuando recopilé las estadísticas sobre los artículos más populares (y más comentados) del blog. La mayoría eran artículos prácticos que trataban sobre la psicología del trading. Muchos eran positivos en su contenido, al tiempo que cuestionaban las suposiciones de los lectores. Era como si los traders estuviesen buscando entrenarse y lo consiguiesen en parte con el blog.

La segunda realidad que dio forma a este libro tiene que ver con la publicación y los rápidos cambios que están afectando al mundo editorial. Hasta ahora, los traders han dispuesto de relativamente pocos libros electrónicos. De los libros disponibles, la mayoría son poco más que versiones en pantalla del texto impreso. A pesar del atractivo y la comodidad de la publicación electrónica, pocos traders de los que consulté buscaban o utilizaban libros electrónicos. La queja más habitual entre los traders era que no querían pasar horas devorando información enfrente de una pantalla tras todo un día de trading. Rápidamente me di cuenta de que los participantes en los mercados financieros no utilizan el medio electrónico de la misma forma en que se relacionan con el texto impreso. Eso me llevó a pensar en escribir un tipo de libro distinto, uno mejor adaptado a la frontera electrónica editorial, pero utilizable también en formato impreso.

Cuando superpone estas dos observaciones, puede apreciar la visión que me llevó a este texto: *un «entrenador de trading en un libro» que pueda leerse tan fácilmente en la pantalla como en el papel. La meta era integrar los contenidos del blog y del libro creando lecciones prácticas que ayudasen a los traders a convertirse en sus propios entrenadores de trading.* Hay 101 lecciones en el *El entrenador de trading*, de unas pocas páginas cada una. Cada lección sigue un formato general: identificar un desafío del trading, un enfoque para abordar ese desafío y una sugerencia o tarea específica para trabajar en ese tema. Los capítulos son independientes los unos de los otros: puede leerlos en orden, o puede utilizar el índice para leer, cada día, la lección que más se aplique a su operativa actual. *Al contrario que un libro tradicional, la idea no es leerlo de principio a fin en unas pocas sentadas.* Más bien, toma las lecciones de una en una y las aplica a su desarrollo como trader. Como el blog, es un recordatorio en la pantalla de lo que hace cuando mejor opera, pero —más que el blog— además es un mapa de carreteras (y un conjunto práctico de ideas y herramientas) para descubrir e implementar lo mejor de usted.

Mi aspiración ha sido meter en estas 101 lecciones más información utilizable y métodos prácticos de los que pueda encontrar en una serie de caros seminarios y sesiones de terapia, con un coste mucho menor. Demasiado a menudo, el objetivo de los que organizan los seminarios y de los entrenadores es hacer de usted un cliente habitual. La intención de este libro es precisamente la opuesta: *darle las herramientas para convertirse en su propio entrenador*, para que pueda guiar su crecimiento profesional y personal. En otras palabras, éste es un manual de *educación psicológica*: una guía práctica para mejorar su rendimiento y a sí mismo.

Una cosa que me gusta especialmente del formato electrónico es que permite a un escritor vincular el contenido del libro a una amplia selección de material en la red. Añadiré material al *El entrenador de trading* mediante un blog dedicado exclusivamente a libro llamado *Become Your Own*

Trading Coach [Conviértase en su propio entrenador de trading] (www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com), para que este libro crezca con el tiempo. Sólo necesitará hacer clic en los vínculos del libro electrónico para acceder a información gratis actualizada y métodos de la página web *Become Your Own Trading Coach*. Hay una página maestra en el blog para cada capítulo de este libro que contiene los vínculos relevantes para el material de ese capítulo. Al final de cada capítulo, hay también una página de recursos que alerta a los lectores sobre vínculos y lecturas adicionales. Añadiré contenido de video y audio al nuevo blog con el tiempo, lo cual debería ser particularmente útil para los que aprenden mejor viendo y escuchando las ideas. Una vez que la publicación se vuelve electrónica, no hay motivos por los que todo texto no pueda ser una experiencia de aprendizaje multimedia.

Observará por el índice que cada uno de los 10 capítulos contiene 10 lecciones. Esos capítulos cubren una serie de temas relevantes para la psicología del trading y el rendimiento de trading, incluyendo lecciones específicas para utilizar métodos de terapia breve psicodinámicos, cognitivos y conductuales para cambiar los patrones conductuales problemáticos e inculcar otros nuevos y positivos. Los dos capítulos finales son especialmente únicos: el Capítulo 9 aporta las perspectivas sobre el entrenamiento de 18 profesionales de éxito del trading que comparten su trabajo en internet. El Capítulo 10 cumple una promesa que hice hace tiempo a los lectores del blog *TraderFeed*, guiando a los traders paso a paso en la forma básica de identificar patrones históricos utilizando Excel. Cada lección viene acompañada de ejercicios y sugerencias («consejos de entrenamiento») para ayudar con la aplicación de las ideas. Las ideas principales vienen resaltadas en el texto para una revisión rápida. Al final de cada capítulo hay una lista de recursos para guiar su búsqueda de información adicional sobre los temas e ideas del libro.

Sí, el propósito del libro es ayudarle a convertirse en su propio entrenador de trading, pero un vistazo a los títulos de los capítulos y las lecciones revela que el propósito más amplio es ayudarle a entrenarse en la vida. Los desafíos e incertidumbres a los que nos enfrentamos en el trading –la búsqueda de recompensas a pesar de los riesgos– están igual de presentes tanto en las carreras profesionales y en las relaciones como en los mercados. Las técnicas que le ayuden a asumir el control como trader le servirán en cualquier cosa que intente. *En ese sentido, el objetivo no es sólo ganar dinero en los mercados, sino prosperar en todo lo que emprendamos en la vida.* Me sentiré gratamente satisfecho y honrado si este libro es un recurso que le ayude a prosperar, dentro y fuera de los mercados.

BRETT STEENBARGER

Agradecimientos

Si es cierto, como reza el dicho, que hace falta una aldea para criar a un niño, hace falta un pequeño ejército para escribir un libro. La última lección del libro está dedicada a mi madre, Constance Steenbarger, que falleció el año pasado. Mi más profunda esperanza es que este libro continúe el espíritu protector y enriquecedor que aportó a su familia y a sus estudiantes.

Si mi madre representó el apoyo en mi vida, mi padre, Jack Steenbarger, ha representado las virtudes del trabajo duro, el logro y el amor a la familia. Desde los primeros días de mi educación como psicólogo, me ha fascinado la psicología del logro ejemplar: lo que motiva a la gente de gran éxito. No me cabe duda de quién despertó ese interés apasionado y es con gran placer que agradezco a mi padre esa inspiración.

Nada de esto sería posible, no obstante, sin la comprensión, amor y apoyo de mi esposa Margie. En 1984, cambié mi vida de soltero por una vida con Margie y su familia; hasta la fecha, sigue siendo mi única operación inigualable. Veinticinco años después, me complace informar de que seguimos subidos a la tendencia, ¡sin haber sufrido excursión adversa alguna!

Me entristece, pero me alegra a la vez, poder dedicar este libro a la memoria de mi tío, Arnold Rustin, Doctor en Medicina, quien también falleció el año pasado. Un profesor consumado, Arnold representaba todo lo que he admirado y disfrutado en el mundo de la enseñanza de la Medicina. Fue el apoyo de Arnold y su mujer Rose, incluso cuando se enfrentaban a sus propios problemas, lo que más me marcó en la vida. Espero que su inspiración encuentre expresión en este libro.

Gracias también a Debi, Steve, Lea, Laura, Ed, Devon y Macrae, los niños que han dejado de ser niños, pero que han sido increíblemente comprensivos con las horas que he pasado lejos de casa reuniéndome con traders y el número de horas aún mayor que he pasado en internet, actualizando el blog y atendiendo docenas de llamadas y correos electrónicos a diario. No estaría tan centrado sin la familia, incluyendo a mi hermano Marc y a mi cuñada Lisa, así como a nuestros tres amigos felinos: Gina, Ginger y Mali.

A los traders y autores que han contribuido al Capítulo 9, mis más profundas gracias y aprecio por su gran trabajo. Proporcionan unos recursos sin igual para los traders en desarrollo. También debo agradecer a aquellos cuyo trabajo ha inspirado el mío: a los filósofos Ayn Rand, Brand Blanshard, Colin Wilson y G. I. Gurdjieff; a los muchos psicólogos e investigadores que han contribuido al campo de la terapia breve y la psicología del positivismo; y a los traders que fueron fundamentales en mi desarrollo: Victor Niederhoffer, Linda Raschke, Chuck McElveen y los muchos traders de fondos hedge con los que he tenido el privilegio de trabajar en los últimos años. Mis colegas en la Universidad de Medicina Upstate me han proporcionado inspiración y apoyo a lo largo de mi segunda carrera; gracias en especial a los doctores Mantosh Dewan, Roger Greenberg y John Manring.

Ésta es también mi oportunidad de mandar un saludo a los que escriben y tocan la música que me ha acompañado en la escritura de este libro: Edenbridge, Armin Van Buuren, Ferry Corsten, Cruxshadows, Assemblage 23, VNV Nation y otros muchos que puede descubrir en el blog *Become Your Own Trading Coach*.

Muchas gracias también al equipo de producción de Wiley y a mis fantásticos editores que tanto me han apoyado, Pamela van Giessen, Kate Wood y Emile Herman. Me han ayudado enormemente a dar vida a este libro. Gracias también a los muchos lectores del blog, especialmente a aquellos que han participado activamente con sus comentarios e ideas. Espero que este libro contribuya a su felicidad y a su éxito en el trading.

Introducción

Muy pocos de nosotros actuamos en base a nuestros propios ideales. Tenemos puntos fuertes y talentos, sueños y aspiraciones. Pero cuando examinamos nuestras vidas hora a hora, día a día, no muchos de estos ideales se expresan de forma concreta. Los días se convierten en meses, luego en años, y —en algún momento triste— miramos hacia atrás en la vida y nos preguntamos en qué se fue.

Ese podría ser usted: la persona de mediana edad que mira hacia atrás y piensa: «Pude haber sido un aspirante al título». O bien, podría vivir su vida según un guión diferente. Podría convertirse en el actor de sus ideales y vivir su realización.

Si está pensando que esto es una introducción extraña a un texto de trading, tiene razón. Este libro no comienza con la oferta y la demanda, los patrones de trading, o la gestión del capital. Comienza con usted y con lo que quiera de su vida. El trading, en este contexto, es más que comprar, vender, y cubrirse: es un vehículo para el autodomínio y el desarrollo.

Todo trader, tanto si se identifica conscientemente o no como tal, es un emprendedor. Los traders abren sus negocios y compiten en un mercado. Identifican y persiguen oportunidades, incluso cuando preservan su capital. Los traders perfeccionan y amplían su habilidad; asumen riesgos calculados. Como emprendedores, los traders comienzan con la premisa de que aportan valor al mercado. En medio de las inevitables decepciones y contratiempos, las largas horas y los recursos limitados, el riesgo y la incertidumbre, puede ser difícil mantener ese optimismo. Es mucho más fácil entonces mantener las visiones de uno en un estante y renunciar a los esfuerzos diarios para representar sus ideales.

Algunos traders, sin embargo, no pueden dejar de lado sus aspiraciones. Al igual que la polilla, persiguen luces lejanas, incluso si eso supone que de vez en cuando se chamusquen. A esas almas nobles, dedico este libro.

Cuando trabajo con traders y gestores de carteras en fondos hedge, firmas de trading propietario y bancos de inversión, yo no les digo cómo

operar. La mayoría de ellos opera con estrategias de trading distintas a las mías y saben mucho más acerca de sus mercados de lo que yo jamás sabré. Más bien, descubro sus puntos fuertes. Me entero de lo que estos traders y gestores hacen bien y de cómo lo hacen, y les ayudo a construir una carrera en base a lo que ya se les da bien. Así como los peces no pueden comprender el agua, al estar sumergidos en ella desde su nacimiento, por lo general carecemos de una apreciación de nuestros activos personales. Cada uno de nosotros es una curiosa mezcla de habilidades, talentos, puntos fuertes, conflictos y debilidades. Pero así como un nuevo negocio debe aprovechar las fortalezas de sus fundadores, una carrera en los mercados depende enormemente de los activos, personales y monetarios del trader. Como entrenador, mi papel es sacar a los traders de su agua psicológica y ayudarles a ver lo que ha estado alrededor de ellos todo el tiempo: los activos que pueden proporcionarles una vida de dividendos.

Nunca ha sido entrenarse uno mismo más importante para los traders. Mientras escribo esto, hemos sido testigos de unos niveles de volatilidad del mercado que no se habían visto desde la Segunda Guerra Mundial. La volatilidad de los precios trae oportunidad potencial, pero también riesgo. Los traders que no pudieron dar un paso atrás, reconocer la evolución de los acontecimientos, y realizar ajustes han perdido cantidades importantes de dinero. Los que han utilizado la crisis para salir del agua del trading, limitar el riesgo y encontrar nuevas oportunidades son los que están listos para cosechar los dividendos de su carrera.

El libro que está leyendo está destinado a ser su compañero en este viaje de trading. Está organizado en 101 lecciones. Cada lección presenta un desafío y propone un ejercicio específico para avanzar con respecto a ese desafío. Las lecciones están concebidas como meditaciones para comenzar su día de trading, consejos de su entrenador para sacar lo mejor de usted. Al final, a medida que lea y viva estas lecciones, las charlas de su entrenador se convertirán en su propio diálogo interno. Comenzará representando los ideales presentados en el libro y terminará viviéndolos y haciéndolos suyos. *Se convertirá en su propio psicólogo de trading.*

Si leer un pasaje corto cada día y plantar las ideas correctas en el lóbulo frontal de su cerebro le ayuda a priorizar su vida y sus objetivos de trading, y si eso a su vez le ayuda a hacer una operación mala menos por semana y a realizar la operación buena que de lo contrario se habría perdido, piense en cómo se beneficiará personal y financieramente. Pero al igual que las pastillas no funcionan cuando se quedan en el frasco, nadie aprende de un libro sin abrir. El primer paso para convertirse en su propio psicólogo de trading es apartar tiempo para ser su propio mentor —todos los días, todas las semanas— porque así es cómo los patrones de comportamiento se convierten en hábitos. El gran individuo es simplemente el que ha hecho del desarrollo de sí mismo un hábito.

Así que ahí están, mirándole desde la estantería al otro lado de la habitación: sus ideales, todas esas cosas que siempre ha querido hacer en la vida. Mira con nostalgia a la estantería, pero no puede alcanzarla desde su cómodo sillón. Aun así, tiene un libro en las manos. Tal vez ese libro pueda hacer que ese sillón sea un poco menos cómodo y situar la estantería un poco más cerca.

De usted depende pasar la página.

Si lo hace, el próximo paso lo daremos juntos.

CAPÍTULO 1

El cambio

El proceso y la práctica

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

– Colin Wilson

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

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

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

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

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

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

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

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

Ahí es donde entra la emoción.

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

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

Lo mismo ocurre con los traders.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

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

LECCIÓN 3: ENCUENTRE EL LADO POSITIVO DE SUS PUNTOS DÉBILES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

LECCIÓN 5: TRANSFORME LA EMOCIÓN EN TRANCE-FORMACIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

LECCIÓN 6: ENCUENTRE LOS ESPEJOS ADECUADOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

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

LECCIÓN 7: CAMBIEMOS NUESTRO ENFOQUE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

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

LECCIÓN 8: CREE GUIONES PARA UN CAMBIO DE VIDA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

LECCIÓN 9: CÓMO DESARROLLAR SU CONFIANZA EN SÍ MISMO

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

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

¿Cuál era el problema?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

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

RECURSOS

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO 2

El estrés y la angustia

Formas creativas de soportar la presión en el trading

Si planea ser menos de aquello de lo que sea capaz, probablemente sea desgraciado todos los días de su vida.

— Abraham Maslow

Cuando los traders buscan entrenamiento, una de sus peticiones más frecuentes es ayuda para reducir el estrés. Se supone que menos estrés es mejor y que si pudiesen eliminar el estrés, su operativa iría bien. Pero, ¿es eso cierto?

En este capítulo, examinaremos con mayor detalle el estrés y la angustia, así como la diferencia entre ambos. También exploraremos cómo lidiar con ambos y qué respuestas son eficaces y cuáles no a las situaciones estresantes.

Uno de los grandes desafíos del entrenamiento en un campo competitivo e intenso es asegurarse de que el estrés normal que cabría esperar no se convierta en una angustia que reduzca el rendimiento. En la práctica, esto quiere decir distinguir entre el estrés que forma parte integral de la profesión del trading y el que nos generamos nosotros mismos sin darnos cuenta.

Veamos cómo puede hacer que el estrés juegue a su favor en su entrenamiento.

LECCIÓN 11: ENTENDER EL ESTRÉS

Es habitual oír sugerencias sobre que los traders deberían eliminar o minimizar el estrés psicológico. Esto, por supuesto, es imposible. El mismo acto

de operar requiere encuentros diarios con el riesgo y la incertidumbre. El estrés psicológico está asegurado cuando operamos en tales entornos. Si su objetivo es un nivel mínimo de estrés, no debería dedicarse al trading.

Muchos traders –y entrenadores de trading– confunden el estrés con la angustia. *No todo el estrés psicológico provoca angustia, y no todo el estrés psicológico es malo.* Si va a entrenarse a sí mismo para tener éxito en el trading, es importante que entienda el estrés: cómo contribuye al rendimiento y cómo puede convertirse en angustia e interferir en la toma de decisiones.

Así que comencemos con un ejemplo del día a día. Está conduciendo por una autopista en un viaje largo y se está aburriendo un poco. De repente, se levanta el viento y comienza a caer una nevada. Su visibilidad queda enormemente reducida y puede sentir cómo la carretera se vuelve resbaladiza. Antes de que se dé cuenta, está encorvado encima del volante, mirando atentamente a través del parabrisas y reduciendo la velocidad. Su aburrimiento se ha convertido rápidamente en un estado de alerta. Ya no está conduciendo con el piloto automático puesto.

Esto es el estrés psicológico: un estado físico y cognitivo intensificado que nos prepara para lidiar con los desafíos. Se le ha llamado la respuesta huída o lucha, porque moviliza al cuerpo y a la mente para evitar las situaciones peligrosas o encararlas de frente. La tensión muscular, el nivel de alerta y el flujo de adrenalina: éstas son sólo algunas de las señales de que hemos entrado en un estado de estrés.

Observe que en el ejemplo de conducir en la nevada éste es un estado adaptativo. Si hubiese seguido con el piloto automático, podría no haber reducido la velocidad y no haber tomado las medidas para evitar un accidente. El estado de estrés ha movilizado su energía –le ha sacado de su aburrimiento– para ocuparse de la situación inmediata. Puede darse cuenta de lo absurdo que es hablar de minimizar el estrés en una situación así: cuando uno está en una cegadora nevada en un vehículo en movimiento, ¡su mente y su cuerpo *deberían* mobilizarse!

El estrés es una movilización del cuerpo y la mente; puede facilitar el rendimiento.

Pero llevemos nuestro ejemplo un paso más allá. Viví en el área de Siracusa, en Nueva York, durante más de 20 años, por lo que la nevada me requiere un esfuerzo, pero me resulta familiar. He experimentado condiciones parecidas con anterioridad y sé lo que hacer cuando se producen. Mi estrés nunca se convierte en angustia, porque nunca percibo la nevada como una amenaza grave.

Supongamos, no obstante, que soy de Florida y que nunca he experimentado una nevada de este tipo. He oído que se producen choques en

cadena en estas circunstancias y me preocupa que mis neumáticos pierdan su agarre. La nevada me resulta muy amenazadora; no me siento capaz de superarla. Mi estrés rápidamente se convierte en angustia, a medida que el estado de alerta se transforma en uno de ansiedad.

Este simple ejemplo del coche ilustra que la percepción y la experiencia suponen la diferencia entre el estrés y la angustia. Cuando estudiaba mi licenciatura en la Universidad de Duke, David Aderman y yo realizamos un experimento. Hacíamos que dos grupos de sujetos diesen un discurso. Ambos grupos recibían comentarios negativos sobre cómo lo habían hecho. Al primer grupo se le dijo que la habilidad para hablar en público estaba vinculada con la personalidad y que no podía cambiarse. Al segundo grupo se le dijo que podría mejorar su oratoria con relativa facilidad. Al final de la sesión, el primer grupo declaró estar considerablemente más estresado que el segundo grupo. *No eran los comentarios negativos los que generaban la angustia; era la percepción de que no eran capaces de cambiar la situación negativa.*

Nuestras interpretaciones de las situaciones convierten el estrés normal en angustia.

¿Qué tiene que ver esto con el trading? Cuando usted arriesga su capital, es como el conductor en la carretera nevada. Estará alerta, procesando la información en tiempo real para rápidamente realizar las correcciones a medio camino que sean necesarias. Si considera que perder es una parte natural del trading, ha experimentado con anterioridad pérdidas y se ha recuperado de las mismas, y tiene dispuestos mecanismos para limitar sus pérdidas, es poco probable que el estrés se convierta en angustia. La operación perdedora es una mera molestia, como retrasarse en su viaje por una nevada.

Si, no obstante, no acepta perder como algo normal y natural –y especialmente si no implementa límites para el tamaño de sus posiciones y no introduce niveles de stop-loss para controlar sus pérdidas– es más probable que el estrés de que una operación vaya en su contra se convierta en angustia. Su capacidad para centrarse y realizar esas rápidas correcciones por el camino se verá mermada. Será como el conductor de Florida en medio de la nevada del Noreste.

Los límites en el tamaño de las posiciones, los planes de trading y los niveles de stop-loss son como los neumáticos para la nieve: puede que no le parezcan muy útiles cuando las cosas vayan bien, pero ciertamente le ayudarán a lidiar con las condiciones adversas. Un conductor que se sienta nervioso en la nieve no se siente capaz de controlar su coche; un conductor con experiencia en la conducción invernal sabe que sí puede.

Asimismo, el trader que tiene miedo a perder no se siente capaz de controlar las pérdidas; el trader experimentado sabe que las pérdidas siempre se pueden limitar.

Su desafío como su propio entrenador de trading es aceptar el estrés y asegurarse siempre de que no se convierta en angustia. Una meta estupenda en la que trabajar para mejorar su operativa es comenzar el día con guías para el tamaño de las posiciones, límites de pérdida por operación, objetivos de precios por operación y límites diarios de pérdidas con los que pueda vivir sin problemas. La cantidad de riesgo que esté dispuesto a aceptar en cada operación debería ser considerablemente menor que la recompensa potencial de sus objetivos de beneficios. La cantidad de dinero que esté dispuesto a perder cada día debería ser una fracción del dinero que gane en sus mejores días. Si opera con frecuencia, ninguna pérdida en una operación debería impedir que gane dinero en ese día, ninguna pérdida diaria debería ser tan grande que no pueda ser rentable en la semana. *La preparación y la familiaridad evitan que el estrés se convierta en angustia, porque aumentan su sensación de control.* Si planifica sus niveles de pérdidas y revisa esos planes a conciencia, se familiarizará con ellos y estará preparado. (Véase el cuestionario en el Cuadro 2.1 para valorar si su estrés se está convirtiendo en angustia).

Si está preparado para la adversidad, responderá con un estrés normal, no con angustia.

El trading siempre será estresante, pero entrenarse a sí mismo le asegurará que no se vuelva angustioso. Recuerde, su trabajo consiste en mantener un estado mental que mantenga elevadas su confianza y motivación: en ese estado trabajará más duro, aprenderá más e incrementará su cuenta de trading con el tiempo. *Eso no supone repeler el estrés; supone crear*



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Prepare un plan para cualquier posible fallo técnico en su operativa: qué hará si no puede contactar con su broker; si pierde su conexión a internet; si se le cuelga el ordenador, si se cae el servidor de su proveedor de datos. Mi puesto de trading es pequeño, pero tiene elementos redundantes en todas estas áreas. Tengo varios brokers, varias conexiones a internet, varios ordenadores y varios proveedores de datos. Siempre tengo preparado un Plan B por si falla algo cuando tengo abierta una posición. Los fallos técnicos me siguen estresando, pero no me angustian.

Por favor, responda a las siguientes preguntas según la siguiente escala:

- 1 = muy pocas veces o nunca**
- 2 = de vez en cuando**
- 3 = a veces**
- 4 = bastante a menudo**
- 5 = la mayoría de las veces**

¿Con qué frecuencia interfieren los siguientes elementos en su trabajo y/o en sus relaciones?

- 1) ¿Nerviosismo o ansiedad? —
- 2) ¿Un estado de ánimo alicaído o deprimido? —
- 3) ¿Frustración o enfado? —
- 4) ¿Sentimientos de culpa? —
- 5) ¿Alcohol o drogas? —
- 6) ¿Discusiones o peleas? —
- 7) ¿Fatiga o agotamiento? —
- 8) ¿Problemas de sueño? —
- 9) ¿Dolores de cabeza o de estómago, tensión muscular? —
- 10) ¿Preocupaciones, pensamientos negativos? —

Nota: incluso una única puntuación de 4 o más merece que se le preste atención y una posible consulta con un profesional (véase la sección de Recursos al final de este capítulo), particularmente si el problema viene de lejos (más de un año). También se debería prestar atención a varias puntuaciones de 3 o más. Los Capítulos 4 a 6 de este libro delinearán técnicas específicas de terapia breve que pueden utilizarse para tratar estos problemas, particularmente cuando sean situacionales, no crónicos.

CUADRO 2.1 Un breve cuestionario sobre la angustia.

cortafuegos entre el estrés y la angustia. La gestión del riesgo es uno de los mejores cortafuegos psicológicos de todos.

LECCIÓN 12: ANTÍDOTOS PARA LAS CREENCIAS TÓXICAS SOBRE EL TRADING

Lo que esperamos de la vida moldea nuestra experiencia emocional. Si esperamos cosas buenas, tendemos a ser optimistas y energéticos. Si esperamos resultados negativos, tendemos a sentir ansiedad. Si esperamos que el éxito nos evite, nos sentiremos desanimados y deprimidos. Si esperamos la perfección, nos sentiremos continuamente decepcionados con la realidad.

En gran medida, nuestras emociones son barómetros del grado en el que estamos cumpliendo o no nuestras expectativas. Éste es un principio importante, porque las investigaciones sobre psicología sugieren que, si nuestras expectativas están desalineadas, probablemente experimentemos emociones sesgadas.

La relación entre las emociones y las expectativas es particularmente importante para el trader en desarrollo. Si es su propio entrenador de trading, una de sus máximas prioridades es promover el tipo de experiencia positiva que mantendrá su motivación y su esfuerzo por aprender. Los estudiantes desanimados, vencidos y asustados no son estudiantes efectivos. Si se va a mantener en esa zona de enfoque y concentración que maximiza el aprendizaje, debe estar *absorto* en los mercados. Nadie puede estar *absorto* en nada si están combatiendo su angustia emocional al mismo tiempo.

Siguiendo la filosofía de Ayn Rand, quien animó a las personas a «comprobar sus premisas» cuando llegasen a conclusiones contradictorias («Debería ser feliz» pero «no debería ser tan egoísta»), a continuación le pediré que compruebe sus expectativas, particularmente si descubre que la angustia está interfiriendo en su aprendizaje y desarrollo. Las siguientes expectativas están entre las más tóxicas para los traders:

1. **Un buen día es un día rentable.** Ésta es una suposición y una expectativa que asegura que nuestra experiencia emocional suba y baje con nuestras ganancias y pérdidas. Generalmente esperamos tener un buen día; al equiparar un buen día con un día rentable, nos aseguramos una decepción cuando la incertidumbre normal de los mercados nos deja en números rojos. *Un buen día es uno en el que seguimos buenas prácticas de trading, desde una ejecución hábil a una gestión prudente del riesgo.* Algunos buenos días traerán beneficios, otros no. Podemos operar mal y encontrarnos con un beneficio; podemos realizar una operación con una probabilidad de éxito de dos tercios y, aun así, perder dinero una de cada tres veces. *Deberíamos* esperar tener buenos días, si los definimos en base a unas buenas prácticas de trading. Si las buenas prácticas no generan beneficios con el tiempo, puede que tengamos que ajustar esas prácticas. Pero empezar a operar esperando beneficios todos los días es una fórmula para una decepción emocional.

Nunca se fije una meta si no tiene el pleno control de su consecución.

2. **Trabajar más duro en el trading supone operar más a menudo.** Esta suposición es que si opera más, ganará más, aprenderá más y desarrollará sus habilidades más rápidamente. El resultado es que se opera en exceso y probablemente se transfieran, con el tiempo, los beneficios

a los creadores de mercado y a los brokers. *Toda operación comienza con pérdidas.* Pierde la horquilla entre el precio de compra y venta, si compra y vende con órdenes de mercado, y ciertamente pierde la comisión de la transacción. Una pérdida de un solo tick por operación debido a la ejecución, además de una cuantiosa comisión minorista, fácilmente asegura pérdidas de miles de dólares a los operadores intradía que, de otra manera, ni ganan ni pierden en sus operaciones. A medida que operamos más a menudo sin una ventaja clara en cada operación, nuestro broker se hace más rico y nosotros nos hacemos más pobres. Mover el ratón y hacer clic para ejecutar las operaciones es una pequeña parte del proceso por el cual los traders adquieren experiencia. La mayor parte del desarrollo se produce siguiendo la formación de patrones en simulación y en tiempo real, practicando la ejecución y la salida de las posiciones sobre el papel (y en modo simulado), antes de arriesgar capital, e investigando ideas de trading. Al esperar que la operativa por sí misma genere el aprendizaje, aseguramos que nuestra motivación por aprender nos lleve a operar en exceso y a una pérdida tanto de capital como de motivación.

- 3. Tener éxito supone ganarse la vida con el trading.** He aquí otra expectativa que garantiza generar frustración y desánimo. Ningún profesional en desarrollo se gana la vida con su rendimiento durante los primeros años en los que está adquiriendo experiencia. Un golfista o un tenista pueden pasarse años en un equipo universitario o juvenil y como aficionados antes de siquiera entrar en el circuito profesional. Los actores y actrices normalmente pasan años recibiendo clases y actuando en teatros locales antes de ver sus nombres en las luces de Broadway. Antes de que los cirujanos se ganen la vida con su profesión, pasan varios años como estudiantes de Medicina, varios años más como cirujanos residentes y unos cuantos años más preparándose en una subespecialidad. Pretender ganarse la vida con el trading desde los primeros años de exposición a los mercados es completamente irrealista. Unas expectativas más realistas serían mantener las pérdidas a un nivel razonable, cubrir costes con regularidad y mejorar los procesos de trading. *No hay ningún camino para convertirse en un experto que no requiera dedicar antes tiempo para volverse competente.* Si espera ganarse la vida con el trading mucho más rápidamente de lo que las personas en otros campos tardan en ganarse la vida, se está asegurando la frustración y el fracaso.

Un excelente antídoto para estas suposiciones tóxicas sobre el trading es poner por escrito sus expectativas como parte de un diario de trading. Esto incluye sus expectativas para cada día de trading –sus metas para operar bien– y además sus expectativas para su desarrollo con el tiempo.

Mi meta para mi propio rendimiento de trading es relativamente modesta: quiero ganar más que la tasa de rendimiento sin riesgo después de costes y quiero conseguirlo arriesgando menos de esa proporción de mi capital. En otras palabras, busco una rentabilidad positiva ajustada al riesgo; eso integra mis metas de rendimiento y proceso. Estaré muy contento si promedio una rentabilidad del 1% mensual en mi cartera arriesgando considerablemente menos.

Al centrarnos en rentabilidades ajustadas al riesgo, y no sólo en la rentabilidad absoluta, fusionamos las metas de procesos y resultados.

Esto puede que no sea un objetivo realista para usted, dependiendo de su nivel de desarrollo y de su apetito por el riesgo como trader. Lo que es importante no son las cifras de mis objetivos, sino el hecho de que he desarrollado objetivos realistas y alcanzables para mi operativa. Si consigo mis expectativas, alcanzo una sensación de orgullo y realización. Si me quedo corto, puedo identificar la situación rápidamente, reducir mi exposición al riesgo y realizar las correcciones necesarias.

Una fórmula para el desarrollo positivo en el trading es: *siempre espere tener éxito y siempre defina el éxito de tal manera que suponga un desafío, pero que sea alcanzable*. Poner por escrito sus expectativas para el día, semana, mes y año –y asegurarse de que sean realizables– es una palanca poderosa para su experiencia emocional como trader.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Una excelente entrada en un diario de trading: «¿Qué haría que mi día de trading fuese un éxito hoy, incluso si no gano dinero?» Esa simple pregunta le lleva directamente a las metas de proceso, las cosas que puede controlar mejor.

LECCIÓN 13: ¿QUÉ PROVOCA LA ANGUSTIA QUE INTERFIERE EN LAS DECISIONES DE TRADING?

Nos entra la ansiedad y nos salimos de una buena operación antes de que tenga una oportunidad de alcanzar su objetivo de precio. Nos frustramos y realizamos una operación que contradice completamente nuestras investigaciones y nuestra planificación. Tememos perdersen una operación y entramos en el peor momento posible. Somos reacios a aceptar una pér-

dida en nuestro punto de stop-loss previsto y terminamos con una pérdida mucho mayor.

Todos estos son ejemplos de comportamientos de trading de los que, como traders, todos podemos decir: «he estado ahí y he hecho eso». En el trading, al igual que en buena parte de la vida, aprendemos cometiendo los errores de los que nuestros padres y mentores intentaron protegernos. *La clave para longevidad es cometer esos errores al comienzo de su desarrollo, antes de que se juegue mucho.* Los errores en los noviazgos pueden llevar a un gran matrimonio. Los errores en un simulador pueden llevarnos a un rendimiento sólido en tiempo real. Cometer sus errores cuando el riesgo es menor es una buena parte del éxito.

Pero, ¿qué causa estos errores, en los que la agitación de la angustia interfiere en la planificación previa y en la toma de decisiones lógicas y coherentes? Tal vez si podemos descifrar esto, podamos acortar la dolorosa curva de aprendizaje un poquito.

Los campos de la psicología financiera y de la neuroeconomía han aclarado cómo las emociones afectan a las decisiones financieras; consulte las referencias al final de este capítulo.

Cualquiera que escuche hablar a los traders podría pensar que la angustia en el trading la causan los mercados. Un mercado se vuelve más lento y cotiza en un rango: esa es la supuesta causa del aburrimiento y el exceso de operativa de un trader. Un mercado se da la vuelta: eso supuestamente genera la frustración y las operaciones impulsivas de un trader. Puesto que sus emociones se ven activadas por un acontecimiento en el mercado, los traders asumen que los mercados deben ser responsables de sus sentimientos. Si lo pensamos por un momento, por supuesto, descartamos esta noción. Al fin y al cabo, si el mercado tuviese el poder de forzar reacciones emocionales, veríamos a *todos* los traders responder de forma idéntica en una situación parecida. Eso, no obstante, no es lo que ocurre. No todos los traders responden a un mercado lento con aburrimiento y operando en exceso; no todos los traders se frustran y toman decisiones impulsivas cuando una posición se da la vuelta en su contra. Hay algo más, aparte de los eventos externos, en la causa de nuestras emociones.

Para que un acontecimiento en el mercado genere una respuesta emocional negativa, tenemos que verlo como una amenaza. Digamos que soy un trader que estoy viendo que mi mercado se está volviendo lento y lateral al mediodía. Si veo eso como una oportunidad para actualizar algunas de mis ideas y prepararme para la tarde, el mercado lento no me molestará lo más mínimo. Igualmente, puedo ver el movimiento revuelto y con poco volumen como una oportunidad para tomarme un descanso de la pantalla, despejar

la mente y comenzar la tarde estando fresco. Una vez más, el movimiento lento no afecta ni a mis sentimientos ni a mi comportamiento de trading.

Si, no obstante, comienzo el día diciéndome a mí mismo que debo ganar al menos varios miles de dólares cada día, entonces percibiré el mercado lento como una amenaza a mi meta de trading. El movimiento de precios estrecho y revuelto se traduce en una falta de oportunidad, lo que se traduce en una falta de beneficio, lo que se traduce en una falta de éxito. Es fácil ver, con ese esquema mental, cómo podría terminar viendo los mercados lentos como amenazas a mi carrera. No es extraño que el mercado lento active mi angustia y haga que opere demasiado.

Pero, por supuesto, no es tan sólo el mercado lento el que está generando mi estado de ánimo y comportamiento negativos; es mi *percepción* de ese mercado. La percepción es el filtro que ponemos entre los eventos y nuestras respuestas a esos eventos. Si ponemos una lente distorsionadora sobre nuestros ojos, veremos el mundo de forma distorsionada. Si adoptamos percepciones distorsionadas de los mercados y de nosotros mismos, experimentaremos el trading de forma distorsionada.

¿Podemos alterar nuestras percepciones? El Capítulo 6 trata sobre los enfoques cognitivos del cambio que reestructuran los procesos mentales.

Entonces, ¿cómo cambiamos los filtros que convierten la experiencia normal de trading en eventos anormales?

La regla es sencilla: si no conoce sus filtros, no puede cambiarlos. Volverse consciente de las expectativas y creencias que moldean su percepción es esencial para el proceso de cambiar su percepción.

He aquí un sencillo ejercicio que le puede ayudar a volverse más consciente de cualquier percepción distorsionada que pudiera tener:

Cada vez que experimente una reacción emocional claramente negativa a un acontecimiento en el mercado, pregúntese conscientemente: «¿Por qué estoy percibiendo el mercado actual como una amenaza?» Esto centra su atención en sus procesos de percepción, dándole una oportunidad de separar la amenaza percibida de la amenaza real.

Le pongo un sencillo ejemplo sacado de mi operativa reciente. Quería realmente terminar la semana con mi curva de capital en su punto máximo y me encontré con que tenía un buen beneficio en una operación larga del viernes por la mañana. A medida que la operación se movió a mi favor, subí mi stop al punto de entrada. La operación continuó a mi favor un poco antes de realizar una pequeña corrección. A continuación, se movió arriba y abajo durante unos pocos minutos. Me empecé a poner nervioso con la operación, como si estuviese a punto de saltar mi stop.

Rápidamente me pregunté a mí mismo: «¿Por qué estoy nervioso con esta operación? ¿Por qué estoy percibiendo la operación con tanta inquietud?» Un momento de reflexión y una revisión del mercado me dijeron que la operación estaba estupendamente y que progresaba según el plan. Fue mi deseo de terminar la semana de forma rentable (tras un prolongado periodo de rendimiento plano, debería añadir) lo que convirtió la posible vuelta de una operación rentable en una amenaza. Si todo lo que puede hacer el mercado tras la subida es moverse un par de tics arriba y abajo, tal vez ésta sea una oportunidad para *añadir* a la posición, razoné. Calibré mi riesgo/recompensa en la parte adicional de la posición (y en la operación en su conjunto, considerando mi nuevo precio medio de compra) y añadí una pequeña porción a la operación. El incremento adicional no era lo suficientemente grande como para afectar dramáticamente a la rentabilidad o el riesgo de la operación, pero era un importante paso psicológico: convertí una amenaza percibida en una oportunidad.

La clave aquí es distinguir entre amenazas *reales* –mercados que verdaderamente no se están comportando según sus expectativas– de la amenaza *percibida*. Eso requiere reflexionar sobre los mercados y sobre las suposiciones personales. Una vez que vi que la operación estaba procediendo normalmente, pude cuestionar los filtros que me estaban haciendo ponerme nervioso con una buena operación.

Cuando piensa sobre lo que piensa adoptando la perspectiva de un observador de sí mismo, ya no acepta los patrones de pensamiento negativos.

Tras identificar una percepción que convierte un evento normal en una amenaza, el siguiente desafío es encontrar una oportunidad en ese evento normal. Podría sentirme amenazado por una diferencia de opinión con mi esposa, pero esa amenaza puede transformarse en una oportunidad para una comunicación fructífera y para la resolución de problemas. Podríamos



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando hable o envíe mensajes sobre la sesión de trading, preste atención a cómo describe los mercados: bueno, malo, tranquilo, activo. Preste atención especialmente al tono de sus descripciones. Muchas veces, su tono y lenguaje revelarán si está alineado con los mercados o peleándose con ellos. Si se empeña en lo que usted cree que los mercados *deberían* estar haciendo, es más probable que se pelee con ellos cuando estén haciendo otra cosa.

sentimos amenazados por una operación que comienza siendo moderadamente rentable, pero que a continuación hace que nos salte el stop, pero esa amenaza puede convertirse en una oportunidad para invertir nuestra posición o reevaluar nuestra visión de ese mercado.

Identificar la amenaza percibida; convertir la amenaza percibida en una oportunidad: es un proceso de dos pasos que aborda la verdadera causa de las reacciones emocionales que distorsionan las decisiones de trading. Al mantener un diario dedicado específicamente a lo que piensa y percibe, puede estructurar este proceso de dos pasos y convertirlo en un hábito que active en tiempo real.

LECCIÓN 14: MANTENGA UN DIARIO PSICOLÓGICO

Cuando comencé a operar, llevé un diario a base de gráficos anotados. Busqué todos los principales puntos de inflexión del mercado bursátil y a continuación investigué los patrones de los indicadores y los patrones de precio y volumen que podrían haberme alertado a los cambios en la tendencia. Al cabo de un tiempo, descubrí que ciertos patrones eran recurrentes. Fue debido a una de esas primeras observaciones que aprendí a depender de los patrones de confirmación y discrepancia entre el número de acciones que alcanzaban nuevos máximos frente a nuevos mínimos, el TICK de la NYSE y los distintos sectores. Más tarde, a medida que adquirí nuevas herramientas, como Market Delta (www.marketdelta.com), fui añadiendo a esos patrones. Para mí, el diario fue una herramienta de reconocimiento de patrones. Sólo tras un prolongado periodo de tiempo reconociendo patrones en los gráficos pude comenzar a verlos desarrollarse en tiempo real. También fue sólo después de un extenso periodo de observación en tiempo real que tuve la suficiente confianza para realizar operaciones basadas en esos patrones.

Cuando mantenemos un diario psicológico, los principios de aprendizaje no son tan distintos. *Al principio, el diario es simplemente una herramienta para reconocer nuestros propios patrones como traders.* Estos incluyen:

- **Patrones conductuales** – Tendencias a actuar de formas determinadas en situaciones dadas.
- **Patrones emocionales** – Tendencias a entrar en determinados estados de ánimo en reacción a acontecimientos concretos.
- **Patrones cognitivos** – Tendencias a entrar en patrones específicos de pensamiento o estados mentales al enfrentarse a situaciones personales o relacionadas con el mercado.

Muchos de nuestros patrones de trading son amalgamas de los tres tipos de patrones: en respuesta a nuestro entorno inmediato, tendemos

a pensar, sentir y actuar de forma determinada. A veces, estos patrones característicos van en contra de nuestros mejores intereses. Nos llevan a tomar decisiones precipitadas y/o interfieren en nuestro mejor análisis de mercado y planificación. Es en estas situaciones en las que utilizamos un diario (y otros ejercicios psicológicos) para ayudarnos a cambiar nuestros patrones de angustia.

Más sobre cómo llevar un diario de trading: <http://traderfeed.blogspot.com/2008/03/formatting-your-trading-journal-for.html>

Pero, ¿por qué existen estos patrones? ¿Por qué repetiría una persona un patrón insatisfactorio de pensamiento y comportamiento una y otra vez, incluso cuando es consciente de las consecuencias? A veces los traders están tan frustrados con sus patrones negativos repetitivos que juran que están saboteando su propio éxito. Poner una etiqueta negativa al problema, no obstante, no ayuda a resolver la situación. Tan sólo sirve para culpar al trader frustrado, magnificando las frustraciones.

Como enfatice en mi libro 'Psicología del trading', los patrones desadaptativos generalmente comienzan como adaptaciones a situaciones difíciles. Aprendemos formas determinadas de adaptarnos a acontecimientos difíciles y, al principio, puede que nos funcionen. Como resultado, estos patrones se vuelven automáticos: son interiorizados como hábitos.

Un buen ejemplo es la tendencia a culparse a uno mismo cuando hay conflictos con otros. Un niño en un hogar plagado de discusiones y peleas podría adaptarse a la situación culpándose a sí mismo por los problemas en vez de arriesgarse a un conflicto al culpar a otros. Más tarde en la vida, con ese patrón arraigado, incluso los conflictos normales pueden activar un sentimiento de culpa y un estado de ánimo deprimido. Una persona así podría, por ejemplo, pasar más tiempo y energía culpándose por un día con pérdidas que aprendiendo de las mismas.

Cuando repetimos patrones en nuestra operativa que sistemáticamente hacen que perdamos dinero u oportunidad, hay muchas probabilidades de que estemos repitiendo estrategias de adaptación de una fase anterior de nuestras vidas: una que nos ayudó en una situación anterior, pero que ya hace tiempo que no nos sirve. La tarea es, por tanto, desaprender esos patrones y ahí es donde el diario psicológico se vuelve útil.

Al igual que utilicé el diario de trading para volverme muy consciente de los patrones de mercado, nuestro diario psicológico nos puede alertar de los patrones repetitivos de pensamiento, sentimiento y conducta que interfieren en nuestra toma de buenas decisiones. Este diario, al igual que los gráficos anotados que mencioné, comienza con la observación: queremos repasar nuestro día de trading y darnos cuenta de todos los patrones

que afectaron a nuestra operativa. La meta inicial no es cambiar esos patrones. Más bien, simplemente queremos hacernos mejores en reconocer los patrones, para que con el tiempo aprendamos a identificar su aparición en tiempo real.

El diario psicológico es una herramienta para desarrollar su observador interno: aprender a reconocer lo que está haciendo cuando lo está haciendo.

Un formato de diario, favorito mío, que utilizo divide una hoja de papel normal y corriente en tres columnas. La primera columna describe la situación específica en los mercados. La segunda columna resume los pensamientos, sentimientos y/o acciones tomadas en respuesta a la situación. La tercera columna destaca las consecuencias de los patrones cognitivos, emocionales o de actuación concretos.

Las primeras dos columnas nos ayudan a reconocer los disparadores situacionales de nuestros patrones. Esto, con el tiempo, nos hace más sensibles a su aparición. La tercera columna enfatiza en nuestra mente las consecuencias negativas de nuestros patrones. Esas consecuencias negativas podrían incluir la angustia emocional, perder dinero en una operación, o la incapacidad de aprovechar una oportunidad. *Cuando vinculamos claramente los patrones desadaptativos a las consecuencias negativas, desarrollamos y mantenemos la motivación para cambiar esos patrones.* Esa tercera columna debería detallar los costes del patrón



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Comience su diario psicológico haciendo un seguimiento de sus operaciones individuales y centrándose en aquellas situaciones en las que su estado mental le sacó de una ejecución o gestión adecuada de esas ideas de trading. En otras palabras, éstas serán las ocasiones en las que usted no siguió sus reglas de trading, no aquellas en las que sí siguió sus reglas y simplemente se equivocó en sus ideas. Reviva esas operaciones en su mente –o, mejor aún, considere grabarse en vídeo mientras opera y observe esas operaciones directamente– y a continuación escriba qué fue lo que le hizo saltar (Columna A); lo que se le estaba pasando por la cabeza (Columna B); y cómo afectó a su operativa (Columna C). Tome nota de cuánto dinero le costó esa situación. Con la práctica, desarrollará su observador interno y comenzará a darse cuenta de esas situaciones en el momento en que se produzcan. Eso le dará una oportunidad de crear un final distinto para el guión.

recurrente: cómo interfiere, específicamente, el patrón en su felicidad y su éxito en el trading. Cuanto más claro tenga el patrón y su incidencia y cuanto más intensamente se sienta acerca del coste que le supone, más probable es que detecte el patrón en tiempo real y que esté motivado para interrumpirlo y cambiarlo.

Por ahora, no obstante, su meta debería ser identificar sus patrones repetitivos y sus consecuencias, no intentar cambiar todos esos patrones a la vez. *No puede cambiar algo si no es consciente de ello.* El diario psicológico es una potente herramienta para desarrollar esa conciencia y entender qué es lo que está generando su angustia. Mantenga el diario durante 30 días consecutivos para ayudarle a ver prácticamente todas las variaciones de sus patrones más comunes. También comenzará el proceso de convertir la observación de sí mismo en un hábito, un patrón positivo que le puede ayudar en su vida personal y en su operativa.

LECCIÓN 15: PRESIONAR: CUANDO SE ESFUERZA DEMASIADO EN GANAR DINERO

Los traders lo llaman presionar: forzar operaciones en un intento de ganar dinero. A veces toma la forma de operar con posiciones demasiado grandes; otras veces los traders presionan operando demasiado a menudo. La marca característica de presionar es intentar *hacer que las cosas sucedan*. Esto está a 180 grados de una mentalidad en la que opera selectivamente, cuando las probabilidades están a su favor. En este último estado mental, permite que el mercado venga a usted y espera su oportunidad. En el estado mental de presionar, uno quiere que las cosas ocurran y lo quiere ya.

La ironía de presionar es que son a menudo los traders de más éxito —los que son competitivos y que tienen el empuje para tener éxito— los que sucumben a este mal. Odian tanto perder que harán lo que sea para ganar, incluyendo operar mal!

El trading es un poco como pilotar un avión de combate o jugar al ajedrez: requiere una agresión muy controlada. En el trading el elemento de control viene de saber cuándo los mercados presentan oportunidades y cuándo no. Una de las mejores formas de inculcar este control es operar con reglas. Pueden ser reglas relativas al tamaño de las posiciones, los niveles de stop-loss, cuándo entrar en los mercados y cuándo permanecer fuera, operar con las tendencias, etc. *Cuando las reglas se repiten una y otra vez, se interiorizan y se vuelven mecanismos de autocontrol.* Podemos observar este proceso en los niños. Escuchan reglas sobre cómo deben respetar a los mayores o sobre la limpieza tan a menudo que (¡al final!) esos comportamientos se vuelven automáticos.

Los comportamientos correctos de trading comienzan como reglas y evolucionan en hábitos.

Estos comportamientos automáticos son importantes porque no requieren realizar un esfuerzo y dedicar recursos mentales. Si tuviésemos que *obligarnos* a seguir las reglas cada vez que nos enfrentásemos a alguna situación, nos agotaríamos y no podríamos prestar toda la atención debida a estas situaciones. Una de las grandes ventajas de la mente humana es su capacidad para automatizar las reglas, para que los recursos físicos y mentales puedan dedicarse plenamente a los desafíos del momento. Esto nos permite enfrentarnos a esos desafíos manteniendo el control de nosotros mismos (es decir, estando gobernados por las reglas).

Entonces, ¿cómo podemos hacer que nuestras reglas de trading se vuelvan automáticas? La respuesta es convertirlas en hábitos. En algún momento en nuestras vidas, «cepíllate los dientes por la mañana» fue una regla que nuestros padres nos intentaron inculcar. Con la repetición, se convirtió en un hábito; la mayoría no necesitamos que nos recuerden la regla o una motivación especial para seguirla. Éste es el tipo de automatismo que buscamos en el trading: el punto en el que nuestras reglas formen una parte tan integral de nosotros mismos que no requieran una atención o un esfuerzo especiales.

Cuando estamos presionando para ganar dinero, la necesidad de operar desborda a nuestra gestión basada en reglas. Normalmente presionamos en situaciones en las que estamos frustrados con nuestro rendimiento. Tal vez hemos perdido dinero, se nos ha escapado alguna oportunidad o simplemente estamos atravesando un periodo plano en nuestra curva de capital. La frustración nos lleva a intentar *crear* oportunidades, en vez de responder a las que nos presentan los mercados.

En nuestro baile con los mercados, queremos que el mercado nos lleve. Cuando intentamos llevar al mercado —cuando intentamos *prever* lo que pueda ocurrir, en vez de *identificar* lo que está ocurriendo— es más probable que no mantengamos el ritmo con los próximos movimientos de precios. Cuando estamos presionando, estamos intentando llevar a los mercados y eso tiene el potencial de convertir las pérdidas normales y los periodos planos en verdaderos desplomes.

Entonces, ¿cómo hacemos que nuestras reglas de trading se vuelvan automáticas? Al igual que con el cepillado de dientes, mediante la repetición. Al repetir sus reglas muchas veces, de muchas formas, gradualmente las interioriza y las convierte en hábitos. Seguirá experimentando el estrés normal de los mercados —nadie puede repeler el riesgo y la incertidumbre—, pero estará tan anclado en su toma de decisiones que no podrá caer presa de la angustia.

Cuando uno se entrena a sí mismo, puede crear oportunidades para la repetición antes y después del día de trading. Es un proceso de varios pasos:

1. **Haga una lista de sus reglas de trading más importantes.** Estas reglas deberían incluir, como mínimo, sus reglas de gestión del riesgo; tomarse descansos después de una pérdida grande o de varias pérdidas seguidas; entrar en los puntos definidos por las señales; y prepararse para el día de trading. *No puede esperar interiorizar las reglas de trading si no las ha hecho explícitas antes.*
2. **Cree una rutina antes de empezar a operar para repasar las reglas.** Practicar mentalmente es un poderoso vehículo para crear repetición. Todas sus reglas de trading pueden incluirse en un escenario visualizado que recorra mentalmente mientras se mantiene calmado y concentrado. Se visualiza a sí mismo en distintas situaciones de trading recordándose las reglas y siguiéndolas. Cuanto más extensas y detalladas sean las visualizaciones, más probable es que las interiorice como una experiencia realista.

Cuanto más piense en las reglas y las practique, más se harán parte de usted. La repetición crea interiorización.

3. **Incorpore un descanso en su día de trading para repasar su nivel de seguimiento de las reglas.** Un descanso al mediodía, cuando los mercados tienden a estar tranquilos, es un momento perfecto para aclarar la cabeza, evaluar su operativa hasta ese punto y recordarse a sí mismo lo que necesita hacer por la tarde. Al convertir su lista de reglas en una lista de comprobación, puede sencillamente marcar sí o no para cada regla dependiendo de si la ha seguido por la mañana. Si no siguió una regla en particular, anote esa regla en otra hoja, péguela al monitor y céntrese específicamente en esa meta durante la tarde.
4. **Utilice las reglas al final del día como un informe de notas.** Una revisión al final del día le dirá qué tal lo hizo en su preparación para el trading, sus entradas, su gestión del riesgo y cómo salió de las posiciones. Cada regla debería recibir un Sobresaliente, Notable, Bien, Aprobado o Suspenso. Todo lo que esté por debajo de un Notable es un candidato para convertirse en una meta explícita para la operativa del día siguiente. De esta forma, se asegura que las reglas que más necesite que funcionen reciban la mayor atención.

Este enfoque reduce la tendencia a presionar durante los periodos de frustración ayudándole a darse cuenta de que se desvía de las reglas en el momento. En consecuencia, es poco probable que la frustración aumente y

produzca violaciones cada vez mayores de los buenos principios de trading. Cuando consolida sus reglas mediante la repetición, no obstante, también actúa como su propio entrenador de trading evitando que la frustración afecte al trading. Al fin y al cabo, podemos comenzar nuestro día un tanto frustrados (tal vez nos quedamos dormidos), pero eso no nos llevará a echar por tierra nuestros hábitos de higiene personal. Los patrones de comportamiento, una vez que se han automatizado, permanecen con nosotros independientemente de nuestro estado emocional. Eso es el verdadero autocontrol.

El buen entrenamiento de uno mismo consiste en la capacidad de corregir los problemas de trading. Un excelente entrenamiento consiste en desarrollar rutinas que eviten que los problemas lleguen a producirse. Verá los resultados en su estado de ánimo —y en la dramática reducción de las operaciones, días y semanas con pérdidas—.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

No intente interiorizar demasiadas reglas a la vez. Comience con las reglas más importantes que le mantendrán en juego: las reglas de entrada (conseguir buenos precios); las reglas sobre el tamaño de las posiciones (limitar el riesgo por posición); y las reglas de salida (fijar objetivos de beneficios y niveles de stop-loss claros). Estas tres, junto con el motivo básico de su operación, pueden escribirse o recitarse en voz alta como un plan que se convierte en su guía para operar bajo control, en vez de presionar.

LECCIÓN 16: CUANDO ESTÁ LISTO PARA DEJARLO

Una de las manifestaciones más difíciles de angustia a la que se enfrentan los traders es la desesperación. He visto cómo le ocurría a los mejores traders: uno trabaja duro, siente que está a punto de dar el gran salto y entonces da varios pasos atrás. Da la impresión de que uno no va a ninguna parte. Se cansa de equivocarse, de perder dinero. Esa emoción que solía tener al comienzo de la apertura del mercado se ve reemplazada por el temor. Se hace difícil seguir investigando y mantener la rutina de preparación de por la mañana. Si su cuerpo pudiese hablar, su postura diría: «¿Para qué?» Está listo para dejarlo.

Admitámoslo: para muchos, *llegará* el momento de dejar el trading. Conozco unos cuantos traders que lo han intentado durante años y que nunca han conseguido desarrollar las habilidades (y tal vez nunca tuvieron

el talento) para simplemente alcanzar un nivel de competencia en el que cubriesen sus costes. *Si está destinado a hacer algo –algo que aproveche sus talentos, habilidades e intereses– mostrará un progreso significativo en su curva de aprendizaje durante el primer año o dos.* Si ese progreso no es evidente, probablemente el trading no sea lo suyo. Déjelo y dedíquese a algo que genuinamente aproveche sus propias habilidades. No es abandonar, no es ser un cobarde. Es cortar una posición perdedora e iniciar una mejor: un plan de acción que es tan válido en la vida como en el trading.

Si, no obstante, ha progresado continuamente y ha mostrado una habilidad genuina a lo largo del tiempo, el desánimo y la depresión son sus desafíos emocionales durante los periodos difíciles. Convertirse en su propio entrenador de trading requiere que se guíe durante las malas épocas.

Uno de mis profesores en el doctorado, Jack Brehm, formuló la teoría de que la depresión es una forma de supresión de la motivación. Cuando percibimos que tenemos a nuestro alcance metas importantes, experimentamos naturalmente un aumento del optimismo y la energía. Al revés, cuando vemos que las metas valiosas están fuera de nuestro alcance, la naturaleza nos ha proporcionado los medios para suprimir la motivación. Al fin y al cabo, no tendría sentido redoblar nuestros esfuerzos cuando nos enfrentamos a algo que es imposible de conseguir. Esa supresión de la motivación, que toma la forma del desánimo e incluso de una depresión leve, es desagradable, pero es adaptativa a su manera. Nos aparta de los propósitos que no deberíamos perseguir, lo que nos libera para otros esfuerzos que nos aporten más energía.

En ese sentido, el sentimiento de querer abandonar contiene información útil. No es tan sólo una emoción negativa que deba ser superada o minimizada. *El desánimo nos dice que, en ese momento, percibimos una brecha insuperable entre nuestros yos verdaderos (quiénes somos) y nuestros yos ideales (quiénes queremos ser).* Ya no percibimos que tengamos control sobre nuestro futuro: nuestra capacidad para conseguir metas que sean importantes para nosotros. Si vamos a ser entrenadores efectivos de nuestro trading, necesitamos hacer algo con esta percepción.

Nuestros yos reales siempre quedan lejos de nuestros ideales: la cuestión es si nos percibimos a nosotros mismos como competentes para superar la brecha.

La primera forma de tratar con la brecha entre lo real y lo ideal es considerar que, en su contexto, puede señalar algo basado en la realidad. Tal vez una ventaja con la que contábamos en nuestro trading ya no está presente. Tal vez los patrones de mercado han cambiado, de tal forma que lo que hace tiempo nos funcionaba ya no tiene el mismo potencial. En ese

supuesto, nuestro sentimiento de querer dejarlo nos alerta de que, tal vez, temporalmente, *deberíamos* dejarlo y en su lugar centrar nuestros esfuerzos en descubrir qué es lo que está funcionando en nuestro trading y qué no. La palabra clave en esta última oración es *temporalmente*. Sólo porque estemos desanimados no quiere decir que debemos fingir optimismo: tal vez hay un buen motivo para nuestra supresión de motivación. Al dar un paso atrás, podemos investigar las posibles razones basadas en el mercado para nuestros sentimientos.

Otras veces, nuestro desánimo puede estar proporcionándonos información acerca de que nuestras expectativas no son realistas. Si, en el fondo de nuestras mentes, esperamos ganar dinero cada día de trading, nos estamos condenando a una decepción considerable cuando suframos una racha de operaciones o días con pérdidas que sea completamente esperable por casualidad. En estos casos, nuestra supresión de motivación nos proporciona una pista de que necesitamos investigar, no sólo los mercados, sino a nosotros mismos. Cuando esperamos lo mejor, nos quedamos mal preparados para lo peor.

Hay una tercera fuente de la reducción en el empuje y la motivación y es el estar quemado. Nos quemamos psicológicamente cuando nos sentimos desbordados por las demandas a las que nos enfrentamos. Muy a menudo, entre los traders, el estar quemado indica una falta de equilibrio en la vida: estar tan inmerso en los mercados que se pierden las vías de escape sociales, creativas, espirituales y de ocio. Aunque esta inmersión es posible –y a veces necesaria– durante periodos de tiempo breves, la inmersión deja a un trader dañado a largo plazo. Esto no es tanto una supresión de motivación como un agotamiento emocional. Es difícil mantener la energía y el entusiasmo cuando estamos sobrecargados.

Nos quemamos cuando sentimos que las demandas que pesan sobre nosotros exceden nuestros recursos para atenderlas.

En cada escenario, el trader que actúa como su propio entrenador trata la pérdida de empuje como *información*. Tal vez refleje algún cambio en los mercados; tal vez sea una señal de demandas de uno mismo poco realistas o una señal de que nuestra vida está desequilibrada. Si se siente desanimado sobre su operativa reciente, su primera prioridad es identificar lo que ese sentimiento le está diciendo, para que pueda tomar la acción apropiada.

Si las tendencias, temas o volatilidad del mercado han cambiado, alterando la rentabilidad de sus patrones e ideas de trading, entonces su acción debería ser una reducción en su asunción de riesgos mientras ve qué patrones, mercados e ideas están funcionando, para que pueda centrar sus esfuerzos en los mismos. También querrá revisar su rendimiento de trading

más reciente para ver si puede identificar mercados y patrones que le hayan seguido funcionando, aunque otros hayan cambiado. *Reduzca su riesgo, reevalúe su operativa y preserve su capital para convertir el desánimo en oportunidad.*

Si el sentimiento de dejarlo es más una función de sus propias exigencias de sí mismo, entonces su desafío es redoblar sus esfuerzos en la fijación de metas, asegurándose de que cada día y cada semana comience con metas realistas y alcanzables. Cuando los jugadores de baloncesto atraviesan una mala racha, sus entrenadores crean jugadas que incluyen tiros con un alto porcentaje de acierto para volver a encarrilar mentalmente a los jugadores. Asimismo, usted quiere prepararse para el éxito psicológico fijando metas conseguibles que hagan que usted y su trading avancen.

Finalmente, si el estar quemado está contribuyendo a la falta de optimismo, entonces el reto es estructurar conscientemente su vida fuera del trading reservando el tiempo adecuado para el ejercicio físico, la actividad social y, en general, tiempo desconectado de los mercados. *Una estrategia excelente para conseguir una diversificación psicológica es tener metas importantes en la vida aparte del trading.* Si tiene todos los huevos psicológicos en la cesta del trading, será difícil mantener la energía y el entusiasmo cuando los beneficios sean escasos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

¿Cómo de diversificado está psicológicamente? ¿Cuánto estrés y angustia está experimentando en su vida social, su vida familiar y en su estado emocional general? ¿Cuánta satisfacción está experimentando en cada una de esas áreas? ¿Qué le mantiene cuando su operativa va mal? ¿Qué problemas de su vida personal se cuelan en su día de trading? ¿Qué tal está de forma física? ¿Su calidad de sueño y concentración? ¿Su nivel de energía? Vale la pena evaluar los aspectos de su vida no directamente relacionados con el trading, así como sus resultados en los mercados al realizar sus revisiones mensuales. Si las demás partes de su vida le están generando angustia, es sólo una cuestión de tiempo hasta que eso comprometa su concentración, toma de decisiones y rendimiento.

LECCIÓN 17: QUÉ HACER CUANDO EL MIEDO LE DOMINA

El miedo es una respuesta emocional normal ante un peligro. En condiciones de miedo, estamos preparados para huir o luchar: escapar de la fuente del peligro o enfrentarnos a ella. Como hemos visto, a veces los peligros a los que respondemos no son fuentes objetivas de amenaza, sino situaciones que

interpretamos como amenazas. Cuando tendemos a percibir las situaciones normales como amenazas, el miedo se vuelve ansiedad. Experimentamos la respuesta huida o lucha al completo, pero no hay nada de lo que huir o contra lo que luchar. El peligro está en nuestra percepción, no en el entorno.

Cuando nos sentimos nerviosos durante una operación o al iniciarla, es importante saber si nuestra respuesta es una de miedo o de ansiedad. ¿Hay un verdadero peligro en el entorno de mercado, o está el peligro en nuestra cabeza?

Digamos que estoy corto del índice S&P 500 (SPY) y llegamos a un nivel de soporte previo. Hay una oleada de ventas mientras el TICK de la NYSE cae bruscamente hasta -500. El SPY establece un nuevo mínimo por un poco, pero observo que otros índices -el Nasdaq y el Russell- no están alcanzando nuevos mínimos. La lectura de -500 en el TICK queda considerablemente por encima de los mínimos anteriores recientes en el TICK. Veo señales de que las ventas se están agotando. Con nervios, espero a ver si hay nuevas ventas en el mercado. Mi orden para cubrir la posición ya está lista y tengo el dedo encima del ratón para ejecutar la orden. Pasan unos pocos segundos y el mercado se mueve un tic abajo, un tic arriba, un tick abajo. El volumen desciende, mi nerviosismo por la operación aumenta. De repente, actúo en base a mi emoción y cubro la posición. Las probabilidades de que el soporte aguante, decido, son demasiado grandes para arriesgarme a perder mi beneficio en la operación.

En este escenario -basado en una operación que realicé justo hace un día- el miedo fue adaptativo. Había un peligro real ahí fuera. (A continuación, el mercado subió considerablemente durante la siguiente media hora). Sabía que debía fiarme de mis sensaciones y actuar según mi miedo, porque podía identificar fuentes específicas de peligro: el nivel de soporte establecido, la disminución del volumen, la subida relativa del TICK y la falta de confirmación de los índices Russell 2000 y Nasdaq 100. Los años de experiencia en la operativa intradía me decían que los movimientos no suelen prolongarse a corto plazo si no pueden llevarse al mercado general con ellos con una mayor participación en la bajada (volumen, TICK).

El miedo es el amigo de su operativa cuando señala fuentes genuinas de peligro: sentirse incómodo con una operación a menudo precede el reconocimiento consciente de un cambio en las condiciones del mercado.

Observe que si hubiese identificado el miedo como una emoción negativa y hubiese intentado superarlo o ignorarlo, me habría perdido una importante pista de trading discrecional. *Cuando es su propio entrenador de trading, su meta no es eliminar o siquiera minimizar la emoción. Más bien, su reto es extraer la información que puede subyacer en esas*

emociones. Esto supone estar abierto a su experiencia emocional y, a veces, confiar en esa experiencia. Actuar a ciegas basándose en la emoción es una fórmula para el desastre, particularmente cuando lo que estamos sintiendo es ansiedad y no un miedo basado en la realidad. Pero ignorar la experiencia emocional tiene el mismo peligro. Cuando ignora sus sentimientos, no puede tomarles el pulso a los mercados.

Entonces, ¿qué hacer cuando el nerviosismo influye en su proceso de toma de decisiones?

En mi libro *Psicología del trading*, comparé esas emociones a las señales de alarma en el salpicadero de un coche. Esa sensación de nervios es un aviso, una señal de que algo no va bien. Cuando ve que se ilumina la lucecita en su coche, no la ignora o la tapa con cinta aislante. Lo que hace es utilizar la alarma para descubrir: ¿Qué está mal? ¿Qué debería hacer al respecto? Dependiendo de la señal específica en el salpicadero, podría querer dejar de conducir por completo y llevar al coche a un taller. Eso es como salirse del mercado: el riesgo es demasiado grande para continuar.

Cuando se sienta nervioso, lo primero que quiere hacer es simplemente admitirlo. Decirse a sí mismo: «No estoy cómodo con la operación ahora mismo», le ayuda a extraer la información de su experiencia. El siguiente paso es preguntarse: «¿Por qué no estoy cómodo? ¿Ha cambiado algo importante en la operación?»

Esta última pregunta es crucial porque le ayuda a distinguir el miedo realista de la ansiedad normal que podría sentir en una situación poco familiar o incierta. Recientemente aumenté el tamaño medio de mis posiciones y, al principio, me sentía nervioso durante mis operaciones. Cuando me pregunté a mí mismo: «¿Por qué estoy nervioso?», no pude encontrar nada que estuviese mal con las operaciones: iban como esperaba. Esto me llevó a admitir que simplemente estaba sintiendo algo de ansiedad por el aumento en el riesgo por operación. Me tranquilicé con respecto a mis niveles de stop-loss y a mi plan de trading en general, por lo que fui capaz de superar la ansiedad y beneficiarme del incremento en el riesgo. Necesité mantener ese diálogo interno, no obstante, para ver si la luz de alarma de mi cuerpo —el nerviosismo— se basaba en un problema de mercado o en un problema de percepción.

El miedo es una señal de alarma; no una guía automática para la acción. Es la forma de nuestro cuerpo y nuestra mente de decir: «Algo no va bien».

Asimismo, si está experimentando miedo acerca de iniciar una posición, quiere preguntarse: «¿Por qué estoy incómodo con esta idea? ¿Realmente tengo una ventaja en esta operación?» Estas preguntas le animan a revisar

la lógica de su idea de trading: ¿Va en la dirección de la trading del mercado? ¿Puede ejecutarse con una relación riesgo-recompensa favorable? ¿Es un patrón con el que he operado con éxito en el pasado? ¿Se está produciendo en un entorno de mercado con suficiente volumen y volatilidad?

Cuando trabajo con un trader directo (es decir, les entreno mientras están operando), hago que hablen en voz alta para poder escuchar su proceso mental con respecto a una idea de trading en particular. Reflejo de vuelta a los traders la calidad de su pensamiento sobre sus decisiones, para poder ayudarles a decidir cuándo el nerviosismo tiene su razón de ser (la operación no tiene realmente una esperanza matemática positiva) y cuándo podría no tenerla (es una buena idea, pero se siente inseguro porque está atravesando una mala racha).

Cuando es su propio entrenador de trading, también puede hablar en voz alta o —si está operando en una habitación con otros traders, como ocurre en muchas firmas de trading propietario— puede utilizar una breve lista de comprobación para revisar el estado de su idea u operación. La lista de comprobación simplemente sería una lista resumida de los factores que deberían hacer que iniciase una operación o que se mantuviese en la misma. Es su forma de utilizar los nervios para diferenciar la inquietud con una buena idea y la inquietud con una idea porque no es tan buena. Muchas veces, el miedo es simplemente el miedo a lo desconocido, el subproducto de realizar cambios. Como observa Mike Bellafiore en el Capítulo 9, eso no quiere decir que no deba realizar la operación.

Llevo operando el suficiente tiempo como para que mi lista esté bien grabada en mi mente. Hubo un tiempo, no obstante, en el que necesitaba tenerla escrita y enfrente de mí. ¿Se está expandiendo el volumen en la dirección de mi operación? ¿Se está cruzando más volumen al precio de demanda o de oferta? ¿Hay un número cada vez mayor de acciones cotizando a su precio de demanda o de oferta? Incluso un trader a muy corto plazo puede revisar estos criterios rápidamente, al igual que un piloto de combate comprobaría sus instrumentos y la pantalla de su radar en una situación de combate peligrosa. Sentir miedo le recuerda que compruebe sus propios instrumentos, para asegurarse de que está tomando sus decisiones por el motivo correcto.

Puede utilizar su miedo como una indicación para examinar su operación más a fondo y ajustar su confianza en la idea, al alza o a la baja.

Si puede utilizar el miedo de esta forma, incluso las emociones negativas pueden convertirse en herramientas de trading e incluso en sus amigas. Su tarea consiste en crear una lista de comprobación rápida que pueda comprobar en voz alta o ir marcando durante una operación (o antes

de introducir una operación) cuando se sienta particularmente inseguro. Esta lista de comprobación debería llevarle a revisar por qué está en la operación y si todavía tiene sentido seguir en ella. De esta forma, se entrena para tomar sus mejores decisiones incluso cuando esté más nervioso. La confianza no proviene de la ausencia del miedo; viene de saber que puede rendir al máximo cuando se enfrenta al estrés y a la incertidumbre.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Identifique un cambio positivo en su trading que le ponga nervioso y a continuación propóngaselo como meta de trading. Como describo en *Psicología del trading*, la ansiedad a menudo nos señala el camino hacia nuestro mayor crecimiento, porque nos sentimos ansiosos cuando nos alejamos de lo conocido y familiar. Operar en un nuevo mercado o sobre un nuevo patrón, aumentar el tamaño de sus posiciones, aguantar las posiciones hasta que alcancen un objetivo, todas son situaciones que nos ponen nerviosos y que pueden representar grandes áreas de crecimiento y desarrollo. En ese sentido, el miedo puede convertirse en una señal de oportunidad.

LECCIÓN 18: ANSIEDAD POR EL RENDIMIENTO: EL PROBLEMA DE TRADING MÁS COMÚN

Imagine que está a punto de hacer una presentación a un grupo de personas como parte de una entrevista de trabajo. Le interesa mucho el trabajo y se ha preparado bien para la presentación. Está nervioso al comenzar la sesión, pero se recuerda a sí mismo que conoce bien su materia y que ya ha hecho esto antes.

Al comenzar su charla, observa que la audiencia no está especialmente atenta. Una persona saca su teléfono y comienza a enviar mensajes de texto mientras que usted habla. Otra persona parece que está dando cabezadas. Se le mete en la cabeza que no está atrayendo suficientemente su atención. Está perdiendo su interés y teme que también pueda estar perdiendo el trabajo. Decide improvisar algo original y que capte la atención, pero los nervios le bloquean. Pierde el hilo de lo que está diciendo, se atranca y vuelve a su guión preparado. La ansiedad por su rendimiento le ha desconcentrado y en consecuencia su presentación sufre.

La ansiedad por el rendimiento se produce en cualquier momento en el que lo que pensamos sobre nuestro rendimiento interfiere en el mismo. Si nos preocupamos demasiado cuando estamos haciendo un examen, podemos quedarnos en blanco y olvidar el material que hemos estudiado. Si ponemos demasiado empeño en anotar un tiro libre al final de un partido de

baloncesto, podemos lanzar una pedrada y perder el partido. La atención que prestamos al resultado de nuestra actuación desvía la atención de nuestro enfoque en el proceso de la misma.

Éste es un problema común entre los traders, probablemente el más habitual que me he encontrado en mi trabajo en las firmas de trading propietario y en los fondos hedge. A veces la ansiedad por el rendimiento se produce cuando un trader lo está haciendo bien y ahora intenta asumir más riesgo operando con posiciones más grandes. Otras veces, los traders entran en una mala racha y se preocupan tanto por perder que dejan de realizar buenas operaciones. Un trader puede sentir tanta presión por conseguir un beneficio que cierre las operaciones ganadoras antes de tiempo y no permita nunca que las ideas alcancen su pleno potencial. Al igual que con el orador en público, la ansiedad por el rendimiento descentra a los traders, llevándoles a cuestionar sus investigaciones y sus planes.

Más sobre la ansiedad por el rendimiento y cómo superarla en:
<http://traderfeed.blogspot.com/2007/04/my-favorite-techniques-for-overcoming.html>

Como hemos visto en este capítulo, nuestra angustia no sólo viene de ciertas situaciones: también va en función de nuestra *percepción* de esas situaciones. Si estoy convencido de que soy un buen candidato para un puesto de trabajo y creo que tengo muchas opciones para conseguir un trabajo, no me sentiré excesivamente presionado en una entrevista o presentación. Cuando terminé el doctorado, fui a una entrevista para un trabajo a las afueras de Nueva York y el director de la clínica me pidió que identificase mi enfoque de terapia favorito. Le sonreí y le dije que prefería la terapia del grito primal. Eso rompió el hielo, nos reímos a gusto, y la entrevista fue bien a partir de ahí. Sabía que si esta entrevista no funcionaba, surgirían otras oportunidades. Eso me dio la libertad de ser yo mismo.

Si me hubiese dicho a mí mismo que ese era el único trabajo que había para mí y que *necesitaba* el puesto, la presión habría sido intensa. Habría estado demasiado nervioso para bromear en la entrevista y probablemente habría resultado un tipo seco y no muy agradable. Si hubiese considerado la posibilidad de perder el trabajo como una catástrofe, me habría asegurado no haber podido hacer bien la entrevista.

Los traders se imaginan sus propias catástrofes. En vez de ver las pérdidas como una parte normal y esperable de trabajar en condiciones de incertidumbre, los traders ven las pérdidas como una amenaza a su percepción de sí mismos o a su forma de ganarse la vida. Cuando los traders ganan dinero, se sienten optimistas acerca del futuro y bien acerca de sí mismos. Cuando sufren una serie de días con pérdidas, las pérdidas les consumen. En vez

de operar en busca de beneficios, operan para no perder dinero. Como la persona que sufre ansiedad en una entrevista de trabajo, los traders ya no pueden utilizar sus habilidades de forma natural y automática.

Un error habitual que cometen los traders es intentar reemplazar los pensamientos catastrofistas y negativos con otros positivos. Intentan repetir que ganarán dinero y siguen convenciéndose a sí mismos de tener expectativas positivas. Lo que ocurre, no obstante, es que siguen permitiendo que centrarse en el resultado del proceso interfiera en el proceso en sí. *El trader experto no piensa ni positiva ni negativamente sobre su rendimiento mientras se produce. Lo que hace es estar completamente absorto en su desempeño.* ¿Se centra una buena actriz de teatro en la reacción del público o en los comentarios de los críticos al día siguiente? ¿Se queda un cirujano absorto pensando si la operación tendrá éxito o fracasará? No, lo que hace que sean la élite de su profesión es que toda su concentración está dedicada a la ejecución de sus habilidades.

Pensar positiva o negativamente sobre el resultado del rendimiento interferirá en el proceso de rendir. Cuando se centra en lo que hace, el resultado se cuida solo.

Lo que da a estos expertos la confianza para permanecer absortos no es el pensamiento positivo. Más bien, saben que serán capaces de manejar los problemas cuando se produzcan. Si la actuación de una noche determinada no termina de ir bien, la actriz sabe que puede realizar mejoras en los ensayos. Si una operación de cirugía se complica, el cirujano sabe que puede identificar las complicaciones rápidamente y ocuparse de las mismas. Al eliminar la catástrofe de los resultados negativos, estos expertos son capaces de evitar que la ansiedad por el rendimiento les agarrote.

Una de las herramientas más poderosas que he descubierto para superar la ansiedad por el rendimiento en el trading es hacer un seguimiento cuidadoso de mis peores días de trading y realizar un esfuerzo consciente para convertirlos en experiencias de aprendizaje. Esto convierte el perder en una oportunidad para entrenarse a uno mismo, en vez de sólo un fracaso.

Digamos que tiene un patrón muy fiable que le dice que una acción debería cotizar al alza. Compra la acción y rápidamente se mueve en su dirección. Con la misma rapidez, no obstante, se da la vuelta y se mueve por debajo de su punto de entrada. Observa que la vuelta se produjo con un volumen importante, por lo que asume la pérdida. En un determinado estado mental, podría lamentar su mala suerte, maldecir al mercado y presionarse para compensar la pérdida en la siguiente operación. Todas esas acciones negativas contribuirán a la presión sobre el rendimiento; ninguna de ellas ayudará constructivamente a su trading.

O bien, podría utilizar la pérdida para activar una revisión del mercado. ¿Se están vendiendo otras acciones en el mismo sector? ¿Está cayendo el mercado en general? ¿Ha salido alguna noticia que haya afectado a la acción, sector o mercado? ¿Se produjo su patrón de compra dentro de una tendencia bajista que se le escapó? ¿Ejecutó la operación demasiado tarde, persiguiendo la fortaleza? Todas estas preguntas le ofrecen la posibilidad de aprender de la operación perdedora y muy posiblemente prepararse para operaciones rentables a continuación. Por ejemplo, si observa que un informe de resultados de una empresa del sector, que ha salido negativo por sorpresa, está lastrando todo a la baja, podría ser capaz de revisar su perspectiva del día sobre la acción y beneficiarse de la debilidad. Cuando es su propio entrenador de trading, quiere llegar al punto en el que realmente *valore* las buenas ideas de trading que no funcionen. Si un mercado no se está comportando de la forma en que normalmente lo hace en una situación dada, le está enviando un mensaje alto y claro. Si no está ejecutando sus ideas de la forma en que normalmente lo hace, está obteniendo una clara indicación para centrarse en mejorar esa área. Una simple tarea que puede inculcar esta mentalidad es identificar –durante la sesión de trading (o durante la semana, si normalmente mantiene posiciones de un día para otro)– al menos una idea o patrón de trading muy bueno que no le hiciese ganar dinero. Esa buena operación perdedora le está diciendo algo sobre el mercado, algo sobre su operativa, o ambos. Su tarea es entonces tomarse un pequeño descanso, descifrar el mensaje del mercado y realizar un ajuste en su trading subsiguiente.

Al actuar basándose en la idea de que las pérdidas representan oportunidades, elimina una buena parte de la amenaza de perder. Eso hace que siga aprendiendo y desarrollándose y le mantiene en la mentalidad positiva



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si sigue de cerca sus resultados de trading a lo largo del tiempo, sabrá cómo son sus malas rachas y sus drawdowns típicos: cuánto duran y qué profundidad tienen. Saber qué aspecto tiene una mala racha y aceptar que surgirán de vez en cuando le ayuda a reducir su amenaza. Muchas veces puede reconocer una mala racha mientras se desarrolla y reducir rápidamente su operativa y aumentar su preparación, minimizando así los drawdowns. Lo más importante, si acepta la mala racha como una parte normal del trading, no podrá generarle ansiedad por el rendimiento. De hecho, a menudo son las malas rachas las que nos empujan a buscar nuevas oportunidades en los mercados y a adaptarnos a condiciones de mercado cambiantes. Buena parte del éxito consiste en encontrar la oportunidad en la adversidad.

que mejor sostiene su desarrollo. Cada revés tiene un propósito y es ayudarlo a aprender: a hacerle más fuerte. La ansiedad por el rendimiento desaparece tan pronto como asimila que no pasa nada por equivocarse.

LECCIÓN 19: CLAVIJAS CUADRADAS Y AGUJEROS REDONDOS

Uno de los conceptos centrales de *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders] es que todo trader puede maximizar su desarrollo y rentabilidad descubriendo un nicho de mercado y operando principalmente dentro del mismo. Un nicho de trading tiene varios componentes:

- **Mercados y tipos de activos específicos.** Los mercados se comportan de distinta forma y están estructurados de forma distinta. Algunos mercados son más volátiles; otros están más maduros y ofrecen una mayor profundidad de mercado; algunos ofrecen más información que otros. *La personalidad del mercado debe encajar con la personalidad del trader.* A alguien como yo, que le encanta la recopilación de datos y el análisis de los patrones históricos de volumen y sentimiento, puede irle bastante bien en el mercado bursátil, que tiene tanta información; no tan bien en las divisas al contado, en donde el volumen y los cambios de sentimiento de un momento a otro son más opacos.
- **Una estrategia central.** La estrategia o estrategias principales del trader captan su forma de entender la oferta y la demanda. Algunos traders gravitan hacia el seguimiento de tendencia; otros son contrarios y están más orientados a operar en contra de la tendencia. Algunos traders dependen sobre todo de las operaciones direccionales; otros en las operaciones relacionales que expresan valor relativo, como los spreads y la operativa de pares. Algunos traders son muy visuales y utilizan gráficos y patrones técnicos; otros están más orientados hacia la estadística y los modelos.
- **Un marco temporal.** El *scalper*, u operador a ultra corto plazo, que procesa la información rápidamente y mantiene las posiciones durante unos pocos minutos, es diferente del trader posicional intradía y aún más diferente del trader *swing* que mantiene las posiciones por la noche. Un gestor de carteras que opera sobre múltiples ideas y mercados simultáneamente tiene un proceso mental distinto al del creador de mercado en un único instrumento. Su marco temporal determina lo que observa: los creadores de mercado prestarán gran atención al flujo de órdenes; los gestores de carteras pueden centrarse en los datos fundamentales macroeconómicos. El marco temporal también determina

la velocidad de la toma de decisiones y el equilibrio relativo entre el tiempo invertido en gestionar las operaciones y el tiempo invertido en investigarlas. Mi personalidad tiende a ser aversa al riesgo. Opero selectivamente en un marco temporal corto. Conozco a otros muchos traders más agresivos que operan frecuentemente y a otros que mantienen las posiciones durante periodos más largos y con fluctuaciones mayores. El marco temporal afecta al riesgo y también determina la naturaleza de la interacción del trader con los mercados.

- **Un marco para la toma de decisiones.** Algunos traders son completamente discrecionales e intuitivos en su toma de decisiones, procesando la información de mercado a medida que se desarrolla. Otros traders dependen de un análisis previo considerable antes de tomar decisiones: Hay traders que son estructurados en su operativa, dependiendo de modelos explícitos, a veces de modelos puramente mecánicos. Otros traders pueden seguir unas reglas generales, pero no las formulan como guías estrictas. Mi propia operativa es una combinación de cabeza e instinto: investigo y planifico mis ideas, pero las ejecuto y gestiono de forma discrecional. Cada trader mezcla lo analítico y lo intuitivo de forma distinta.

Sobre lo que opere y cómo opere deberían ser una expresión de su estilo cognitivo y de su puntos fuertes característicos.

Mi experiencia trabajando con traders –y mi propia experiencia en la escuela de la prueba y ensayo– es que buena parte de la angustia que experimentan se produce cuando operan fuera de su nicho de trading. Ted Williams, el legendario bateador de béisbol, ofrece una valiosa metáfora. Dividió el plato¹ en un gran número de zonas y calculó su promedio de bateo para cada zona. Descubrió, por ejemplo, que los lanzamientos bajos y alejados le daban su menor promedio de bateo. Otros lanzamientos, los altos y directamente por encima del plato, eran sus puntos ideales donde su promedio era bastante alto. Con ciertos lanzamientos, Williams era un bateador mediocre. Con otros, era una superestrella. *La fuente de su grandeza, según él mismo, fue que aprendió a ver bien el plato y a esperar a sus lanzamientos.*

El nicho de un trader define sus puntos ideales. En ciertos mercados opero bien, en otros no. A ciertas horas del día opero bien; a otras no llego a cubrir gastos. Si extiendo o reduzco mi marco temporal típico, mi rendimiento sufre. Si opero con patrones que no he estudiado, sufro. Al igual que

¹ N. del T.: Placa en forma de pentágono situada junto al bateador y sobre la cual tiene que pasar la pelota para que el lanzamiento sea válido.

Williams, opero bien cuando espero a mis lanzamientos. Si intento batear las bolas bajas y alejadas, me eliminan.

Un tema que surge de los consejos de los experimentados traders del Capítulo 9 es que saben qué lanzamientos consiguen batear y han aprendido el valor de esperar a esos lanzamientos.

La implicación está clara: nuestra experiencia emocional refleja el grado en el cual operamos consistentemente dentro de nuestro nicho. Eso es cierto en las carreras profesionales, en las relaciones y en el trading. Cuando hay un ajuste excelente entre nuestras necesidades, intereses y valores y el entorno en el que estamos operando, la armonía se manifiesta en forma de experiencia emocional positiva. Cuando nuestro entorno frustra nuestras necesidades, intereses y valores, el resultado es la angustia. Las emociones negativas, en este contexto, son muy útiles: nos alertan de los posibles desajustes entre quiénes somos y lo que estamos haciendo.

Cuando es su propio entrenador de trading, su trabajo es mantenerse dentro de su nicho, bateando los lanzamientos que pasen por sus puntos ideales y pasando de los que le dan resultados marginales. Esto supone saber cuándo *no* introducir órdenes, cuándo *no* participar en los mercados. Igual de importante, quiere decir saber cuándo su ventaja está presente y aprovechar al máximo las oportunidades. Un patrón común entre los traders activos es que operan demasiado fuera de sus marcos, pierden dinero y entonces les falta la audacia de presionar su ventaja cuando encuentran sus verdaderos puntos ideales. Es fácil ver cómo se echan a perder algunas carreras porque el trader se arruina; menos visibles son los fracasos resultantes de la incapacidad de capitalizar una oportunidad real.

Recientemente hablé con un operador intradía que estaba convencido de que ganaría un dinero considerable si tan sólo aguantase las posiciones durante varios días. Aunque parecía fácil encontrar puntos en los gráficos en los que aguantar las posiciones durante esos periodos habría funcionado, en tiempo real esa operación era mucho más difícil. No estaba en la constitución del trader; estaba fuera de su nicho. Calibrado para medir la oportunidad y el riesgo en un marco temporal intradía, se encontró con que las correcciones en contra de la tendencia le sacaban de sus posiciones cuando intentaba mantenerlas más tiempo. Peor aún, mezcló sus marcos temporales e intentó convertir algunos días perdedores en posiciones a largo plazo. Fuera de su nicho, comenzó a operar como un novato, con resultados de novato.

¿Cuál es su constitución? ¿Qué es lo que mejor hace en los mercados? Si sólo pudiese operar con una estrategia, un instrumento, un marco temporal, ¿cuáles serían? ¿Realmente *sabe* las respuestas a estas preguntas? ¿Verda-

deramente ha realizado un inventario de sus operaciones pasadas para ver cuáles funcionan y cuáles han pasado bajas y alejadas?

No hay nada malo en expandir su nicho de forma cuidadosa y meditada, al igual que una empresa puede realizar tests de mercado de nuevos productos en nuevas categorías. Pero al igual que los libros de gestión nos dicen que las grandes empresas se ciñen a lo suyo y aprovechan sus competencias principales, necesitamos capitalizar nuestras fortalezas en nuestros negocios de trading. Como verá en el Capítulo 8, usted no es solamente su propio entrenador de trading: *es el director de su negocio de trading*. Eso supone repasar el rendimiento, asignar recursos prudentemente y adaptarse a unas condiciones de mercado cambiantes.

El mayor problema con el exceso de operativa es que nos saca de nuestros nichos y, por lo tanto, de nuestras zonas de rendimiento.

He aquí un sencillo ejercicio que puede hacer que avance como director de su negocio de trading. Cuando inicie cada operación, simplemente etiquétela como A, B o C. Las operaciones A están claramente en su punto dulce; son sus operaciones básicas, las mejores. Las operaciones B son sus buenas operaciones; no son necesariamente operaciones a tiro hecho o pelotazos, pero sí ganadores consistentes. Las operaciones C son más marginales y especulativas; son las que le gustan, pero que están claramente fuera de su repertorio.

Con el tiempo, puede seguir el rendimiento de las operaciones A, B y C y verificar que realmente conoce su nicho. También puede seguir el tamaño relativo de sus posiciones, para asegurarse de que está persiguiendo la mayor recompensa cuando opera en su punto ideal y asumiendo el menor riesgo cuando va tras ese lanzamiento bajo y alejado.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si categoriza sus operaciones/marcos temporales/patrones/mercados como A, B o C como se ha explicado anteriormente, tiene el comienzo de una buena gestión del riesgo cuando atraviese una mala racha. Cuando los mercados no se comporten como espera y pierda su ventaja, limite su operativa a sólo las operaciones A. Muchas veces, las malas rachas comienzan con un exceso de confianza y saliéndonos de nuestros nichos. Si son las operaciones A las que no están rindiendo, entonces es cuando sabe que tiene que reducir su riesgo (tamaño) y reevaluar los mercados y las tendencias.

Cuanto más claramente identifique su nicho, menos probable es que se desvíe del mismo. Esa claridad sólo puede beneficiar a su rentabilidad y experiencia emocional con el tiempo.

LECCIÓN 20: LA VOLATILIDAD DE LOS MERCADOS Y LA VOLATILIDAD DEL ESTADO DE ÁNIMO

Recientemente publiqué un artículo importante en el blog *TraderFeed*. Tomé dos meses de los futuros del mini S&P —enero y mayo del 2008— y comparé la mediana de la volatilidad de los periodos de media hora en esos meses. Durante ese periodo, la volatilidad del mercado en general, medida por el VIX, había descendido considerablemente. La cuestión es si esta volatilidad de un día a otro también se traducía en una menor volatilidad para los traders a muy corto plazo.

Los resultados fueron reveladores: en enero, cuando el VIX estaba alto, la mediana del rango de precios de 30 minutos desde el máximo al mínimo fue de 0,60 %. En mayo, con un VIX menor, el rango disminuyó al 0,28 %. En otras palabras, los mercados se estaban moviendo en mayo la mitad que en enero para el trader intradía activo.

Pensemos en cómo afecta emocionalmente eso a los traders. El trader cuyas percepciones están ancladas en enero y que prevé un movimiento mucho mayor en mayo situará sus objetivos de beneficios relativamente lejos. En el entorno de menor volatilidad, el mercado no alcanzará esos objetivos en el marco temporal en el que se opera. En cambio, las operaciones que se muevan inicialmente a favor del trader se darán la vuelta y no alcanzarán las expectativas. Repita esa experiencia día tras día, semana tras semana, y puede ver cómo se acumularía la frustración. Debido a esa frustración, los traders pueden doblar sus posiciones, incluso cuando la oportunidad se está agotando. He visto a traders perder sumas considerables debido a esta dinámica.

Otra posibilidad es que el trader que está calibrado para entornos con menor volatilidad sitúe los stops relativamente cerca de las entradas para gestionar el riesgo. A medida que los mercados adquieren volatilidad, harán saltar esos stops, incluso cuando la operación después demuestre ser correcta. Una vez más, el probable resultado emocional es la frustración y una posible alteración de la disciplina de trading.

Ambos son dos ejemplos excelentes y demasiado comunes de cómo una mala operativa puede ser la *causa* de la angustia en el trading. Puede parecer que la frustración está causando la pérdida de disciplina —y hasta cierto punto es cierto— pero una parte igual de importante de la situación es que el no ajustarse a la volatilidad del mercado crea la frustración inicial. Cualquier conjunto de reglas invariables para los stops, los objetivos y el

tamaño de las posiciones —en otras palabras, reglas que no tengan en cuenta la volatilidad del mercado y se ajusten en función de la misma— producirá resultados tremendamente distintos a medida que cambie la volatilidad. Por ese motivo, los cambios en volatilidad del mercado pueden crear volatilidad emocional. Nos volvemos reactivos a los mercados, porque no nos ajustamos a lo que están haciendo esos mercados.

Las malas práctica de trading —una mala ejecución, gestión del riesgo y gestión de las posiciones— son responsables de buena parte de la angustia emocional. El trading afecta a nuestra psicología tanto como la psicología afecta a nuestro trading.

Las investigaciones sobre la personalidad sugieren que todos nosotros, dependiendo de nuestros rasgos, poseemos distintos niveles de tolerancia al riesgo financiero. Nuestro apetito por el riesgo se ve expresado en el tamaño de nuestras posiciones, pero también en los mercados en los que operamos. Cuando los mercados pasan de una volatilidad alta a una baja, pueden frustrar al trader agresivo. Cuando pasan de una volatilidad baja a una alta, se vuelven amenazadores para los traders aversos al riesgo. *La volatilidad de los mercados contribuye a la volatilidad de los estados de ánimo porque los riesgos y recompensas potenciales de cualquier operación cambian considerablemente.* En el ejemplo de mi artículo en el blog, ese cambio se produjo en tan sólo unos pocos meses.

Dese cuenta de que los traders pueden experimentar el mismo problema cuando pasan de operar en un mercado a otro —como pasar de operar en el S&P 500 al petróleo— o cuando cambian de operar en una acción a otra. Los operadores intradía de acciones individuales a menudo hacen un seguimiento de las acciones en un escáner y se mueven rápidamente de un sector a otro, operando en acciones con distintos patrones de volatilidad. A menos que ajusten sus stops, objetivos y el tamaño de sus posiciones como corresponda, pueden frustrarse fácilmente cuando salten demasiado pronto los stops en las operaciones, no alcancen sus objetivos o generen pérdidas o ganancias desproporcionadas.

Muchos traders alardean de haber conseguido un gran beneficio en una operación concreta. Demasiado a menudo, ese beneficio es el resultado de asignar un tamaño demasiado agresivo a una posición volátil. Aunque está bien que la operación produjese un beneficio, la realidad es que la operación probablemente represente un riesgo mal gestionado. Operar con 1.000 acciones de una pequeña empresa tecnológica puede ser muy distinto de operar con 1.000 acciones de una acción del Dow Jones, aunque sus precios fuesen idénticos. La mayor beta asociada con la acción tecnológica asegurará que sus beneficios y pérdidas hagan que los de la operación en la empresa de

alta capitalización parezcan minúsculos. Eso conlleva unos resultados de trading volátiles y una volatilidad emocional en potencia.

El riesgo y la recompensa son proporcionales: perseguir grandes ganancias inevitablemente conlleva mayores drawdowns. La clave del éxito es operar dentro de su tolerancia al riesgo para que las fluctuaciones no cambien cómo ve los mercados y toma las decisiones.

¿Sabe cuál es la volatilidad del mercado en el que está operando ahora mismo? ¿Ha ajustado su operativa para aceptar beneficios y pérdidas más pequeños en entornos de menor volatilidad y beneficios y pérdidas mayores cuando la volatilidad se expanda? Si está operando en distintos mercados o instrumentos, ¿ajusta sus expectativas a la volatilidad de los mismos? *No conduciría igual en una autopista congestionada que en una completamente despejada; igualmente, no querrá operar igual en los mercados rápidos que en los lentos.*

Una estrategia que me ha funcionado bien al respecto es examinar los últimos 20 días de trading y calcular la mediana del rango máximo-mínimo en distintos periodos: 30 minutos, 60 minutos, etc. También tomo nota de la variabilidad en torno a esa mediana: el rango de los mercados más lentos y más rápidos. Con esta información, puedo conseguir varias cosas:

- A medida que el día se desarrolla, puedo valorar si los rangos de hoy están variando con respecto a la media de 20 días. Esto me da una idea de la volatilidad que se está dando el día en el que estoy operando. Esto me ayuda a ajustar las expectativas al operar. Por ejemplo, el mini S&P recientemente realizó un movimiento de 12 puntos durante la mañana. Mis investigaciones me dicen que esto estaba en el límite superior de las expectativas recientes, una conclusión que evitó que persiguiese el movimiento y me ayudó a tomar beneficios en una posición corta.
- Cuando veo que la volatilidad durante los últimos 20 días ha sido bastante modesta, me puedo centrar en una buena ejecución, situar los stops más cerca de los puntos de entrada y mantener los objetivos de beneficios ajustados. Eso hace que tome beneficios más agresivamente y de forma oportunista en entornos de poca volatilidad, reduciendo mi frustración cuando los movimientos se dan la vuelta.
- Cuando veo que la volatilidad de los últimos 20 días se está expandiendo, puedo ampliar mis stops, aumentar mis objetivos de beneficios, ajustar el tamaño de mis posiciones y dar un poco más de espacio a las operaciones para que respiren. No pocas veces, en el entorno de mayor volatilidad fijaré múltiples objetivos de beneficios, tomando beneficios

parciales cuando se alcance el primer objetivo y permitiendo que el resto de la posición continúe hacia el segundo objetivo, más alejado.

Observe que lo que está sucediendo en las situaciones anteriores es que estoy asumiendo el control de mi operativa basándome en la volatilidad del mercado. *En vez de permitir que el movimiento (o la falta de movimiento) del mercado me controle, estoy ajustando activamente mi operativa a las condiciones de ese día.* Esa toma de control es un poderoso antídoto para la angustia en el trading, convirtiendo los cambios en la volatilidad en oportunidades en potencia.

Los ejercicios de Excel descritos en el Capítulo 10 le ayudarán a realizar el seguimiento del volumen y la volatilidad medios recientes del mercado.

Como su propio entrenador de trading, quiere monitorizar su estado de ánimo a lo largo del tiempo. Cuando vea que su estado se vuelve gris y frustrado, querrá examinar si ha habido cambios en el mercado que puedan explicar sus cambios emocionales. Muchas veces, éstos serán cambios en la volatilidad de los mercados y los instrumentos con los que esté operando. Establezca reglas para adaptarse a la volatilidad de los distintos entornos como una mejor práctica que ayudará tanto a su operativa como a su estado de ánimo.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si conoce el volumen de trading medio de su acción o contrato de futuros en cada punto de la sesión de trading, puede valorar rápidamente si los días se están desarrollando como días lentos con poca volatilidad o como días movidos con mucha volatilidad. Si puede comparar el volumen en relación a sus niveles medios, podrá identificar cuándo los mercados realmente están perforando un rango, con los participantes grandes subiéndose a bordo del reajuste de precio del valor. Si puede identificar que los mercados se están ralentizando mientras se desarrolla ese proceso, puede estar preparado y reducir su operativa como corresponda.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encon-

trar vínculos y artículos adicionales sobre el tema del estrés y la angustia en la página principal del blog para el Capítulo 2:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com/2008/08/daily-tradingcoach-chapter-two-links.html>

Asegúrese de que estructura su proceso de aprendizaje como trader de forma que desarrolle el éxito y la confianza. Este proceso le ayudará enormemente con la gestión del estrés y la angustia. Ese tema –y especialmente el tema de cómo encontrar su nicho de trading– se trata en profundidad en el libro *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders], incluyendo una sección sobre el trauma psicológico. Una discusión detallada de cómo los estados emocionales afectan al trading puede encontrarse en *The Psychology of Trading* [Publicado en español como *Psicología del trading* por la editorial Millennium Capital]. Se pueden encontrar vínculos a ambos libros en el blog de El Entrenador de Trading:

www.becomeyourowntradingcoach.blogspot.com

Si está buscando un libro específico sobre el estrés y el trading, puede consultar *Mastering Trading Stress* [Dominar el estrés del trading] por el Dr. Ari Kiev (www.arikiev.com), que está escrito por un entrenador de trading experimentado.

¿Cómo afectan las emociones a las decisiones financieras? Dos buenos libros son la obra de Richard L. Peterson: *Inside the Investor's Brain* [Dentro del cerebro del inversor], publicado por Wiley (2007) y *Your Money and Your Brain* [Su dinero y su cerebro], escrito por Jason Zweig (Simon & Schuster, 2007).

Se puede encontrar información sobre las investigaciones de James Pennebaker con respecto a la escritura como forma de lidiar con el estrés y la angustia en su página: <http://pennebaker.socialpsychology.org>

CAPÍTULO 3

El bienestar psicológico

Mejorar la experiencia de trading

La felicidad es el significado y el propósito de la vida, el objetivo y el fin de la existencia humana.

— Aristóteles

Las investigaciones recientes en lo que se ha llamado *psicología positiva* han producido una mayor comprensión de la importancia del bienestar: la experiencia emocional positiva. No es suficiente tolerar el estrés y minimizar la angustia. Si vamos a maximizar el rendimiento, necesitamos sacar el mayor provecho de nuestra concentración, motivación y energía. ¿Cuántas veces habré visto traders que dejan escapar operaciones o que no se preparan adecuadamente para el día, simplemente porque estaban cansados y no operaban a plena potencia? A un atleta olímpico nunca se le ocurriría presentarse a su competición sin estar en la mejor forma. Los traders, no obstante, arriesgan demasiado a menudo su capital tras no haber dormido bien, estando quemados o distraídos. Cómo gestione su operativa dependerá, en parte, de cómo gestione el resto de su vida.

Pero, ¿qué es el bienestar y cómo podemos maximizarlo? Hay una gran cantidad de estudios, la mayoría realizados en la década pasada y desconocidos para la mayoría de los traders e incluso para los entrenadores de trading, que nos ayudan a responder estas preguntas. Veamos cómo pueden entrenarse a sí mismo para tener una experiencia —y un rendimiento— más positivos.

LECCIÓN 21: LA IMPORTANCIA DE SENTIRSE BIEN

Una de las variables más sobrevaloradas en el trading es la pasión por el trading o por los mercados. La pasión puede querer decir muchas cosas

distintas para según quién; mi experiencia es que sólo tiene una ligera correlación con lo duro que los traders trabajen en su oficio. Los traders que están desesperados por obtener beneficios, los traders que abordan los mercados adictivamente como jugadores, los traders que viven y respiran los mercados 24 horas al día, 7 días a la semana: todos ellos pueden decir tener una pasión especial por lo que hacen. Estas pasiones pueden apoyar o no un buen trading y una curva de aprendizaje positiva. El deseo y la motivación son necesarios, pero no suficientes, para el éxito en el trading.

En vez de centrarse en la pasión, los traders harían bien en reflexionar sobre el tono emocional general de su experiencia en el mercado. Al investigar y operar en los mercados, así como al trabajar en sus habilidades de trading, ¿experimenta una verdadera felicidad, satisfacción y motivación? ¿Está realmente disfrutando de lo que está haciendo?

Este lado positivo de la experiencia emocional es a lo que los psicólogos se refieren como bienestar psicológico. Una persona con un bienestar alto experimenta lo siguiente de forma habitual:

- Un estado de ánimo positivo (felicidad).
- Unas expectativas favorables (optimismo).
- Un estado físico positivo (energía).
- Una valoración positiva de sí mismo y de la vida (realización).
- Relaciones favorables con los demás (afecto).

Ninguno de nosotros siente todas estas cosas a la vez; de hecho, muchos de estos cinco factores experimentan altibajos dependiendo de las circunstancias de la vida. Aun así, las investigaciones psicológicas sugieren que algunos experimentamos considerablemente más bienestar que otros. Parte de esta variación puede atribuirse a rasgos innatos de la personalidad que están presentes en una variedad de circunstancias de la vida. Otras variaciones pueden atribuirse a nuestro entorno, especialmente en la medida en que nuestro ambiente satisface o frustra nuestras necesidades y afirma o contradice nuestros valores.

Buena parte del bienestar psicológico es una función del ajuste entre una persona y su entorno social y profesional.

Cuando las personas son incapaces de forma crónica de experimentar emociones positivas, podemos sospechar la presencia de un desorden emocional, por ejemplo la forma de depresión conocida como distimia. Otros problemas emocionales, incluyendo los desórdenes de ansiedad, pueden estar lo suficientemente extendidos como para hacer que las personas no experimenten la alegría y la satisfacción en la vida. En tales circunstancias

es importante buscar la ayuda de un profesional de la salud mental con experiencia. Muchas veces, los enfoques muy prácticos de terapia –a veces en combinación con la medicación– pueden suponer una gran diferencia cuando los problemas crónicos interfieren en la experiencia vital positiva. No necesita estar activamente deprimido –llorando, incapaz de salir de la cama, con sentimientos suicidas– para beneficiarse de la ayuda psicológica cuando las emociones positivas están crónicamente ausentes.

La sección de Recursos del Capítulo 1 incluye una fuente de recomendaciones de profesionales que practican la terapia breve a través del Instituto Beck para la Terapia Cognitiva y la Investigación.

La mayoría de la gente, no obstante, experimenta un equilibrio entre las emociones positivas y negativas que varía en función de las circunstancias en sus vidas. Cuando sus vidas reafirman sus valores y necesidades, disfrutan de las emociones enumeradas anteriormente. Cuando la vida no cubre sus necesidades, responden con desdicha, frustración y menor energía. *En este sentido, las emociones nos sirven como barómetros de la vida, informándonos del grado en el que estamos haciendo las cosas que nos convienen.*

Puede ver, por tanto, por qué las emociones positivas son tan importantes para el trading. Si está operando bien, aprendiendo y desarrollándose, y teniendo éxito en sus esfuerzos, sus emociones positivas deberían superar a las negativas a lo largo del tiempo. La experiencia emocional dominante de su trabajo debería ser la clase de orgullo, satisfacción y sentido del logro que le da energía y optimismo. Si no está operando bien, si no está creciendo y desarrollándose como trader, y si sus esfuerzos no están teniendo éxito, su experiencia de trading probablemente sea más negativa. Pasará menos tiempo sintiendo satisfacción, energía y optimismo que frustración, sobrecarga y desánimo.

Esto es importante porque la energía y el optimismo generado por la felicidad y la realización personal son los que mantienen la curva de aprendizaje del trader. Son el combustible de la concentración y ayudan a los traders a realizar los esfuerzos extra que dan como resultado una mejor interiorización de los patrones. El trader que mantiene un bienestar elevado es más probable que tenga la confianza para perseguir agresivamente las buenas operaciones y que deje pasar las marginales. El trader con una experiencia emocional positiva tiene menos probabilidades de realizar operaciones impulsivas por frustración y es más probable que tenga la resistencia necesaria para capear los periodos de pérdidas. En pocas palabras, sentirse bien es una parte muy importante de rendir bien, porque funcionamos mejor cognitivamente en condiciones de bienestar emocional.

El bienestar emocional alimenta la eficiencia cognitiva. Pensamos mejor cuando nos sentimos bien.

Como su propio entrenador de trading, un paso constructivo que puede dar es hacer un seguimiento de su experiencia emocional a lo largo del tiempo. Rellenar una simple lista de comprobación al final de cada día de trading puede darle una idea de si está en la zona emocional o nadando contra su corriente emocional. Se muestra una lista de ejemplo en el Gráfico 3.1.

Marque el adjetivo que mejor se corresponda con cómo se está sintiendo ahora mismo:

- Feliz, Neutral, Triste
- Satisfecho, Neutral, Insatisfecho
- Energético, Neutral, Cansado
- Optimista, Neutral, Pesimista
- Centrado, Neutral, Disperso
- Calmado, Neutral, Estresado
- Competente, Neutral, Incompetente
- Avanzando, Neutral, Estancado

Puntuación: Por cada uno de los primeros adjetivos en la serie que marque, dese una puntuación de +1. Por cada respuesta «neutral», considere esto un 0. Por cada tercer adjetivo de la serie que marque, dese una puntuación de -1. Sume el total. Si su puntuación total es +4 o superior, querrá identificar lo que está haciendo bien para mantener su estado de ánimo positivo – y tal vez incluso hacerlo más. Si su puntuación es -4 o inferior, querrá identificar lo que pueda estar haciendo mal y que esté manteniendo su estado de ánimo negativo. Si su puntuación es relativamente neutral, querrá realizar ambos pasos, incluyendo lo que está haciendo que le da una experiencia más positiva y lo que está mermando esa experiencia positiva. Al ajustar sus actividades diarias, puede inclinar la balanza entre las emociones positivas y negativas en una dirección favorable.

CUADRO 3.1 Lista abreviada de comprobación emocional.

No es necesario que se sienta estupendamente al cabo de cada día de trading. Eso no es realista. En cambio, lo que es importante es el equilibrio, a lo largo del tiempo, entre la experiencia emocional positiva y negativa. Si se siente mal al final de los días de trading más a menudo de lo que se siente bien, esa es una clara señal de que o no está operando bien –que los mercados han cambiado en formas a las que no se ha adaptado– y/o que no está haciendo un trabajo lo suficientemente bueno avanzando en su curva de aprendizaje con unas metas claras y conseguibles.

Cuando se toma la temperatura emocional al final de cada día de trading, también puede convertirse en un mejor observador de los comportamientos de trading específicos que ayudan o dañan su estado de ánimo. Aprendí a limitar mis pérdidas en las operaciones cuando me di plena cuenta –en mi propia experiencia– de que las pérdidas desproporcionadas no sólo estaban reduciendo mis rentabilidades anuales, sino que también están arruinando mi amor e interés por el trading. También aprendí a concentrarme en mis puntos fuertes de trading cuando me di cuenta de que, con el tiempo, éstos me aportaban una gran sensación de logro. La idea de operar sin emoción es una estupidez: siempre que nos *importe* nuestro rendimiento, nuestros sentimientos *se verán involucrados* al arriesgar nuestro capital y perseguir nuestras metas. El vernos involucrados emocionalmente puede jugar a nuestro favor si, mediante el entrenamiento de nosotros mismos, mantenemos un estado emocional positivo, sacando lo mejor de nosotros mismos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Asegúrese de hacer un seguimiento de su bienestar en los momentos de su vida en los que esté realizando una transición importante: al tener un hijo, al comprar una nueva casa, al mudarse, atravesar una separación en una relación, sufrir una muerte en su familia, padecer una enfermedad grave, etc. Muchas, muchas veces, estos momentos de transición son también épocas de estrés y de un menor bienestar. ¡Incluso acontecimientos aparentemente felices, como dar a luz, pueden llevar a una mayor presión por el rendimiento y a menos horas de sueño! Los cambios adversos en la situación financiera son particularmente problemáticos en este sentido. Considere reducir el riesgo de trading hasta que pueda poner en perspectiva estas situaciones y ocuparse de ellas adecuadamente.

LECCIÓN 22: AUMENTE SU FELICIDAD

Dos de los componentes esenciales de la psicología del bienestar son la alegría y la satisfacción. Es importante tener sentimientos positivos sobre lo que está haciendo, pero también es importante disfrutar de cierta satisfacción con nuestras vidas. Juntas, la alegría y la satisfacción dan una sensación continua de felicidad.

Como indica la cita de Aristóteles del comienzo de este capítulo, la felicidad se encuentra en el centro de la vida. Cuando los filósofos griegos se referían a la felicidad, no se referían simplemente a un estado de ánimo positivo y alegre. Más bien, la felicidad estaba ligada íntimamente al logro: la sensación de hacer realidad el potencial que uno tiene y de ser la persona en

la que uno es capaz de convertirse. Una persona feliz en este sentido puede atravesar periodos de tristeza y pérdida, ansiedad y frustración. De hecho, es difícil imaginar una vida regida por metas que no se encuentre con tales obstáculos. Lo que contribuye a la felicidad, no obstante, es la profunda sensación de estar en el camino adecuado en la vida: la sensación de que está haciendo aquello para lo que está destinado.

En ese contexto, lo opuesto de la felicidad de Aristóteles no es la tristeza, sino una especie de incomodidad emocional: una culpa existencial, vaga, pero omnipresente, de que está dejando pasar las oportunidades en la vida; de que se está conformando con menos de lo que realmente debería. Se ha escrito mucho sobre las experiencias emocionales de la culpa, la ansiedad y la depresión, pero poco sobre este tipo de culpa que lo corroe a uno. No es tan dramática como una reacción de pánico o una explosión de ira, pero puede ser igual de dañina por lo inquietantemente corrosiva que resulta. Día tras día, semana tras semana, mes tras mes, sentirse como que uno se está subestimando en su carrera, en sus relaciones románticas y en su desarrollo personal: es difícil imaginar cómo se pueden basar una confianza y una autoestima duraderas en tales cimientos.

A la inversa, hay un halo de satisfacción especial cuando uno está inmerso en una actividad que realmente le llena. Como psicólogo, esos momentos en los que todo encaja y soy capaz de efectuar un cambio significativo en la vida de alguien, esos son los momentos que me sostienen durante las muchas sesiones de trabajo lento, gradual y difícil. Igualmente, preparar una idea de trading tras mucho esfuerzo, ejecutarla con un plan y a continuación ver cómo da dinero da un tipo de felicidad que no se puede conseguir obteniendo los mismos beneficios por pura suerte. El orgullo, no en el sentido de la arrogancia presuntuosa, sino en un sentido interior de convicción sobre la rectitud de nuestras elecciones, es una manifestación importante de la felicidad de Aristóteles.

Desgraciadamente, la participación en los mercados no aporta este sentimiento de realización a muchos traders. Sí, sienten placer cuando ganan dinero y dolor cuando lo pierden. Pero les falta ese sentimiento interno y profundo de satisfacción y alegría posible sólo para aquellos que están siguiendo una llamada. *El motivo de esto es que están esperando que los beneficios les traigan la felicidad, cuando en realidad la relación funciona exactamente en el sentido opuesto.* Nos beneficiamos de nuestros esfuerzos en la vida cuando perseguimos nuestra felicidad. Al igual que las conquistas sexuales no pueden proporcionar la felicidad de una relación emocional que nos llene y ganar la lotería no puede proporcionar la profundidad de experiencia posible para alguien que monta una empresa, los beneficios en las operaciones no proporcionan el combustible emocional primario para una carrera de trading. Son los resultados felices, no la causa de la felicidad.

Desafortunadamente, muchos traders se dedican a los mercados de una forma que *no puede* llevarles a sentirse realizados. Buscan los beneficios de la misma forma que un artista del ligue busca el sexo. A veces lo consiguen, a veces no. No obstante, nunca hay nada acumulativo en sus esfuerzos: no desarrollan una carrera, al igual que el ligón de discoteca no desarrolla relaciones que le importen. Muchas veces, los traders reconocen esa culpa existencial que les corroe: se dan cuenta de que pasar horas y horas enfrente de una pantalla no sólo les está aportando muy poco o ningún valor económico, sino que además no les está aportando una sensación de significado y satisfacción. No es que estén necesariamente ansiosos, deprimidos o frustrados. *Simplemente están vacíos.*

Podemos reconocer al trader feliz porque está inmerso en el proceso de operar y este proceso le hace sentirse realizado incluso cuando los mercados no están abiertos. Sigo el tráfico del blog *TraderFeed* a diario y he observado desde hace tiempo que el número de visitantes desciende en picado cuando los mercados cierran el viernes y durante el fin de semana. Al fin y al cabo, ¿cómo van a ser divertidos los mercados si no están abiertos y en marcha? Ésta es la mentalidad del ligón del trading. El trader feliz disfruta investigando y comprendiendo los mercados, preparándose para el día y la semana siguientes, repasando los resultados de trading y ajustando sus procesos y generando nuevas ideas y métodos. La distinción entre la semana y el fin de semana es irrelevante para este trader como lo sería para un artista o un científico entregados a su trabajo. De hecho, es habitual que estos traders aumenten su lectura por la tarde y los fines de semana; están inmersos en todo el proceso de trading, no sólo en el proceso de ganar dinero con las operaciones.

Sabrás que está persiguiendo su felicidad cuando esté tan involucrado en lo que esté haciendo que no quiera que se limite a las horas laborables. Cuando está enamorado de la persona adecuada, ese amor impregna todas sus actividades, no sólo las de la discoteca o el dormitorio. Cuando encuentra un profundo sentido de realización en los mercados, vive y respira los mercados, no sólo cuando le pagan. Un útil ejercicio de autoevaluación para realizar la semana que viene es registrar las horas que dedica al trading aparte de las horas formales del mercado y cómo se siente en esos momentos. ¿Tiene explosiones de alegría cuando descubre nuevos patrones e ideas? ¿Genera un profundo sentimiento de maestría y orgullo cuando trabaja en usted mismo y mejora su oficio? ¿Le aportan sus continuos esfuerzos por descifrar los mercados y mejorar su rendimiento un sentimiento de orgullo y satisfacción?

Si no está pasando tanto tiempo en su trading fuera de las horas formales del mercado como durante las mismas, el trading probablemente no sea su llamada. ¿Puede imaginar un sacerdote que dedicase tiempo a su religión sólo de nueve a cinco? ¿Un artista que sólo pintase cuando se celebrasen ferias de arte? Cuando el trading es verdaderamente una parte de usted,

que contribuye a su felicidad, es más probable que se quede absorto en las actividades que desarrollan las habilidades y generan el reconocimiento de patrones. Buena parte del éxito en el trading es encontrar el nicho que mantenga esa inmersión. El trading puede ser un gran trabajo y una carrera potencialmente lucrativa, pero sólo si es una vocación.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Muchos traders confunden la satisfacción y el sentirse realizado con la pereza y con el engreimiento de la autocomplacencia. Por miedo a volverse displicentes, se resisten a sentirse satisfechos. Como resultado, los traders a menudo no están contentos con su progreso y caen presa de su frustración –y de los efectos de la frustración en el trading–. Puede estar satisfecho con su progreso hasta la fecha y seguir estando motivado para avanzar. La clave es fijar metas a más corto y a más largo plazo, para que pueda disfrutar de la satisfacción cuando alcance un objetivo inmediato, pero permanecer hambriento para los mayores objetivos.

LECCIÓN 23: ENTRE EN LA ZONA

La mayoría de los traders experimentados conocen la sensación de estar *en la zona*: ver los mercados tan claramente que las decisiones correctas parecen no suponer ningún esfuerzo. El psicólogo Abraham Maslow se refería a estas ocasiones como momentos cumbre; el científico Mihalyi Csikszentmihalyi se refiere a las mismas como periodos de flujo. La característica distintiva de estar en la zona es que el individuo se siente uno con su actuación, desempeñando sus habilidades de forma muy competente, aparentemente sin un esfuerzo consciente.

La zona no es un estado emocional, aunque conlleva sentimientos de bienestar emocional y ciertamente puede verse interrumpida por estados emocionales negativos. Entrar en la zona requiere una *inmersión*: una concentración total en lo que uno está haciendo. En ese sentido, la zona es un estado de extremada atención: es el resultado de estar completamente concentrado e involucrado en una actividad.

Observe que podemos comportarnos automáticamente –e incluso de forma hábil– sin estar inmersos en nuestra actividad y sin experimentar la zona. Las tareas repetitivas y rutinarias, como conducir un coche en una carretera desierta o caminar por la calle, no requieren una atención especial y tampoco suelen conllevar ninguna experiencia de bienestar. Para entrar en la zona, uno debe realizar un esfuerzo mental en una tarea que absorba toda su atención. Aunque el rendimiento en la zona pueda parecer que no supone ningún esfuerzo, dista mucho de ser robótico.

Anteriormente –y en *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders]– enfatice la importancia del nicho: trabajar en un área que aproveche nuestros talentos, habilidades e intereses. Un buen barómetro de si está operando dentro de su nicho es la proporción relativa de tiempo que pasa en la zona mientras trabaja. Para mí, esas experiencias de flujo son relativamente habituales cuando escribo. Rara vez opero en base a un esquema detallado. Más bien, pienso en un tema y dejo que los pensamientos y las palabras fluyan mientras escribo. Asimismo, cuando estoy trabajando con una persona en la consulta, estoy completamente centrado en lo que están diciendo, lo que significa y cómo utilizar la información para ayudarles. No es raro que el tiempo vuele rápidamente mientras estoy en una reunión con alguien; estoy tan inmerso en la interacción que pierdo la noción del tiempo.

Me encuentro muy a menudo en un estado de zona al operar cuando estoy descifrando activamente los mercados –absorto en mis investigaciones– y aplicando esas ideas a operaciones a corto plazo. En un sentido importante, es el aspecto de solucionar los puzzles, y no el realizar las operaciones en sí, lo que capta mi atención. Si intento operar de forma mecánica sin enfrascarme en la solución de los problemas, operar me resulta psicológicamente nocivo. Es como hablar con la gente en un contexto social superficial. No hay carne en los huesos, cognitivamente hablando; mi atención permanece dispersa y yo me quedo fuera de la zona.)

Uno de los patrones psicológicos más dañinos que veo entre los traders es que intentan crear una zona falsa operando con demasiado riesgo. En otras palabras, los traders no están intrínsecamente interesados en los mercados y en el proceso del trading, por lo que intentan crear interés y atención haciendo grandes apuestas en sus operaciones. Esto es problemático por motivos obvios: expone a los traders a unas pérdidas desproporcionadas y al riesgo potencial de ruina. Psicológicamente, no obstante, es también ruinoso. Una vez que el trader se habitúa a un nivel de riesgo, es necesario un nivel mayor para captar su atención e interés –de forma muy parecida a cómo los adictos necesitan dosis mayores de una droga para conseguir colocarse–. Antes o después, el trader que necesita la excitación del riesgo para mantener el interés en el trading tiene que arruinarse. Es verdaderamente una adicción, no una pasión por los mercados.

Puede encontrar más sobre las adicciones en el trading en *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders] y aquí: <http://traderfeed.blogspot.com/2006/11/dr-bretts-heartfelt-plea-when-trading.html>

Una de las formas más efectivas para salir de un estado de flujo –o de impedir que nunca surja uno– es fijar la atención en uno mismo en vez de en

lo que uno está haciendo. No puede estar inmerso en un encuentro sexual si está preocupado por su rendimiento sexual. No puede encontrar la zona en una actuación deportiva si se está presionando para batir un récord. El trader que se centra en sus beneficios y pérdidas durante la operación deja de estar, en la misma medida, centrado en el mercado. La dinámica de la ansiedad por el rendimiento –pensar en la actuación mientras uno está actuando– es una receta para el desastre si su meta es operar dentro de la zona.

Cuando escribí mi primer libro de trading, decidí completar el manuscrito entero antes de tener un contrato firmado por mi editor. Ciertamente quería que el libro se publicase, pero no estaba escribiendo por los royalties ni por el reconocimiento. Escribí el libro para mí, para aclarar mis pensamientos y contribuir al corpus de conocimiento del campo. Al escribir de esta manera no me tuve que preocupar sobre cómo reaccionarían los lectores a las ideas, si a los editores les gustaría mi trabajo, etc. Podía simplemente centrarme en escribir. Es muy, muy difícil *necesitar* hacerlo bien y permanecer absorto en el proceso. La forma más fácil en la que podría haber arruinado mi experiencia de escritura (y mis libros) habría sido dividir mi atención entre generar/escribir mis ideas y especular sobre cómo serían recibidas esas ideas. Una vez que el rendimiento se convierte en una *necesidad* aguda, no sólo un deseo genuino, es prácticamente imposible olvidarse mentalmente del resultado y centrarse únicamente en el proceso.

Al trader le ocurre lo mismo. Si un trader *necesita* ganar dinero, es difícil capear las subidas y bajadas del mercado y permanecer centrado en la ejecución de las ideas y planes de trading. Si se necesita la operación de hoy para proporcionar la comida y el techo de mañana, no se puede entrar en la zona: la ansiedad naturalmente aparece cada vez que los beneficios están amenazados. Asimismo, si me apego psicológicamente a la rentabilidad, basando mi autoestima e identidad en mis resultados de trading, ya no controlo mi experiencia de trading: los movimientos del mercado probablemente controlen como me siento. *La experiencia del flujo requiere un nivel básico de control de lo que estamos haciendo.*

Tal vez una analogía distinta aclare el tema. Mi esposa Margie y yo recientemente invertimos una buena cantidad de dinero en bonos libres de impuestos, aprovechando una situación en la que sus rentabilidades se habían disparado por encima de las rentabilidades correspondientes en los instrumentos (sujetos a impuestos) del Tesoro y en los depósitos a plazo fijo. Nuestro plan era aguantar estas posiciones como inversiones, no como operaciones a corto plazo. Con el tiempo, creíamos, nos beneficiaríamos de unas rentabilidades atractivas y una posible revalorización del capital cuando las rentabilidades exentas de impuestos se alineasen con las de los instrumentos sujetos a impuestos. Podíamos realizar esta inversión tranquilamente porque representaba menos del 10 % de nuestros ahorros. Nuestro capital restante estaba diversificado en otras inversiones, dándonos cierta

rentabilidad, aunque nuestros bonos pudiesen moverse en nuestra contra a corto plazo. Podíamos centrarnos en nuestro plan global de inversión porque estábamos tan diversificados que no *necesitábamos* que ninguna posición tuviese un rendimiento maravilloso.

La diversificación, en la vida y en los mercados, reduce la presión por el rendimiento y nos permite absorbernos en lo que estamos haciendo.

Asimismo, un trader que arriesga una pequeña parte de su cuenta en una operación puede permanecer centrado en ejecutar un plan de trading global, porque no hay una gran necesidad de que esa posición funcione y no hay una amenaza grave si no funciona.

Esto es una paradoja psicológica: para concentrarse mejor en una única actividad, ayuda diversificar entre varias actividades. Si tengo una experiencia de éxito como padre, marido y psicólogo, no *necesito* que mis libros se vendan bien o que mis operaciones ganen dinero. Es precisamente esa diversificación emocional la que me permite centrarme en escribir y operar y conseguir resultados satisfactorios en ambas actividades.

Como su propio entrenador de trading, no necesita invertir más y más tiempo, esfuerzo y emoción en los mercados. De hecho, poner todos sus huevos psicológicos en el cesto del trading es una forma segura de quemarse y de permanecer fuera de una zona de rendimiento. En vez de eso, puede entrenarse a sí mismo mejor asegurándose de que el trading es una de las muchas actividades que le llenen en su vida. Puede poner otros huevos en los cestos de los intereses espirituales, actividades artísticas, actividades



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Tómese pequeños descansos de la pantalla de trading. Estos descansos pueden ser una forma excelente de renovar su concentración y apartarse de los mercados difíciles. Algunos de los mejores descansos son los que le absorben por completo, que le meten en una zona que no sea el trading. El ejercicio físico es un ejemplo, hablar con personas que le caigan bien puede ser otra. Me quedo completamente absorto cuando juego con mi gata Gina o cuando nado en la piscina. La actividad hace que desconecte completamente de lo que estaba haciendo y me permite volver con una nueva perspectiva. Cambie de marcha –desconecte física y/o emocionalmente– tras haber estado inmerso cognitivamente en los mercados. Estos descansos pueden proporcionarle algunas de las operaciones más efectivas.

deportivas, vida social, vida intelectual, familia, comunidad y pasatiempos. Si su vida está plena en esos aspectos, será capaz de soportar mejor los altibajos en el rendimiento del trading. Ya no necesitará que su trading funcione en ningún punto concreto en el tiempo, por lo que puede centrarse más en el proceso del trading y generar y ejecutar buenas operaciones.

Así que ésta es su tarea: puntúe el interés y satisfacción que está consiguiendo en esas áreas de la vida mencionadas anteriormente. ¿Cómo de diversificado está en sus fuentes de bienestar? A continuación, seleccione un área en la que trabajará para mejorar su diversificación emocional. No sólo encontrará una nueva fuente de alegría y logro, sino que además sentará la base psicológica –la sensación interior de seguridad y realización– para encontrar su zona de rendimiento y permanecer en ella.

LECCIÓN 24: OPERE CON ENERGÍA

Una de las dimensiones importantes del bienestar psicológico es la energía. La felicidad, el entusiasmo, la motivación y la satisfacción en general son difíciles de mantener cuando se siente mental y físicamente agotado. La fatiga es el enemigo de la concentración; la vitalidad física promueve un estado de ánimo positivo y energético.

Somos como ordenadores portátiles que funcionan con baterías: tras un esfuerzo sostenido nos agotamos. La concentración y la atención requieren esfuerzo; al final vaciamos nuestras reservas mentales y perdemos la concentración. Esto nos lleva a cometer errores al operar: nos perdemos oportunidades, no vemos datos importantes, olvidamos aspectos clave de nuestros planes de trading. Cuando nos agotamos, es más probable que recaigamos en los viejos hábitos, que a menudo son negativos. Cuando estamos cansados, a veces comemos por aburrimiento, nos irritamos mucho cuando las cosas no funcionan como queremos o nos vemos atrapados en formas negativas de pensar.

Piense en ello de esta manera: hace falta mantener la concentración para seguir estando orientado a las metas. Para poder dirigirnos a nosotros mismos de forma activa, necesitamos una mente alerta y activa. Cuando nos cansamos, perdemos esta dirección activa. Nos volvemos pasivos y respondemos a los acontecimientos, en vez de hacer que sucedan.

Esta distinción entre operar de forma activa y pasiva es muy importante. El trader activo es uno que investiga los mercados, identifica áreas claras de oportunidad y ejecuta y gestiona sus operaciones conscientemente para maximizar esa oportunidad. Para el trader activo, nada se deja al azar: dónde buscar la oportunidad, dónde mantenerse al margen, dónde tomar beneficios, dónde limitar las pérdidas; todo está planificado por adelantado. Esto lleva tiempo, energía y mantenerse centrado. La buena

operativa, en este sentido, es pura intencionalidad: es un acto dirigido de la voluntad.

Cuando estamos agotados físicamente, perdemos la capacidad para mantener este enfoque de la intención. Abandonamos nuestras investigaciones; no calibramos el riesgo y la recompensa. Recaemos en la operativa a ojo e iniciamos las operaciones basándonos en razonamientos simples –patrones gráficos o niveles de precios– que pueden carecer de una verdadera ventaja riesgo-recompensa. Peor aún, cuando estamos agotados, nos volvemos emocionalmente reactivos y terminamos persiguiendo los máximos o mínimos o ejecutando alguna regla (operar en contra de las acciones débiles en un mercado fuerte) como robots, sin tomarnos el tiempo y el esfuerzo de valorar el contexto más amplio de nuestras decisiones (un día con tendencia alcista).

Gestionar su energía durante el día de trading puede requerir poco más que asegurarse de que:

- **Duerma adecuadamente, en número de horas y en calidad.** Un sueño interrumpido puede privarle de etapas importantes del sueño y hacerle que sienta que no ha descansado, a pesar de haber pasado un número adecuado de horas en la cama.
- **Coma adecuadamente.** Los niveles muy altos o muy bajos de azúcar en la sangre pueden hacer que resulte difícil mantener la concentración; un exceso de cafeína y azúcar puede darle una inyección temporal, pero también puede llevarle a distraerse cuando se le pase.
- **Mantenga su mente adecuadamente.** He visto cómo el alcohol y las drogas pasaban con el tiempo una factura terrible a algunos traders, al llevarles las noches de juerga a un rendimiento inferior al día siguiente. A la inversa, aquellos que están centrados y que saben lo que hacen en sus vidas personales, tienden a ver cómo esto beneficia su operativa.
- **Mantenga su cuerpo adecuadamente.** El ejercicio físico es uno de los aspectos físicos más ignorados en un plan de trading. Horas y horas de sentarse delante de una pantalla no promueven la forma aeróbica. Con el tiempo, perdemos la forma física, y nuestras baterías de trading pierden su carga.
- **Tómese los descansos.** No muchas personas pueden mirar la pantalla y seguir la acción del mercado continuamente todo el día sin perder la concentración. Los descansos durante los periodos más lentos en el mercado pueden restablecer la energía y concentración necesaria cuando los mercados se aceleran.

Una carrera en el trading es un maratón, no un sprint: los ganadores se dosifican el ritmo.

Ninguna de las consideraciones anteriores supone una gran revelación, pero es increíble lo malas que serían las puntuaciones si muchos traders incorporasen los cinco factores anteriores a una lista de comprobación diaria. *Preparamos nuestras operaciones, pero a menudo no nos preparamos nosotros mismos para operar*. ¿Cómo podemos mantener unas decisiones de trading disciplinadas si somos inconstantes en nuestra disciplina personal?

Cuando es su propio entrenador de trading, no puede permitirse machacarse hasta caer agotado por trabajar tan duro que ya no pueda trabajar más. Ni tampoco puede descuidar su forma física hasta el punto en que, como la batería del ordenador portátil, su efecto memoria le lleve a unos estados de energía cada vez más bajos con cada recarga. Su tarea es hacer un seguimiento de sus beneficios y pérdidas diarias simplemente en función de dos factores: su nivel de energía (alto o bajo) y su modo de operar (activo/planificado o pasivo/no planificado). Añada una simple lista de comprobación a su diario de trading para ayudarle a ver las correlaciones entre su estado físico, su nivel de concentración, su intencionalidad y sus resultados de trading.

Si le falta energía, le faltará concentración; si le falta concentración, le faltará intencionalidad; si le falta intencionalidad, le faltará la capacidad de seguir sus planes de trading.

A menos que calcule y aprecie estas correlaciones por sí mismo, es poco probable que mantenga la motivación para abordar –con constancia– las cinco áreas anteriores. Una vez que *vea* que su nivel de energía está directamente correlacionado con la calidad de su operativa (y con sus resultados de trading), se obligará a crear una rutina diaria que incluya dormir, comer, ejercitarse y un estilo de vida saludable. También podrá superar la culpa



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Muchos traders descuidan su vida familiar (su esposa e hijos) en su absorción en su trabajo. La culpa y la distracción que resultan de esas necesidades sin cubrir termina interfiriendo en su rendimiento más que el tiempo que habría llevado pasar juntos unas horas de calidad. El rejuvenecimiento de las vacaciones –incluso de los fines de semana– puede renovar las relaciones familiares y energizar el trabajo. Si está demasiado cansado para su vida personal, probablemente no esté operando con una buena eficiencia en el trading. No es necesario tener una vida totalmente equilibrada –pocos la tenemos– pero si *siente* que su vida está desequilibrada, eso minará su energía, concentración, optimismo y esfuerzo.

o el miedo de dejar la pantalla y darse cuenta de que la *oportunidad no es sólo una función de que los mercados se muevan: también es una función de su capacidad para capitalizar esos mercados.*

LECCIÓN 25: LA INTENCIÓN Y LA GRANDEZA: EJERCITE EL CEREBRO MEDIANTE EL JUEGO

Uno de los conceptos centrales de mi libro *Psicología del trading* es la intencionalidad. Podemos definir la intencionalidad como la capacidad de mantener una actividad deliberadamente a lo largo del tiempo. La capacidad para mantener la atención y la concentración, coordinar una secuencia de actividades con un fin determinado y probar persistentemente distintos enfoques para resolver un problema hasta que se alcance una solución: todas son manifestaciones de intencionalidad.

Como señalé anteriormente, hay una curiosa conexión entre la intencionalidad y el bienestar psicológico. En los estudios del flujo, Mihály Csikszentmihályi descubrió que estos momentos de estar «en la zona» son el resultado de una absorción completa en nuestras actividades. Es cuando estamos completamente centrados en lo que estamos haciendo cuando alcanzamos un estado en el que el rendimiento casi parece no suponer ningún esfuerzo y ser completamente natural. Éste es un estado altamente placentero y, entre los individuos creativos, se convierte en una recompensa psicológica de por sí. *Realmente, la pasión del creador por su trabajo representa una pasión por el estado de flujo.* Una actuación ejemplar proporciona de esta manera su propia recompensa: un sistema de feedback psicológico que es la clave de la grandeza.

Esto ayuda a explicar los descubrimientos del investigador Dean Keith Simonton de que los grandes individuos en una variedad de disciplinas son excepcionalmente productivos. Han dominado el arte de trabajar en sus zonas de rendimiento, por lo que el esfuerzo sostenido se convierte en un fin deseable por sí mismo. Su productividad es consecuencia de una especie de adicción positiva: una búsqueda del éxtasis de la zona de rendimiento por su propio valor.

Como señala Elkonon Goldberg en su excelente texto *The Executive Brain [El cerebro ejecutivo]*, las distintas facetas de la intencionalidad —atención, planificación, razonamiento— son funciones de la corteza frontal del cerebro. Sus investigaciones también sugieren un sorprendente grado de plasticidad del cerebro: *utilice sus funciones cerebrales y ejercitará esas regiones cerebrales y fortalecerá sus funciones, de la misma forma que ir a un gimnasio desarrolla nuestros músculos y resistencia.* En cualquier punto en el tiempo, podemos tener una cantidad relativamente fija de intencionalidad: podemos ejercitar sólo el cerebro hasta cierto punto

antes de que nos cansemos con el esfuerzo y necesitemos descansar. Con el tiempo, no obstante, podemos desarrollar la capacidad de nuestro cerebro para la intención ejercitando esas funciones de la corteza frontal. Al igual que hacer pesas es la mejor forma para desarrollar nuestra fuerza, realizar un esfuerzo dirigido y sostenido es la mejor forma de cultivar nuestras capacidades intencionales.

Cuando perseguimos metas realizando un esfuerzo, desarrollamos la intencionalidad y la fuerza de voluntad.

Uno podría pensar que el trading debería ser una forma excelente de ejercicio mental por esta misma razón. Eso no es necesariamente así, no obstante. Podemos hacer clic con el ratón e introducir órdenes sin realizar el esfuerzo de pensar de forma consciente. Esto es el tipo de operativa pasiva descrita en la lección anterior. Cuando operamos sin una intención dirigida, dejamos de utilizar nuestros músculos mentales. A un nivel más amplio, cuando vivimos nuestras vidas con el piloto automático puesto, esos músculos se atrofian. Todos conocemos a alguien que parece ir de actividad en actividad, aparentemente inconsciente de las consecuencias a largo plazo de sus acciones. Gastan dinero y se hunden en las deudas; saltan de una relación a otra repitiendo conflictos anteriores. Gurdjieff describe esto como una tendencia a vivir de forma mecánica, como si fuésemos máquinas que sólo responden a estímulos externos. Vemos esto entre los jubilados: tras funcionar pasivamente durante mucho tiempo, incluso los pequeños esfuerzos se vuelven agotadores. La vida se vuelve mecánica; la capacidad para la intencionalidad se ha atrofiado.

Al igual que ejercitar un grupo de músculos no desarrollará los demás (o desarrollar la capacidad aeróbica no dará fuerza muscular), cultivar una forma de intencionalidad no necesariamente aumenta nuestras capacidades de dirigirnos a nosotros mismos en otras áreas. Un buen ejemplo de esto son los traders de alta frecuencia que desarrollan una increíble capacidad para mantener la atención enfrente de una pantalla, mientras siguen los precios de demanda y oferta, los tics al alza y a la baja, durante el día. Estos mismos traders a menudo son incapaces de mantener el tipo de esfuerzo mental necesario para observarse a sí mismos a lo largo del tiempo o revisar los mercados sistemáticamente para identificar tendencias y temas. Claramente, somos muy capaces de mantener la concentración y el esfuerzo durante las actividades que nos interesan y que encajan con nuestro conjunto de habilidades. La persona de talento creativo que permanece en el flujo es en parte capaz de conseguir este estado porque se ciñe al nicho de rendimiento del que hemos tratado en el capítulo anterior: una esfera de talento, habilidad e interés. Fuera de esos nichos, el gran esfuerzo necesario para

producir resultados, las frustraciones de no conseguir esos resultados y el aburrimiento de operar fuera de nuestros valores e intereses, todos ellos conspiran para interrumpir el flujo y perturbar la intención.

Ésta es la dinámica descrita en *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders]: los talentos llevan a los intereses, que llevan a la inmersión en desarrollar las habilidades, que llevan a la competencia, que lleva a un mayor flujo y al desarrollo al final de un rendimiento de élite. *Es la interacción entre el estado de flujo y el desarrollo de la intencionalidad la que crea las curvas de aprendizaje aceleradas: sin el flujo, los talentos no tienen ningún lugar al que ir; nunca evolucionan en habilidades de élite.*

Muchos traders no consiguen tener éxito porque están operando fuera de los nichos definidos por la intersección de talentos, intereses y habilidades. Como intentan algo que intrínsecamente no les interesa y que no aprovecha sus propias habilidades, rara vez encuentran estados de flujo: su operativa les proporciona poco bienestar. Sin el flujo, a estos traders les falta el ímpetu emocional para mantener los esfuerzos y eso les impide cultivar su intencionalidad. Entonces se preguntan por qué no pueden seguir sus planes de trading o por qué se sabotean a sí mismos con operaciones impulsivas.

Las curvas de aprendizaje de los traders de élite cultivan la intencionalidad mientras desarrollan sus habilidades, lo que supone que —con el tiempo— los traders de élite pueden hacer más con sus habilidades que otros.

¿Cuál es el primer paso en el desarrollo del rendimiento? La respuesta más común es *practicar*, y eso es importante, por supuesto. *Pero antes de practicar, se debería jugar.* Jugar nos dice qué actividades son divertidas y cuáles no. Cuando jugamos con algo, descubrimos sus alegrías y frustraciones: su interés intrínseco para nosotros. La mayoría de los traders que no han descubierto su nicho nunca han *jugado* con los mercados. No han intentado operar con estilos distintos, instrumentos distintos y distintos marcos temporales. No saben lo que es mantener posiciones durante semanas, o durante sólo unos minutos. Estos traders no pueden apreciar la diferencia entre las operaciones realizadas en base a un rápido reconocimiento de patrones y las realizadas en base a un riguroso análisis. Intentan imitar a otros traders, o siguen el camino de menor resistencia y operan en base a indicadores o patrones superficiales en un gráfico. Las habilidades de élite no pueden desarrollarse nunca en tal entorno de aprendizaje; la intencionalidad se atrofia.

Los expertos nunca dejan de jugar. Los artistas realizan bocetos; los atletas juegan partidillos; los actores improvisan. Jugar es una forma de

descubrirse a uno mismo y a veces descubrimos pasiones y talentos que no sabíamos que tuviésemos. Su tarea para esta lección es seleccionar un mercado, estilo de trading o marco temporal distinto del suyo habitual y operar así en un simulador, en paralelo a su operativa normal. Su operativa en el simulador debería documentar ideas de trading reales y un seguimiento en tiempo real de sus beneficios y pérdidas. Debe gestionar las operaciones simuladas como si fuesen reales, con objetivos de beneficios, stop-loss y tomar decisiones sobre si aumentar o reducir las posiciones.

Por ejemplo, tengo aparte una pequeña cuenta de trading en la que juego con ideas de trading a más largo plazo. Es una forma de testar mis investigaciones y descubrir posibles ventajas arriesgando cantidades muy pequeñas de dinero. La mayoría de estas ideas en mi cuenta de «bocetos» no dan fruto, pero basta con que una idea prometedora me abra las puertas a nuevas oportunidades. Esto mantiene mi mente y mi operativa frescas; también me ayuda a permanecer en contacto con la perspectiva global del mercado cuando realizo mis operaciones básicas. Lo más importante de todo, me dice qué ideas y estrategias de trading verdaderamente captan mi interés e imaginación: cuáles pueden formar la base de un nuevo nicho. Cuando juega con el trading, evita quedarse estancado; también descubre nichos que mantendrán la intencionalidad y el rendimiento. Así es cómo se desarrolla una carrera en el trading, y así es cómo se desarrollan los músculos mentales que llevan al rendimiento a niveles cada vez más altos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si estructura su preparación de trading como estructuraría un plan de ejercicios físicos, entonces cada día añade un poco a su capacidad para mantener la intención. Recientemente observé a un trader iniciar una operación con una buena idea. Le saltó el stop, pero volvió a entrar en la misma operación con una nueva señal. Le volvió a saltar. Entró una tercera vez y a continuación tomó una tendencia y consiguió una ganancia muy grande. Su resistencia era resultado de su persistencia: su capacidad para mantener un propósito a lo largo del tiempo, incluso a pesar del cansancio y el desánimo. Su diligente preparación cada día le condicionaba para realizar un esfuerzo extra cuando contaba, en un momento en el que la mayoría habría abandonado la idea. *Cuando se esfuerza en desarrollar su trading, no sólo prepara la mente, también pone en forma la voluntad.*

LECCIÓN 26: CULTIVE UNA MENTE EN CALMA

Cuando pensamos en el bienestar psicológico, naturalmente pensamos en la alegría, el placer y el vigor. Una faceta diferente del bienestar es la sere-

nidad: una mente libre de pensamientos y sentimientos que le distraigan. En muchos aspectos, la serenidad es vital para el rendimiento de élite: *una mente en paz es una que puede estar completamente centrada en los patrones del mercado.*

Muchos pasamos demasiado tiempo asediados por estímulos como para conseguir un alto grado de serenidad. La interacción social, la televisión, la radio, los reproductores de música, los teléfonos móviles, las vallas publicitarias y los ordenadores: buena parte de nuestro día la pasamos en una mezcla de imágenes y sonidos. Todos nos llaman la atención, entreteniéndonos desde fuera, pero haciendo que nos resulte cada vez más difícil estimularnos desde dentro.

En ausencia de la capacidad de generar nuestros propios estímulos, muchos de nosotros igualamos la ausencia de estimulación con el aburrimiento. El aburrimiento es un estado vacío, un estado de frustración en el que no hay nada de interés. Si reflexionamos, no obstante, vemos que el aburrimiento revela una especie de vacío interior, una incapacidad para encontrar algo que nos interese en nuestros mundos internos y externos.

La aversión al aburrimiento es la fuente de muchos problemas de trading. Para eliminar el aburrimiento, los traders se inventarán operaciones, operando en exceso –y sufriendo pérdidas– en el proceso. Los traders asumirán riesgos excepcionales y operarán con unas posiciones imprudentemente grandes para mantener su entusiasmo e interés. Es irónico que muchos traders consideren que la emoción es su enemigo, cuando en realidad es el aburrimiento de los mercados tranquilos lo que más temen.

Pero la aversión al aburrimiento daña el trading en una forma mucho más sutil. Como enfatice en el libro *Enhancing Trader Performance [Mejorar el rendimiento de los traders]*, la maestría en el trading depende de la capacidad de detectar y actuar sobre los patrones que se producen dentro de unos datos con ruido. Los experimentos con el aprendizaje implícito sugieren que podemos detectar patrones complejos en las situaciones sin ser capaces de verbalizar la naturaleza específica de esos patrones. Esto ocurre de forma rutinaria cuando notamos que un mercado se está comportando de forma distinta a la habitual, o cuando tenemos una sensación inquietante en una conversación. Los niños pequeños construyen frases gramaticalmente correctas sin conocer las reglas gramaticales: se han encontrado tantos ejemplos de lenguaje correcto que saben lo que suena bien y lo que suena mal. Desarrollan, al igual que los traders o una persona en una conversación, una sensibilidad para los patrones y para las desviaciones de los mismos.

Esta sensación visceral, la base de toda intuición válida, no es una mera corazonada. Es el resultado de innumerables repeticiones de patrones complejos. Cuando comencé a conducir, a duras penas podía permanecer en mi carril. Con la experiencia, ahora preveo posibles accidentes varios coches por delante de mí. Muchas veces toco el freno o aumento mi nivel de alerta

antes de darme cuenta conscientemente de una situación preocupante. Si necesitásemos depender del razonamiento explícito para todas las actividades de la vida, nunca podríamos responder rápidamente al peligro. Desde un punto de vista evolutivo, tiene sentido que podamos desarrollar una sensibilidad a la realidad, así como una comprensión conceptual.

El acceso a la intuición requiere una mente serena; las personas muy intuitivas no se aburren con la calma y, de hecho, prosperan con la misma.

Cuando nuestra atención está dividida y nos distraemos, perdemos nuestra sensibilidad. Esto es porque el reconocimiento implícito de patrones se manifiesta como una sensibilidad, una especie de conciencia sutil. Si no estoy prestando atención a esas sutiles indicaciones del cuerpo y la mente, me perderé las señales por completo. En tal estado, no podemos captar los matices de las conversaciones o los pequeños, pero importantes cambios en los patrones del tráfico. Perdemos información valiosa y perdemos buena parte de nuestra capacidad para reaccionar en base a patrones interiorizados.

Peor aún, en un estado crónicamente distraído, nunca llegamos a prestar la atención necesaria para interiorizar los patrones de mercado complejos.

Eso es por lo que la serenidad –la mente en calma– es tan importante. Con una mente en calma, podemos atender a las sutiles pistas del reconocimiento de patrones. Sin distracciones, nuestras antenas están extendidas y son capaces de captar señales de las situaciones que sentimos que están bien y de las que no. El trader experimentado ha visto tantos mercados y ha percibido tantas relaciones entre las variables del mercado que aprende a confiar en estas corazonadas. No es ni místico ni irracional. Al igual que alguien que susurra a los caballos puede volverse uno con el caballo, comprendiendo las comunicaciones más sutiles, un trader experimentado puede oír los susurros de los mercados.

Pero si la mente está llena de ruido, los susurros se ahogan.

Aquellos que temen al aburrimiento nunca consiguen la mente serena.

Los dos pasos esenciales para conseguir una mente en calma son un cuerpo quieto y un pensamiento concentrado. Aquí es donde el *biofeedback* puede resultar extremadamente útil para el trader: le proporciona un método estructurado para aprender a calmar la mente. La unidad de *biofeedback* que utilizo actualmente es la de *em Wave*, de Heart Math (www.heartmath.com).

Proporciona mediciones tanto del ritmo cardiaco como de la variabilidad del ritmo cardiaco (VRC). El usuario pone un dedo en un pequeño sensor, que se conecta al ordenador con el software de biofeedback. Las lecturas del VRC se muestran en un gráfico; a medida que las lecturas aumentan, el gráfico toma el aspecto de ondas sinusoides. Las lecturas más bajas crean patrones dentados irregulares. El objetivo es mantener los patrones lo más parecidos a una onda senoide que se pueda. También hay una característica que muestra la proporción de lecturas altas, medias y bajas de VRC a lo largo del tiempo, acompañada de pitidos. Así puede cerrar los ojos (por ejemplo, mientras realiza una visualización guiada) y continuar siguiendo su VRC. Incluso los niños pueden utilizar la unidad con los videojuegos en los que tienen que mantener las lecturas de VRC altas.

Tras un tiempo utilizando el biofeedback, aprende que mantenerse quieto, concentrando su atención y manteniendo su respiración profunda y rítmica es la mejor forma de generar puntuaciones altas de VRC. (Los usuarios pueden seleccionar distintos niveles de dificultad para desarrollar sus habilidades). La unidad de emWave sirve de esta manera como herramienta de entrenamiento —enseñando a los usuarios a controlar la mente y el cuerpo— y para hacer un seguimiento de la atención concentrada a lo largo del tiempo. Hay disponibles otros modelos parecidos (por ejemplo, *Journey to the Wild Divine*); la facilidad de uso y el atractivo de la interfaz gráfica dictará las preferencias de la mayoría de los usuarios. Si tuviese que invertir en una única herramienta para mejorar mi operativa, este tipo de unidad de biofeedback sería mi elección. Es portátil y puede utilizarse en tiempo real mientras se opera, con la pantalla de feedback minimizada, pero con el sonido activado.

El biofeedback es una herramienta para entrenarse a sí mismo a controlar el nivel de excitación del cuerpo y la mente.

*Cuando es su propio entrenador de trading, es importante mantener su mente en forma al igual que un atleta se mantiene en buena forma física. He descubierto que realizar estos ejercicios entre 5 y 10 minutos cada mañana antes de la sesión de trading resulta útil para comenzar a operar con la mente en calma. Durante ese rato, permanezca completamente quieto sentado cómodamente y respire profunda, lenta y muy rítmicamente. Sus ojos pueden estar cerrados todo el tiempo y puede concentrar su atención en su respiración, en imágenes que le calmen o en escuchar música relajante con auriculares. La clave es permanecer en ese estado de Yoda descrito en *Psicología del trading*: muy relajado, pero a la vez, muy alerta y concentrado. A medida que practique esto cada día, desarrollará sus habilidades, con lo que al final podrá calmar su mente a voluntad, con tan sólo unas pocas*

respiraciones profundas y rítmicas. Esto es tremendamente útil durante los momentos frenéticos del día de trading, evitando que se vuelva impulsivo y reactivo cuando los mercados se muevan con rapidez.

Al igual que se prepara para el día de trading estudiando la actividad reciente del mercado, revisando gráficos e identificando áreas de oportunidad, tiene sentido realizar una preparación mental para desarrollar el estado mental necesario para capitalizar sus ideas. Su tarea es dedicar una porción de cada mañana a la preparación mental y a la generación de una mente en calma. Si tiene dificultad manteniendo el esfuerzo o alcanzando ese estado Yoda, considere incorporar el biofeedback en su rutina matinal, al igual que los atletas se entrenan a diario en cintas de correr y haciendo pesas. Dominar su estado mental es un componente clave para dominar el rendimiento: si puede mantener la serenidad durante los periodos más aburridos del mercado, estará bien preparado para capturar los movimientos cuando el mercado se empiece a mover.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si iniciar operaciones es su fuente principal de estimulación en los mercados financieros, será fácil que opere en exceso. Si cultiva relaciones de colaboración con otros traders y desarrolla rutinas para generar ideas y temas de trading, no necesitará enfrentarse al aburrimiento durante los mercados lentos. Otros mercados, otros marcos temporales: para el trader entregado a su oficio, siempre hay algo de interés.

LECCIÓN 27: DESARROLLE SU RESISTENCIA EMOCIONAL

Tres traders introducen exactamente las mismas operaciones; todos ellos pierden dinero. El primer trader se desanima, maldice el mercado y lo deja para el resto del día. El segundo trader reacciona con frustración, jura recuperar su dinero, opera más agresivamente y pierde un montón de dinero al final del día. El tercer trader da un paso atrás, reevalúa su estrategia, espera a una oportunidad clara y realiza una buena operación que hace que termine el día sin pérdidas.

¿Cuál es la diferencia entre estos traders? Las obras sobre psicología se refieren a esto como *resistencia*: la capacidad de seguir funcionando a un alto nivel incluso bajo un considerable estrés. Una persona resistente, por ejemplo, puede perder su trabajo, pero seguir funcionando bien en su casa e implementar una estrategia efectiva para encontrar otro trabajo. El

individuo que carece de resistencia permite que la pérdida del trabajo le desconcierte. Esto interfiere en otras áreas de su vida y hace que sea difícil encontrar una nueva oportunidad.

Un motivo clave por el que muchas personas carecen de resistencia es que se toman los acontecimientos negativos personalmente. Una parte de su autoestima está conectada a los resultados individuales en sus vidas. Cuando las cosas van bien, se sienten bien. Cuando se encuentran con un obstáculo, se desaniman, dudan de sí mismos y se frustran. En vez de tratar directa y constructivamente con los obstáculos, reaccionan a las emociones desencadenadas por su personalización de los acontecimientos. Un ejemplo inspirador de resistencia es cómo sobrevivió el autor Viktor Frankl a un campo de concentración. Decidió escribir un libro (al principio en trozos de papel, después en su mente) durante su encierro, dándole un propósito: una razón para seguir adelante. Otros que experimentaron las mismas condiciones horribles carecían de tal propósito y al final perecieron. La mayor parte de la persistencia consiste en cultivar una razón para persistir, un propósito y una visión más grandes.

Los supervivientes son aquellos que tienen una visión y un propósito mayores que ellos mismos.

Recientemente investigué un nuevo patrón con el que quería operar y vi una oportunidad a primera hora de la mañana. Vacilé entre introducir una orden pequeña y una de tamaño normal. Pensé en que la operación podría moverse en mi contra y me di cuenta de que realmente no quería perder dinero en una idea que todavía no había testado a fondo. Con la operación más pequeña, no me importaban las implicaciones de la rentabilidad de la operación para mi cartera. Una operación mayor podría mermar mi rendimiento de la semana y eso me habría resultado frustrante. Así que introduje la orden pequeña, observé el patrón en tiempo real, conseguí un pequeño beneficio y comencé el proceso de integrar el patrón en mi operativa habitual.

Al seleccionar el tamaño de la operación, permití que mi resistencia psicológica dictase el riesgo que iba a asumir. Cuando operé dentro de mi nivel de resistencia, me mantuve en un estado favorable, independientemente del resultado de la operación. «¿Cómo me sentiré si me salta el stop?» fue lo que dictó el tamaño de mi posición. Ciertamente, esto puede llevarse a un extremo poco saludable de extremada aversión al riesgo. Podemos asumir tan poco riesgo en las operaciones que disminuyamos gravemente los rendimientos potenciales. La clave es conocerse uno mismo y especialmente los límites de su resistencia. De vez en cuando fantaseo sobre realizar una megaoperación basada en una idea prometedora y conseguir un beneficio colosal. Me doy cuenta, no obstante, de que una operación así

puede desbordar mi resistencia. Tan pronto como la operación se moviese en mi contra –incluso en una excursión adversa normal y esperable– me estresaría por la pérdida en dólares. Sin duda esto me impediría gestionar la operación efectivamente.

Los traders de éxito aprenden a desarrollar su resistencia con el tiempo y a adaptarse al estrés que en algún momento anterior les podría haber desbordado. Esa pequeña operación que realicé la habría considerado como una operación grande en los años 70 cuando comencé a operar. Ahora es emocionalmente inconsecuente. La experiencia desarrolla la adaptación: generalmente podemos manejar situaciones familiares con un alto grado de resistencia.

Cuando dominamos un nivel de desafío, desarrollamos la resistencia para el siguiente nivel.

La forma más efectiva de desarrollar su resistencia emocional es experimentar drawdowns normales repetidas veces y ver –con su propia experiencia– que puede superarlos. Nuestras pérdidas nos proporcionan la profunda convicción emocional de que podemos superar las pérdidas y al final prosperar. Alguien que ha sufrido muchos reveses en la vida y se ha recuperado adquiere la confianza de que puede aterrizar de pie en casi cualquier situación. El trader que experimenta un drawdown repetidas veces, sólo para después alcanzar nuevos máximos en su capital, sabe que no tiene nada que temer durante un retroceso normal en su rendimiento.

Cuando es su propio entrenador de trading, su desafío no es sólo mantener un alto nivel de resistencia, sino también aumentar esa resistencia con el tiempo. Un ejercicio valioso es ampliar la rutina de mi reciente operación y visualizar vívidamente un escenario que suponga el peor escenario posible de las operaciones que realice. En otras palabras, una vez que fije su nivel de stop-loss, visualice cómo se sentiría y cómo respondería en el peor de los casos. Más importante aún, decida qué sería lo siguiente que haría, incluyendo su posible próxima operación. Es decir, practique mentalmente el comportamiento resistente que quiere cultivar. Puede pensar en esto como interpretar el papel de una persona muy resistente. A medida que ensaye la resistencia y actúe según ha ensayado, ese papel se convierte en una parte de usted. Parafraseando a Nietzsche, está encontrando su grandeza representando su ideal.

En el trading, nos desarrollamos. Toda ganancia es una oportunidad para superar la codicia y el exceso de confianza. Toda pérdida es una oportunidad para desarrollar la resistencia.

Tenga cuidado: la resistencia no quiere decir que se lance de cabeza a las siguientes operaciones tras sufrir una pérdida. Más bien, el trader resistente es el que puede mantener su bienestar incluso tras las operaciones perdedoras normales que cabría esperar. Cuando carece de resistencia, se dedica a mirar atrás y a responder a la última operación en vez de al siguiente desarrollo en el mercado. El trader resistente permanece proactivo, incluso al enfrentarse a las pérdidas. Un trader resistente podría dejar de operar o seguir operando tras una pérdida; seguir los planes y estrategias comprobados con el tiempo –y no correr hacia el riesgo o huir del mismo impulsivamente– es lo que define la verdadera resistencia.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si le pregunto a un trader qué tal lo está haciendo y recibo una cifra en dólares como respuesta, generalmente sé que hay un problema. Los traders experimentados piensan sobre sus rendimientos en términos de porcentajes, no de dólares absolutos. De tal modo que, por ejemplo, podrían considerar reducir su riesgo si llevan perdido un 5% en lo que va de año o limitar su riesgo en una operación a 25 puntos básicos (0,25% del valor de su cartera). Si se calibra en términos de dólares, le resultará difícil aumentar el tamaño o el número de sus posiciones a medida que aumente su cartera. Estandarice su visión en términos de porcentajes y se volverá considerablemente más resistente; una pérdida de \$20.000 en una cartera de \$2.000.000 no le resultará significativamente distinta de una pérdida de \$500 en una cartera de \$50.000. Igualmente, cuando recorte el tamaño de sus operaciones, estandarizará su gestión del riesgo si está calibrado en porcentajes, en lugar de dejar correr las pérdidas porque le parecen pequeñas en términos absolutos de dólares.

LECCIÓN 28: LA INTEGRIDAD Y HACER LO CORRECTO

Muchas de las lecciones en este libro comienzan con el tratamiento de un problema de trading y a continuación proceden a hacer sugerencias sobre lo que puede hacer al respecto. En cambio, esta lección comenzará con la recomendación y a continuación irá hacia atrás a partir de ahí. Su tarea es leer la novela de Ayn Rand *The Fountainhead* [*El manantial*]. Si ya la ha leído, la tarea es volver a leerlo y repasarlo.

Para los que no estén familiarizados con el libro, *El manantial* es la historia del arquitecto Howard Roark, un genio creativo poco ortodoxo. Se encuentra con una fuerte oposición a sus ideas, incluyendo la ambivalencia

de la mujer a la que ama. Continuamente, debe decidir si abandonar o comprometer sus ideales, especialmente cuando ve como personas de menor talento triunfan comercialmente complaciendo las modas del público. En muchos sentidos, *El manantial* es un estudio sobre la integridad y la dificultad y la importancia de hacer lo correcto.

No puede haber autoestima sin un yo: un sentido bien definido de quién es uno y de lo que defiende. Hay muchos falsos sustitutos de la autoestima, incluyendo la aprobación de los demás y el tamaño de la cuenta de trading. Al final, no obstante, la autoestima va en función de conocerse a uno mismo y permanecer fiel a sus valores: poseer una visión de lo que puede ser y ser fiel a esa visión.

Muchos traders no tienen más visión que un deseo de ganar dinero. No hay nada malo en ganar dinero, por supuesto, y para aquellos que lo consiguen mediante el esfuerzo independiente de su mente, esos beneficios son una fuente legítima de orgullo. Los traders que intentan apuntarse a fórmulas mágicas, en vez de depender de su propia planificación y buen juicio, reemplazan el difícil desafío de hacerse competentes leyendo patrones de mercado y actuando sobre los mismos con el deseo de resultados rápidos y fáciles. Alguien que consuma un noviazgo prolongado y alguien que tiene un lío de una noche realizan el mismo acto físico, pero el significado es completamente distinto. Uno es una expresión de afecto; el otro es a menudo una huida de uno mismo.

En muchos campos, nunca vemos los frutos de nuestro esfuerzo; somos parte de un equipo y de un proceso más grande. El trading es único en el sentido de que sólo nosotros somos los responsables de lo que ganamos y cada día vemos los resultados de nuestros esfuerzos.

Cuando lea *El manantial*, resulta instructivo reflexionar sobre cómo abordaría Howard Roark el trading. ¿Se uniría a una firma de trading propietario que buscara frenéticamente acciones activas, operando de forma robótica a la contra o persiguiendo la fortaleza o la debilidad? La simple idea es ridícula. ¿Asistiría a unos pocos seminarios o leería un par de libros y operaría en base a los mismos patrones sin testar que otros principiantes? Es impensable.

No, Howard Roark el trader sería un aplicado estudiante de los mercados, al igual que Roark el arquitecto era un devoto estudiante de los materiales y métodos de construcción. No operaría con un solo método en todos los mercados, al igual que no repetía el mismo diseño para todas las casas. Más bien, consideraría cuidadosamente cada situación única y personalizaría la estrategia para ajustarse al contexto actual. Roark el trader trabajaría en base a planes cuidadosamente considerados, al igual que

trabajaba con planos que había dibujado desde cero. En resumen, Roark abordaría el trading de la misma forma que abordó la arquitectura: como una expresión de su visión creativa y de la inmensa alegría de crear algo nuevo y valioso.

Sobre todo, Roark el trader, al igual que Roark el arquitecto, representaría algo. Tendría una visión de los mercados y de cómo y por qué se mueven, al igual que tenía una visión del diseño y la construcción. Sería *su* visión, no algo tomado prestado servilmente de la tradición o las modas actuales. Hay una buena probabilidad de que su visión fuese poco convencional y de que se encontrase con una buena dosis de escepticismo por parte de los auto-proclamados gurús del trading. Daría igual. Roark el trader permanecería fiel a su marco de referencia. Al tener que elegir entre seguir a la masa o actuar según sus convicciones, no dudaría en hacer lo correcto.

Todo gran trader que he conocido tiene una visión y un conjunto de métodos que son claramente suyos.

Por ese motivo, el éxito económico del trader Roark sería un indicador tangible de su eficacia y de lo correcto de sus esfuerzos. Es el efecto, no la causa. No opera simplemente para ganar dinero de la misma forma que no construye simplemente para vender casas y oficinas. Roark el arquitecto construía porque era lo que estaba destinado a hacer. Incluso cuando no tenía clientes, diseñaba edificios en su mente y en sus bocetos. Asimismo, el trader Roark seguiría e investigaría los mercados incluso si no estuviese realizando operaciones. Su trabajo es una extensión de quien es; sus beneficios son el resultado de años de esfuerzo e integridad.

El trabajo de uno podría ser criar a un hijo, montar una empresa, diseñar un rascacielos o desarrollar un marco de referencia único para analizar y operar en los mercados financieros. Cada uno de ellos, para poder ser realizados bien, requiere un esfuerzo sostenido y dedicado; una visión de lo que puede ser; y una disposición a perseguir esa visión incluso cuando es más cómodo dejarla pasar. *Ésta es la verdadera fuente de la resistencia emocional: un orgullo y una estima tan profunda que uno no está dispuesto a comprometer sus principios a pesar de los reveses y las decepciones.*

¿Qué es lo que hace que su trading sea únicamente suyo? ¿Qué ha desarrollado que es lo que más le distingue como trader? ¿Cuál es la visión tras su trading? Ese es su núcleo, su esencia como trader. Cuando opera bien, permanece fiel a esa esencia y eso le vendrá bien en los momentos más difíciles. Si no puede dar respuestas detalladas a estas preguntas, ¿está verdaderamente listo para arriesgar su capital? ¿Tendrá realmente la confianza para superar la adversidad, pudiendo tirar tan sólo de ideas y métodos prestados? Lea el Capítulo 9 de este libro cuidadosamente; verá que los traders

experimentados desarrollan una carrera profesional en base a descifrar los mercados por sí mismos y a continuación permanecen fieles a sus ideas y a la percepción de sus sentidos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Esta lección muestra por qué es tan importante seguir los planes de trading propios. Puede que los planes no sean perfectos y puede que no funcionen bien a veces. No obstante, si va a desarrollar confianza en su buen juicio y a entrenarse para actuar con integridad, no hay alternativa posible a seguir las ideas que crea que son correctas. No puede desarrollar la confianza abandonando sus convicciones y contradiciendo sus percepciones. Cuanto más clara esté su visión del mercado, incluyendo un mapa de sus acciones en varios escenarios y en qué se fundamentan sus operaciones, más fácil será actuar siguiendo su propio criterio y ver, en su propia experiencia, su propio progreso y crecimiento.

LECCIÓN 29: MAXIMICE SU CONFIANZA Y AGUANTE EN SUS OPERACIONES

Se ha escrito mucho sobre la gestión del riesgo y la importancia de los stop-loss. Un stop-loss, idealmente, es el punto que le dice que su idea inicial está equivocada. Los traders establecen stops firmes que están más cerca del punto de entrada que los objetivos de beneficios y que les ayudan a asegurarse un perfil riesgo-recompensa favorable en cada operación. Generalmente puede identificar a un trader profesional por la forma en la que cierra una operación perdedora. La salida es automática, no un motivo de consternación. Perder es una parte aceptada del juego. Los buenos traders aprenden de estas pérdidas y las utilizan para revisar su visión del mercado. En consecuencia, una operación perdedora puede preparar la siguiente operación ganadora.

Algo que resulta mucho más difícil para muchos traders y en lo que se hace mucho menos hincapié es lo que podríamos llamar stops de beneficios. A los traders que se adhieren religiosamente a sus stop-loss puede resultarles difícil dejar correr los beneficios en las operaciones ganadoras. Cortan esos beneficios prematuramente, reduciendo la parte de la recompensa en el perfil riesgo-recompensa. Con el tiempo, estos traders tienen problemas para tener éxito porque sus operaciones ganadoras terminan no siendo mucho mayores que sus pérdidas y a veces más pequeñas.

Hay varios motivos por los que los traders tienden a tomar los beneficios antes de tiempo. Un motivo es que no identifican los objetivos de beneficios

tan claramente como los puntos de stop-loss. Estos objetivos pueden basarse en una serie de factores, como la volatilidad general del mercado, la presencia de niveles de soporte y resistencia claros, y en el marco temporal del patrón sobre el que se opera. Muchas de mis operaciones, por ejemplo, se basan en análisis históricos de la probabilidad de alcanzar niveles de precios concretos (el máximo o mínimo del día anterior; los puntos pivot basados en el máximo, mínimo y cierre del día anterior); esos niveles sirven entonces como objetivos para los patrones. *Es mucho más fácil aferrarse a una operación cuando se tiene en mente un objetivo firme.* Sin un objetivo predefinido, es fácil verse atrapado en los tics arriba y abajo del mercado, actuando por el miedo y la codicia, sin que tengan que ver con la idea de trading inicial.

Otro culpable en estos escenarios en que se limitan los beneficios es la falta de confianza en las ideas de trading de uno mismo. Una de las ventajas importantes de testar los patrones de trading que uno utiliza es que puede calcular las probabilidades históricas de que el mercado se mueva a su favor. Ese conocimiento le puede proporcionar la seguridad necesaria para aguantar con la operación hasta su objetivo final. Cuando los patrones se toman prestados de otros sin testarlos previamente (o bien mediante la operativa simulada o bien mediante el análisis histórico), es difícil tener una sensación interior profunda de confianza en las ideas. A medida que los mercados experimentan retrocesos normales de camino al objetivo de beneficios, esos movimientos adversos se hacen difíciles de soportar. En vez de verlos como oportunidades potenciales para añadir a la posición a un buen precio, es fácil percibirlos como amenazas a los beneficios abiertos.

Finalmente, la aversión al riesgo del trader puede desempeñar un papel en la toma prematura de beneficios. Suponga que puede elegir entre un beneficio seguro de \$1.000 frente a una probabilidad del 75% de \$1.500 y una probabilidad del 25% de \$500. Con el tiempo, tomar la probabilidad del 75% le hará ganar más dinero. Sin embargo, en cualquier momento, una persona puede sentir que es de tontos rehusar un beneficio seguro de \$1.000. En tal situación, la decisión se toma tanto por la tranquilidad del trader como por la rentabilidad global. Asimismo, los traders pueden fijar los niveles de toma de beneficios para conseguir una sensación de certeza, no para maximizar los rendimientos.

Aguantar una posición hasta que alcanza su objetivo requiere un grado poco corriente de seguridad y capacidad para tolerar la incertidumbre. A medida que la operación se mueve más a su favor, tiene más dinero en beneficios abiertos que está exponiendo a un riesgo futuro, incluso si la perspectiva riesgo/recompensa sigue siendo favorable. Esta capacidad para soportar la incertidumbre de una operación mientras los beneficios se acumulan requiere una confianza especial en el plan de trading inicial.

Irónicamente, hace falta más confianza para permanecer en la posición a medida que se mueve a su favor que si permanece en un rango estrecho, simplemente porque hay más beneficios abiertos en juego.

Generalmente hace falta más confianza para aguantar en una operación ganadora que para iniciarla.

Entonces, ¿cómo consigue uno el nivel de confianza necesario para aguantar en las operaciones buenas? A menudo no es la pérdida de los beneficios abiertos en sí lo que supone la verdadera amenaza para los traders. Al fin y al cabo, si una operación se mueve a su favor y usted sube prudentemente su nivel de stop-loss al punto de entrada, nunca se verá perjudicado por un movimiento adverso repentino e inusual. Aunque pueda ser decepcionante perder un beneficio abierto, no es, de por sí, una amenaza para nuestra cuenta.

Más bien, la amenaza para los traders está en cómo *procesarían* ese retroceso. En muchos casos, su actitud se volvería bastante negativa al enfrentarse a la pérdida de los beneficios. Podrían criticarse a sí mismos por la oportunidad perdida o caer en un incómodo estado de frustración. En vez de ver la corrección de una ganancia como que no han perdido nada —simplemente una operación nula— la tratan como una situación de la que deben echarse la culpa. Es esa culpa y el desasosiego de cuestionar su decisión la que están evitando los traders, no la pérdida del beneficio abierto en sí. «Uno nunca se equivoca tomando un beneficio» es una actitud que apela más a esta realidad psicológica que a la necesidad lógica de que las operaciones ganadoras sean mayores que las perdedoras.

Los traders a menudo piensan que están gestionando una operación cuando salen prematuramente, cuando en realidad están gestionando sus pensamientos y sentimientos sobre la operación.

Una gran parte de la seguridad es la confianza. Usted está seguro de su matrimonio porque confía en su esposa. Está seguro de su conducción porque confía en su capacidad para maniobrar el coche en condiciones cambiantes en la carretera. Si no actúa según sus ideas de trading —es decir, si no las mantiene hasta que llegan a su conclusión planeada— en realidad mina su seguridad al no permitirle adquirir confianza en esas ideas. Al igual que desconfiar de un cónyuge no puede dar seguridad a un matrimonio, el no confiar en sus ideas comprobadas con el tiempo no puede darle seguridad en su trading. Sólo podrá soportar la incertidumbre de la operación que se mueva a su favor cuando vea —en su propia experiencia— que la incomodidad

es ciertamente soportable y que gana mucho más de lo que pierde cuando se atiene a sus planes en las operaciones.

Como su propio entrenador de trading, es importante que inculque tanto seguridad como confianza en su operativa. Esto puede conseguirse de dos formas:

- **Inculque una mentalidad segura de sí.** Antes de comenzar a operar, quiere ensayar mentalmente cómo se hablaría a sí mismo en el supuesto de que tenga que cerrar a cero una operación tras haber tenido un beneficio sobre el papel. Específicamente, ensayaría una mentalidad que le diga «quien no arriesga, no gana» –no pasa nada por cerrar sin pérdidas ni ganancias un pequeño porcentaje de operaciones si eso le permite dejar correr un porcentaje mayor– en lugar de una mentalidad que se culpe y se frustre. Prepárese por adelantado para los movimientos adversos para que pueda eliminar buena parte del valor de su amenaza.
- **Avance mediante pequeños cambios.** Un principio útil de la terapia breve es comenzar realizando los cambios grandes simplemente comenzando con pequeños cambios. Si hace tan sólo un poco de lo que es correcto, tendrá el feedback y el ánimo necesarios para expandir esos esfuerzos. En el caso del trading, esto es fácil: incluso si recorta una gran parte de su posición antes de un objetivo planeado, deje una pequeña parte de la posición para que o alcance el objetivo o salte el stop en el punto de entrada. Esto preserva los beneficios y calma la aversión al riesgo al tiempo que le permite tener una experiencia de primera mano de ver cómo sus ideas se desarrollan hasta su conclusión. Con el tiempo, puede dejar partes mayores y aumentar el rendimiento de esa manera.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

La otra cara del trader impulsivo es el perfeccionista. He visto a muchos traders tener unas ideas de trading excelentes, tan sólo para no participar nunca de las mismas debido a que el mercado nunca llegó a sus niveles de entrada deseados. Tener una gran idea ganadora y verla funcionar sin usted a bordo puede ser extremadamente frustrante. No permita que lo perfecto se vuelva el enemigo de lo bueno. Si tiene una idea fantástica – por ejemplo, ve cómo se produce una ruptura en un mercado y entra en modo de tendencia– súbase a bordo con al menos una pequeña parte de su posición máxima. Si es una buena tendencia, siempre podrá añadir a la posición más tarde en una corrección; si no es una buena tendencia, puede salirse con una pequeña pérdida. *Pero siempre intente permitir que sus posiciones de trading expresen sus convicciones: siempre se beneficia psicológicamente cuando actúa según lo que cree correcto.*

La confianza no es sólo una función de cómo piensa, sino también de cómo actúa. Si actúa de forma que se fíe de su juicio, tendrá la oportunidad de ver cómo funciona su juicio y eso desarrollará su confianza. El escenario del stop de beneficios, desafortunadamente, es también uno de stop de confianza. Si actúa con confianza –incluso en una pequeña medida– puede entrenarse a sí mismo para desarrollar e interiorizar esa confianza.

LECCIÓN 30: LIDIAR CON EL ESTRÉS Y CONVIÉRTALO EN BIENESTAR

Hemos visto que el estrés no tiene por qué convertirse en angustia si se compensa con cantidades generosas de bienestar. Las personas pueden soportar altos niveles de desafío, presión e incertidumbre si su trabajo les importa y pueden experimentar recompensas ligadas a sus esfuerzos.

Podemos considerar que lidiar con el estrés consiste en un conjunto de estrategias para manejar situaciones estresantes para que no se vuelvan angustiosas. Al lidiar efectivamente con los riesgos e incertidumbres de los mercados y las demandas de la curva de aprendizaje, los traders dan un gran paso para mantener un equilibrio emocional favorable.

Las investigaciones psicológicas nos dicen que no hay una única estrategia para lidiar con el estrés que sea la más efectiva. Más bien, las personas con distintas personalidades y necesidades utilizan distintos patrones para manejar las situaciones de la mejor manera posible. Cuando es su propio entrenador de trading, es importante saber cómo lidia mejor con el estrés del trading, para que pueda activar esas estrategias a voluntad.

Este conocimiento es especialmente crucial porque, en los momentos de mayor estrés, a menudo recaemos en los patrones antiguos y desfasados que pueden haber funcionado en algún momento, pero que ya no son apropiados para la situación actual. Un patrón para lidiar con el estrés que consista en evitar la situación puede haber funcionado en situaciones anteriores en el trabajo que tuviesen que ver con conflictos interpersonales, pero sería desastroso si se utilizase en medio de una operación perdedora en un mercado que se estuviese moviendo rápidamente. Hacer lo que sale de forma natural no es necesariamente la mejor estrategia para manejar el estrés. Como veremos en el Capítulo 5, esos modos pasados, automáticos, de enfrentarse a la situación son a menudo lo que nos mantiene atascados en los patrones problemáticos cíclicos.

Un ejemplo que me encuentro habitualmente tiene que ver con los traders que utilizan estrategias muy hostiles. Muchos traders tienen personalidades agresivas y han triunfado encarando los desafíos de frente. Esto puede funcionar bastante bien en situaciones en las que uno debe negociar un contrato u ocuparse de una mala noticia. En los mercados, no obstante,

la respuesta agresiva no siempre es la mejor. Al enfrentarse a una serie de operaciones perdedoras –algo que nos ocurre a todos– los traders pueden volverse más agresivos y enfrentarse a la situación operando más y con posiciones más grandes. Esta forma de manejar la frustración lleva al trader a asumir el máximo riesgo cuando está viendo el mercado con menor claridad, una fórmula segura para sufrir unas pérdidas catastróficas.

A menudo puede reconocer las estrategias fallidas cuando mira atrás a sus acciones y se pregunta qué podría haberle llevado a actuar de esa forma.

Así que ¿cómo puede saber qué estrategias le funcionan mejor para lidiar con el estrés en situaciones concretas? A continuación tiene una lista de comprobación que le ayudará a entender sus distintas formas de lidiar con los problemas de trading. Para el ejercicio de esta lección, me gustaría que recordase varias situaciones en las que los haya manejado mal. Junto a cada estrategia, ponga una marca si es una forma de lidiar con los problemas que ha utilizado cuando ha operado bien. A continuación, junto a cada elemento de la lista, trace un círculo si es una estrategia que ha utilizado cuando ha operado mal. Allá vamos:

1. He pedido a otros ideas o feedback_____.
2. He tomado medidas para asegurarme de no reaccionar desproporcionadamente_____.
3. He dado un paso atrás en la situación y he decidido qué hacer a continuación_____.
4. He intentado no darle mayor importancia al problema_____.
5. He buscado lo que podría sacar de la situación que me pudiese ayudar en el futuro_____.
6. He realizado un esfuerzo consciente para abordar el problema ahí mismo en ese momento_____.
7. He reconocido mi error y he actuado en consecuencia_____.
8. He decidido dejar de operar una temporada mientras recupero la perspectiva_____.

Una vez más, la clave no es identificar las estrategias correctas e incorrectas de enfrentarse al estrés, sino las que le han funcionado mejor a usted y las que han estado asociadas con patrones problemáticos en su trading.

Una dimensión importante de la forma en que lidiamos con el estrés es la de la acción frente a la reflexión. Algunas personas obtienen el mayor

beneficio actuando rápidamente para asumir y abordar los desafíos; otras dan un paso atrás, recuperan el control de sí mismos, ponen las cosas en perspectiva, se piensan bien los planes y/o consultan con otros. Otra dimensión clave es las estrategias centradas en el problema frente a las centradas en la emoción. Algunos traders responden mejor a las situaciones desahogándose primero y quitándose el peso de encima, pidiendo ideas y apoyo a otros y trabajando activamente para sofocar las emociones negativas. A otros traders les va mejor dejar las emociones a un lado, analizar las situaciones y dedicarse a resolver los problemas de forma activa.

A menudo los traders se encuentran con problemas cuando no utilizan sus mejores estrategias para lidiar con el estrés. El trader analítico puede sufrir pérdidas cuando se encuentra desahogándose y enfrentándose a los problemas sin haber reflexionado y planificado antes. El trader que prospera con el apoyo social y el feedback de otros es poco probable que supere los problemas eficazmente si se desanima y se aísla de los compañeros que aprecia.

Si contrasta sus mejores y sus peores estrategias –las veces en las que ha tratado sus problemas de trading más y menos eficazmente– identifica lo que necesita hacer para mantener un balance favorable entre el bienestar y la angustia.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Piense en sus mejores y peores patrones de cómo lidia con el estrés como *secuencias de acciones*, no tan sólo estrategias aisladas. Por ejemplo, cuando estoy sobrellevándolo bien, primero doy los pasos necesarios para calmarme y centrarme; a continuación me dedico a resolver problemas concretos. Lidio mejor con las pérdidas analizándolas a fondo –descubriendo qué fue lo que fue mal– y sacando entonces lecciones positivas de las mismas. Cuando estoy llevándolo mal, no me calmo y me culpo, añadiendo una segunda mala operación a la primera como forma de compensar la pérdida. En mi mal modo de lidiar con el estrés, no analizo mis operaciones perdedoras, sino que desvío mi atención a mercados, instrumentos o patrones más prometedores. Eso asegura que no aprenda nada de mi pérdida– y que repita mi error en algún momento en el futuro. Piense en cómo lidia con el estrés como *secuencias de comportamientos*, para poder desarrollar mapas mentales de las acciones que necesitamos tomar en las condiciones de mercado más difíciles. Esto nos ayuda a asegurarnos de que el estrés del trading no genere la angustia que nos roba nuestro rendimiento.

Cuando hace un seguimiento de cómo lidia con el estrés cuando opera bien, crea un modelo mental de sus mejores formas de manejar los desafíos del trading. Este modelo puede entonces convertirse en un guión que pueda utilizar en los momentos difíciles. Incluya una lista de comprobación de cómo enfrentarse al estrés en su diario; le alertará de los patrones de comportamiento que pueda aprovechar para el siguiente reto en el mercado.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema del bienestar psicológico en la página principal del blog para el Capítulo 3:

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

Uno de los primeros textos que resumieron las investigaciones sobre la psicología positiva es *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology* [El bienestar: los fundamentos de la psicología hedónica], editado por Daniel Kahneman, Ed Diener y Norbert Schwarz y publicado por la Russell Sage Foundation (1999). Otra referencia valiosa es el *Handbook of Positive Psychology* [Manual de psicología positiva], editado por C.R. Snyder y Shane J. Lopez y publicado por Oxford University Press (2003) y, por los mismos autores, *Positive Psychology: The Scientific and Practical Explorations of Human Strengths* [Psicología positiva: las exploraciones científicas y prácticas de la fuerza del ser humano] (Sage Publications, 2006).

Cómo afectan nuestras emociones a nuestra salud y bienestar es el tema de la obra editada por James W. Pennebaker: *Emotions, Disclosure, and Health* [Emociones, revelación y salud], publicado por la American Psychological Association (1995).

Se pueden encontrar una serie de artículos sobre los temas del estrés, cómo lidiar con el mismo y las emociones en el trading en la sección «Articles on Trading Psychology» [«Artículos sobre psicología del trading»] en www.brettsteenbarger.com/articles.htm.

CAPÍTULO 4

Pasos para la superación personal

El proceso del entrenamiento

El éxito no consiste en no cometer errores nunca, sino en no cometer nunca el mismo una segunda vez.

– George Bernard Shaw

¿Cuáles son los procesos clave del entrenamiento de uno mismo? ¿Qué pasos concretos podemos dar en nuestra operativa para mejorar el rendimiento? Estos son algunos de los temas que abordaremos en este capítulo. Buena parte de este capítulo proviene de las investigaciones en las últimas décadas que han mostrado los ingredientes efectivos comunes entre todos los enfoques de terapia y asesoría. Un descubrimiento interesante de esas investigaciones es que todos los principales enfoques terapéuticos parecen ser más efectivos que no realizar ninguna terapia, pero no hay un único enfoque que muestre sistemáticamente mejores resultados con un rango amplio de personas y problemas. No sólo los principales modos de ayuda parecen funcionar de forma equivalente, sino que además parecen funcionar por las mismas razones. Estas razones captan la esencia de lo que crea el cambio y lo que puede facilitar nuestros esfuerzos por convertirnos en nuestros propios entrenadores de trading.

LECCIÓN 31: MONITORÍCESE ESCRIBIENDO UN DIARIO DE TRADING

Monitorizarse uno mismo se refiere a los métodos que utilice para hacer un seguimiento de sus propios patrones de pensamiento, sentimiento y comportamiento a lo largo del tiempo. Esta monitorización es el elemento fundamental de muchas de las técnicas de entrenamiento descritas en este

capítulo, porque nos dice lo que necesitamos cambiar. No podemos alterar un patrón si no somos conscientes de su existencia. Muy a menudo en la terapia breve, los primeros ejercicios conllevan monitorizarse uno mismo. Al igual que observar los patrones del mercado precede a nuestra capacidad para operar sobre los mismos, ser consciente de nuestros propios patrones es el primer paso para cambiarlos.

Una de las formas más habituales de monitorizarse es mediante la utilización de diarios de trading. Los traders activos intradía podrían escribir sus entradas durante un descanso al mediodía y al final de la jornada de trading; otros podrían simplemente escribir en el diario al final de cada día en el que estén tomando decisiones de trading. La clave es identificar los patrones lo antes posible una vez que se produzcan, en vez de depender de la memoria, que a veces nos falla.

Fíjese que la monitorización de uno mismo no es una técnica de cambio en sí, pero a menudo conduce a los cambios. Una vez que vea sus patrones con claridad cristalina –incluyendo sus costosas consecuencias– le será mucho más fácil interrumpirlos y evitar que se produzcan en el futuro. En otras ocasiones, monitorizarse a sí mismo puede alertarle de patrones que no supiese que estuviesen presentes. Esto es increíblemente valioso, ya que sienta la base de cambios que de otra manera habrían sido imposibles.

Cada vez que revisa sistemáticamente su rendimiento a lo largo del tiempo –y los factores asociados con el rendimiento que tiene éxito y el que no– se está monitorizando. Por ejemplo, revisé mis resultados de trading recientes operación por operación y descubrí que mis pérdidas en puntos eran mayores en mis operaciones pequeñas que en las grandes. Esta revisión me llevó a darme cuenta de que cuando las operaciones eran pequeñas, no tenía tanto cuidado al fijar y respetar los niveles de stop-loss. Aunque la pérdida total en dólares de cada operación pequeña no era enorme, con el tiempo, las pequeñas pérdidas se van acumulando. Esto me llevó a establecer una nueva rutina para fijar y respetar los stop-loss en las operaciones pequeñas poniendo por escrito mi ratio riesgo-recompensa para cada operación antes de introducir la orden. Monitorizarme a mí mismo me hizo ser más consciente de lo que estaba haciendo, lo que a su vez hizo que operase bien.

Monitorizarse a uno mismo son los cimientos sobre los que se construyen todos los esfuerzos de entrenamiento.

Mi experiencia es que el factor que mejor predice el fracaso en la profesión del trading es la incapacidad de monitorizarse uno mismo. Esta incapacidad hace que los traders sean incapaces de identificar sus patrones problemáticos y les impide reflexionar y aprender de sus esfuerzos por

cambiar. Las metas que no se monitorizan no son más que buenas intenciones; nunca se traducen en acciones concretas para iniciar y mantener el cambio.

¿Por qué un trader, que aparentemente desea tener éxito, no mantendría el esfuerzo necesario para monitorizar sus propios pensamientos, emociones y/o rendimiento de trading?

Creo que es porque a muchos traders lo que les motiva es operar y ganar dinero, no un deseo de comprenderse a sí mismos y entender los mercados. Ésta es una distinción importante. Parafraseando al entrenador de baloncesto Bob Knight, están motivados para ganar, pero no están motivados para hacer el trabajo necesario para convertirse en ganadores. *En los mejores traders, el dominio de uno mismo es una de las principales motivaciones.* Es por lo que continúan operando mucho después de cuando se podrían haber jubilado holgadamente.

El formato más común para comenzar un régimen de monitorización de uno mismo es llevar un diario. Los componentes básicos de un diario de automonitorización podrían tener el siguiente aspecto:

Divida la página de su diario en tres columnas. La primera columna describe la operación que realizó, incluyendo el tamaño de la operación y la hora del día. Si entra escalonadamente en una sola posición, trátela como una única entrada en el diario. Igualmente, si iniciase varias posiciones para capitalizar una única idea de trading (por ejemplo, quiere ponerse largo de los metales preciosos, así que compra tres acciones mineras distintas), las incorporaría en una única entrada en el diario. La primera columna podría resumir de esta forma lo que hizo con cada idea de trading, cuánto arriesgó en la idea, cuándo introdujo las operaciones, los precios que pagó y cómo introdujo las órdenes (por ejemplo, todas de golpe o de forma escalonada; ejecutadas a mercado o con órdenes limitadas). Si es un trader de alta frecuencia, considere la posibilidad de automatizar la monitorización de sus operaciones con herramientas como StockTickr (www.stocktickr.com) o Trader DNA (www.traderdna.com).

La segunda columna resume los resultados de las operaciones, incluyendo los precios y horas de sus salidas, su beneficio/pérdida en esa operación (o idea de trading) y cómo salió de las operaciones (por ejemplo, todo de golpe o de forma escalonada; a mercado o buscando un precio mejor con órdenes limitadas).

La tercera columna incluiría todas sus observaciones sobre su comportamiento en esa operación o idea de trading en concreto: lo que estaba pensando, cómo se sentía, su preparación para esa operación, su grado de confianza en la operación, etc. En otras palabras, la tercera columna le examina a usted y a su estado mental, patrones mentales y estado físico durante las operaciones. La tercera columna podría incluir también observaciones sobre qué tal entró, gestionó y cerró las operaciones. Cualquier cosa que,

en su opinión, destaque en esa operación –buena o mala– se incluiría en esa tercera columna.

Mantenga su diario de trading a un nivel razonable en cuanto al esfuerzo necesario para llevarlo; muchos esfuerzos por monitorizarse fracasan porque se vuelven onerosos.

Para un trader como yo que sólo realiza, como mucho, unas pocas operaciones al día, un diario así es relativamente fácil de mantener. A los traders propietarios que realizan docenas de operaciones al día o más, no obstante, un diario como éste probablemente les resulte oneroso. Una de las mejores formas para sabotear los intentos de monitorizarse a uno mismo es hacer que supongan tal carga que no mantenga el esfuerzo. Si es un trader activo y no puede automatizar la monitorización de sus operaciones, puede simplificar el diario de varias formas:

- Puede crear una única entrada para la operativa de por la mañana y una segunda entrada para la de la tarde, con las columnas simplemente resumiendo sus posiciones, su beneficio/pérdida por la mañana o la tarde y sus observaciones sobre su operativa en esos momentos.
- Puede crear entradas para unas pocas posiciones que para usted destaquen porque tuvieron mucho o ningún éxito. Si toma muestras de sus operaciones de esta forma, asegúrese de que incluye las mejores y las peores operaciones, para que pueda observar patrones positivos y negativos. Éstas son las operaciones de las que más aprendemos.
- Si su operativa es compleja, con muchas posiciones, coberturas y un aumento y disminución de su exposición al riesgo a lo largo del tiempo (como un creador de mercado o un gestor de carteras muy activo), puede simplemente resumir su día con una única entrada en el diario. La primera columna revisaría sus principales ideas de trading, la segunda columna mostraría el beneficio/pérdida y la tercera columna incluiría sus observaciones de sí mismo.

No hay un único formato que sea perfecto para todos los traders; la clave es adaptar el formato a sus necesidades y estilo de trading. El verdadero trabajo viene cuando ha acumulado suficientes entradas como para observar patrones en su operativa: los factores que distinguen sus mejores operaciones y días y los que acompañan su peor operativa. Cómo analizar su diario de monitorización de sí mismo será el tema de la próxima lección. Por ahora, no obstante, su tarea es simplemente mantener la conciencia de sí mismo: ser un observador activo de sus propios procesos de trading.

Cuando es su propio entrenador de trading, siempre hay una parte de usted que se mantiene al margen de su toma de decisiones y su ejecución, observándose a sí mismo y ejerciendo el control sobre lo que hace y cómo lo hace. El verdadero valor del diario de trading es que estructura el proceso de tomar conciencia de uno mismo y le ayuda a hacerlo más regular y automático. Si estuviese caminando por una calle familiar, a penas pensaría en cómo anda, todo lo haría con el piloto automático. Si, no obstante, estuviese dando el mismo paseo en un campo de minas, sería plenamente consciente de sí mismo, consciente de cada paso que diese. El trading no es ni un paseo por el parque ni por un campo de minas... tal vez es más como un paseo en un parque bonito, pero algo peligroso. Quiere estar absorto en el paseo, pero alerta y consciente a la vez. Esa es la función del diario de trading: le permite monitorizarse, incluso cuando está absorto en lo que está haciendo.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Charles Kirk (www.thekirkreport.com) nos ofrece una gran idea para llevar un diario de trading en el Capítulo 9: introduce sus observaciones en una base de datos, para poder recuperar las entradas de su diario sobre varios temas. Ésta es una forma eficaz de monitorizar problemas de trading específicos a lo largo del tiempo.

LECCIÓN 32: RECONOZCA SUS PATRONES

Una de las claves de la terapia breve es la creación de un enfoque concreto en el cambio. Una de las razones por las que las antiguas formas de terapia llevaban tanto tiempo para implementar –incluyendo años de psicoanálisis– era que pretendían realizar cambios amplios en la personalidad. Nuestra comprensión de los rasgos de personalidad y sus componentes biológicos y hereditarios nos ayuda a ser un poco más modestos en nuestros propósitos. Ninguna forma de entrenamiento o terapia reestructurará la personalidad de una persona; ni debería hacerlo. *El objetivo del entrenamiento es ayudar a las personas a sortear sus puntos débiles y reforzar sus puntos fuertes para que puedan expresar sus personalidades y habilidades básicas tan constructiva y exitosamente como sea posible.*

No puede cambiar su personalidad, pero puede cambiar cómo se expresa.

Muchos que se dicen entrenadores carecen de educación formal en psicología y especialmente carecen de la experiencia y base de conocimientos de los terapeutas titulados. Adquieren un batiburrillo de métodos de autoayuda e intentan encajar todos los problemas a los mismos. El resultado es un conjunto enlatado de soluciones para cualquier problema. Esto puede ser desastroso. Los patrones que interfieren en el trading a menudo residen más allá de panaceas universales prefabricadas. Una trader de éxito que conocí recientemente en una presentación en una conferencia estaba teniendo un mal año de trading e incluso estaba considerando jubilarse. Se quejaba de una pérdida de entusiasmo y emoción por su operativa, así como de haber ganado peso y de tener sentimientos más negativos sobre ella misma. Había visto antes a tres entrenadores y terapeutas, sin resultados. Tras una breve charla, obtuve suficiente información como para sugerirle que fuese a su médico de cabecera a hacerse unos análisis de sangre. Lo hizo y los resultados mostraron un bajo nivel de actividad tiroidea. Una vez que recibió un tratamiento hormonal adecuado, volvió a su estado de ánimo y nivel de energía habitual, su concentración mejoró y continuó su exitosa carrera.

¿Cuántos traders pierden sus carreras porque nunca entienden los patrones subyacentes a sus problemas?

Usted podría preguntarse: «¿Cómo puedo yo, como trader que sabe relativamente poco de psicología aplicada, pretender alguna vez identificar oscuros patrones de comportamiento, como por ejemplo un nivel hormonal bajo? Si a entrenadores y terapeutas con experiencia se les escapan, ¿cómo voy yo a detectarlos?»

Irónicamente, creo que usted está en una mejor situación que la mayoría de los entrenadores «profesionales» para identificar y corregir los patrones inusuales que interfieran en el buen trading. Pude hacerle a esta trader una recomendación rápidamente porque no estaba buscando hacer negocios. No me estaba pagando por mis servicios y no iba a ganar nada haciendo una recomendación u otra. (Nota: mi servicio de entrenamiento está limitado a un pequeño grupo de firmas de trading propietario, fondos hedge y bancos de inversión; no acepto traders individuales como clientes.) La mayoría de los entrenadores que se centran en los traders minoristas, por otra parte, necesitan buscar clientes constantemente. No les interesa sugerir un posible procedimiento (como un análisis de sangre y un medicamento para la tiroides) que no les lleve a más servicios y más cobros. Como resultado, se centran en las soluciones que pueden proporcionar (es decir, que les reporten ingresos adicionales). Cuando todo lo que uno tiene es un martillo, observó una vez Maslow, tiende a tratar todos los problemas como clavos.

Como su propio entrenador de trading, usted no tiene esos conflictos de interés. Puede aprender a reconocer los patrones por sí mismo y a diagnosticar sus propios problemas. Si el problema sigue eludiéndole, incluso

tras revisar a fondo su diario, envíe un correo electrónico a la dirección especial reservada para este libro (coachingself@aol.com; vea la Conclusión) y haré lo que pueda para orientarle en una dirección prometedora. Pero creo que quedará increíblemente sorprendido al ver lo fácilmente que puede abordar sus propios problemas una vez que aprenda unas pocas técnicas básicas.

Una vez que aprenda a entrenarse a sí mismo, tendrá las habilidades necesarias para guiar su desarrollo durante toda una vida.

Así que veamos cómo puede volverse en un experto en reconocer sus propios patrones, aprovechando el diario de trading descrito en la lección anterior. Repasando sus entradas en el diario, querrá dividir las en dos grupos: las que describan su mejor trading y las que reflejen cuándo opera peor. El primer grupo le revelará lo que llamamos *patrones de soluciones*; el segundo grupo le alerta de sus *patrones problemáticos*. Muchas veces, la diferencia entre los patrones de soluciones y problemas le indicará acciones prácticas que pueda realizar para mejorar su rendimiento. Por ejemplo, podría darse cuenta de que cuando tiene éxito operando es más paciente al introducir las órdenes y que realiza menos operaciones, con un tamaño menor. Cuando tiene menos éxito, opera más a menudo y con el tamaño máximo.

La comparación entre su mejor y su peor operativa le alertará también sobre las diferencias en su forma de lidiar con los desafíos en el mercado. Podría descubrir por ejemplo, que cuando opera bien, tiende a centrarse en los problemas. Cuando tiene menos éxito, opera estando confuso o frustrado, sin esperar a una oportunidad claramente definida.

La clave es buscar patrones, no sólo ejemplos aislados de buena o mala operativa. Para cada día de trading, podría anotar varias cosas que hiciese bien y a continuación ver qué entradas se repiten día tras día. Asimismo, al repasar los días de trading mediocre, podría escribir los errores clave que cometió y observar cuáles se repiten con el tiempo.

Sus puntos fuertes de trading pueden encontrarse en los patrones que se repiten en las operaciones de éxito.

Si no puede encontrar patrones que destaquen, puede que tenga que monitorizar su operativa durante un periodo de tiempo mayor, para tener una muestra variada de días de trading buenos y malos. Está buscando elementos comunes que le salten a la vista; no se lance a buscar sutilezas en los patrones. Las mejores cosas en las que se puede centrar son las que

más destaquen, que le salten a la vista. Por ejemplo, cuando he estudiado el reconocimiento de patrones y he comparado mi mejor y mi peor operativa, he descubierto claras diferencias en el tamaño de mis operaciones (las posiciones iniciales ni muy grandes ni muy pequeñas tenían el mejor rendimiento); en el ajuste del momento de entrada de las operaciones (las posiciones demasiado pronto por la mañana o a última hora de la tarde tenían un rendimiento inferior al de las realizadas una vez que el mercado se ha aclarado tras los primeros minutos de la sesión); y la duración de mis operaciones (mejor rendimiento cuando las mantenía menos tiempo, con stops y objetivos claros). También descubrí que operaba mejor cuando tenía una perspectiva clara a largo plazo del mercado para guiar mis operaciones y entradas a corto plazo. Mi peor operativa claramente se producía cuando comenzaba la sesión con una opinión firme y no la modificaba a medida que progresaba el día, siguiendo operando en contra de una tendencia de mercado.

Observe cómo cada uno de estos patrones centra a un trader en *qué* cambiar, que es el primer paso para decidir *cómo* realizar esos cambios. Muchas veces, los traders no consiguen realizar un cambio porque no tienen claro qué cambiar. Dependen de generalizaciones vagas («Necesito ser más disciplinado»), en vez de identificar comportamientos específicos sobre los que trabajar. Al realizar una comparación detallada entre su mejor y su peor operativa, puede encontrar algo en lo que concentrar sus esfuerzos de entrenamiento y canalizar sus energías en la dirección más constructiva. Si conoce sus patrones –los que le traen éxito y fracaso– generalmente ya está a medio camino de realizar cambios duraderos. A continuación tiene algunos patrones de los que debería ser especialmente consciente cuando revise su diario:

- **Patrones emocionales** – diferencias claras en cómo se siente cuando está operando bien y cuando está operando mal, particularmente antes y después de las operaciones.
- **Patrones conductuales** – Diferencias importantes en cómo se prepara para las operaciones y cómo las gestiona durante sus mejores y sus peores periodos de trading
- **Patrones cognitivos** – Diferencias significativas en sus procesos mentales y nivel de concentración durante y tras sus mejores y peores operaciones.
- **Patrones físicos** – Diferencias en cómo se siente –su nivel de energía, tensión física y relajación y postura– cuando está operando mejor y peor.
- **Patrones de trading** – Diferencias en el tamaño de las operaciones, las horas del día en que opera, la forma de iniciar y cerrar las operaciones y los instrumentos con los que opera en función de que opere bien o mal

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

Muchas veces observará más de un tipo de patrón y muchas veces esos patrones estarán vinculados. Por ejemplo, sus patrones cognitivos pueden llevarle a algunos patrones emocionales, que a su vez estén vinculados con patrones de trading específicos. Considere los patrones como una secuencia –como una especie de cascada positiva o negativa–, no como fenómenos que o se producen o no. Los entrenadores excelentes no sólo ven los patrones, sino además los patrones de patrones. He aquí algunos de los patrones más habituales entre los traders, a los que hay que estar atentos:

- Realizar operaciones impulsivas estando frustrado tras haber tenido una o varias pérdidas.
- Volverse averso al riesgo y no atreverse a realizar operaciones buenas tras un periodo de pérdidas.
- Confiarse demasiado durante un periodo ganador y realizar más operaciones marginales o no planificadas.
- Angustiar por el rendimiento y cerrar las operaciones antes de tiempo.
- Realizar las operaciones con un tamaño excesivo para compensar las pérdidas anteriores.
- Ignorar los niveles de stop-loss para evitar asumir pérdidas.
- Trabajar en su operativa cuando está perdiendo dinero, pero no cuando lo está ganando.
- Verse atrapado en el movimiento del mercado de un momento a otro, en vez de gestionar activamente una operación, prepararse para la próxima operación o gestionar una cartera.
- Machacarse tras las operaciones con pérdidas y perder la motivación por el trading.
- Operar por la excitación y la actividad, en vez de para ganar dinero.
- Realizar operaciones porque tiene miedo a perderse un movimiento del mercado, en vez de en base a un perfil de riesgo/recompensa favorable para su idea.

LECCIÓN 33: ESTABLEZCA LOS COSTES Y LOS BENEFICIOS DE LOS PATRONES

Un gran paso para los traders que quieren ser sus propios mentores es conocer los patrones de comportamiento, pensamiento y emoción asociados con el trading que tiene éxito y con el que no. No obstante, es necesario, pero no suficiente para producir un cambio duradero. *Esto es porque conocer un patrón es distinto de tener –y mantener– la motivación para alterar*

ese patrón. Es en la arena de la motivación donde muchos de nuestros esfuerzos por cambiar, en lo personal y en lo profesional, se quedan cortos. Tan sólo necesitamos ver los pobres resultados de los intentos de la gente por hacer dieta, comer saludablemente, o hacer ejercicio con regularidad para ver que saber lo que necesita hacer y hacerlo son dos cosas distintas.

Cuando es su propio entrenador de trading, su desafío es *motivar* el cambio, al igual que un entrenador deportivo motiva un equipo para hacer que trabajen más duro y sigan esforzándose en los entrenamientos. Si mantener un diario y hacer un seguimiento de sus patrones de buena y mala operativa no es más que un ejercicio rutinario —una línea más en una lista de tareas— no le motivará y no mantendrá el esfuerzo. Avivar el deseo para realizar los cambios es difícil, especialmente cuando el trading va razonablemente bien. «Si no está roto, no lo arregle» es una fórmula para al final no tener forma de arreglar las cosas cuando se rompen.

Pero hay una razón más importante para mantener el esfuerzo que supone entrenarse a uno mismo. *Cuando está operando bien es precisamente el momento en el que quiere estar más consciente de sus puntos fuertes, para que pueda maximizar sus ganancias en esos momentos.* Los verdaderos competidores y los participantes de mayor éxito en los deportes, la guerra y los juegos de habilidad, como el ajedrez, son los que poseen el instinto asesino: sienten cuándo tienen ventaja y presionan esa ventaja hasta el fondo. Ganar una cantidad modesta de dinero cuando está operando bien es una gran forma de asegurarse un mal rendimiento cuando no vea los mercados tan bien. Para muchos traders, son las relativamente pocas, pero grandes ganancias de sus mejores periodos de trading las que más contribuyen a la rentabilidad global.

La medida del entrenamiento de uno mismo es lo duro que trabaja en su operativa cuando está ganando dinero.

Es igual de importante trabajar en sí mismo cuando está operando bien que cuando está operando mal. No es que quiera arreglar lo que no está roto; más bien, quiere aclarar perfectamente lo que está haciendo bien para poder hacerlo más a menudo y capitalizarlo al máximo. A la inversa, cuando está operando mal, no quiere recaer en el desánimo y en la derrota. Mantenga el diario y el esfuerzo por identificar los patrones para mantenerse en un modo constructivo, incluso cuando todo lo que pueda hacer de momento es reducir su riesgo cuando surjan sus patrones negativos. Eso es aún un avance.

Entonces, ¿cómo mantienen los traders excelentes (y los competidores en cualquier campo) la motivación para operar a un nivel de rendimiento de élite? Un elemento importante de esa motivación es un fuerte impulso competitivo y un feroz deseo de ganar. Los traders con los que he trabajado

personalmente que han ganado regularmente mucho dinero han operado de muchas formas y han visto los mercados de formas radicalmente distintas. Algunos traders han sido enérgicos y extrovertidos; otros han sido cerebrales. Algunos han sido increíblemente intuitivos; otros han sido analíticamente perspicaces. La característica común a todos ellos, no obstante, ha sido su intensa naturaleza competitiva. Compiten con sus compañeros, compiten con los mercados: sobre todo compiten consigo mismos. Derivan orgullo y validación, no sólo de ganar dinero, sino también de mejorar, que es lo que mantiene en el juego a los traders de éxito mucho después de que puedan jubilarse cómodamente.

¿Los traders inferiores? Operan para no perder; operan para mantener sus trabajos. No ansían ser más de quienes son; quieren hacerlo bien, no ser lo mejor que puedan ser.

El impulso por mejorar uno mismo es distinto del deseo de ganar dinero y es mucho menos habitual.

Estos traders de éxito pueden mantener su empuje siendo conscientes de los costes de sus patrones negativos y los beneficios de los positivos. Cuando un trader de éxito decide evitar una operación o un mercado concreto, a menudo es debido a un recuerdo específico de que esta idea le ha causado pérdidas en el pasado. Al permanecer emocionalmente conectado al dolor creado por su peor operativa, los traders mantienen su motivación para evitar los errores de trading. Asimismo, conocer sus puntos fuertes no es sólo una conciencia abstracta para los traders de éxito, sino una conexión emocional con el orgullo y el sentimiento de realización al hacerlo bien.

Una mejor práctica en el entrenamiento de uno mismo —y una gran tarea para esta lección— es no sólo resumir los patrones de su mejor y peor operativa, sino poner por escrito y visualizar los costes asociados con los patrones de trading más negativos y los beneficios que acompañan a los mejores patrones. En otras palabras, no deje de escribir en su diario hasta que consiga un estado en el que esté emocionalmente conectado con las cosas sobre las que está escribiendo. Querrá cambiar sus patrones negativos cuando llegue al punto de odiar esos patrones y asquearse con la forma en la que le perjudican. Querrá ampliar sus patrones positivos cuando vea y sienta sus beneficios. Cuando se entrena bien, escribir en el diario es un ejercicio emocional, no tan sólo uno cognitivo.

Poco puede ganar con pensamientos positivos abstractos. Recitar afirmaciones del tipo «Seré un trader de éxito», en el mejor de los casos es algo vacío, y en el peor es engañarse a uno mismo. El motivo por el que este tipo de pensamiento positivo no funciona es que no está conectado con la gestión del día a día de su trading. No basta con simplemente hacerse sentir bien, y

de hecho, puede resultar valioso sentirse tan mal que nunca más repita un error. Lo que resulta útil es asociar las mejores experiencias emocionales del trading —sus mayores momentos de alegría y logro— con las prácticas específicas que le trajeron tal felicidad. También es tremendamente útil re-crear el dolor de su peor operativa con el juramento concreto de nunca volver a hacerlo.

Piense en los entrenadores de fútbol, baloncesto y tenis. Cada entrenamiento enseña habilidades, ofrece feedback y aporta motivación. No es una mala fórmula para entrenarse a uno mismo. Es más probable que cambie un patrón de pensamiento o comportamiento negativo cuando lo asocia con costes y consecuencias concretos; es más probable que motive un comportamiento positivo asociándolo con los beneficios específicos percibidos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Los intentos por cambiar se vienen abajo cuando las personas comienzan a hacer excepciones y a permitirse volver a sus viejos hábitos. Para aceptar las excepciones tiene que aceptar los viejos patrones negativos. Es cuando nuestros viejos patrones se vuelven totalmente inaceptables cuando es más probable que mantengamos el cambio. Cuando lleve un diario, querrá cultivar una actitud, no simplemente escribir resúmenes insulsos de lo que haga. Si no ve numerosas palabras que denoten emoción en su diario —expresadas constructivamente— lo más probable es que su diario resuma sus cambios, pero no los motive.

LECCIÓN 34: FÍJESE METAS EFECTIVAS

El entrenamiento de éxito requiere centrarse en cambiar. *Muchos intentos de autoayuda entre los traders fracasan porque no están centrados.* Un día el trader escribe en un diario sobre el tamaño de las posiciones y trabaja en ello; al día siguiente, enfatiza el control emocional; y al día siguiente destaca que debe asumir las pérdidas más rápidamente. Al saltar de un punto de enfoque al siguiente, no se mantiene ninguna dirección.

Esto es problemático porque la mayor parte del aprendizaje no se produce todo de una vez. Sabemos por las investigaciones que el aprendizaje normalmente requiere muchos intentos y un feedback considerable. Si pensamos en las habilidades importantes que hemos aprendido —desde utilizar un ordenador a conducir un coche— podemos ver que el método de prueba y error ha sido la norma. Puedo estudiar un plano de una nueva ciudad durante mucho tiempo y aprender algo, pero al final sólo aprendo a moverme conduciendo en varias carreteras, siguiendo las señales, perdiéndome y

reconociendo edificios característicos. Si emprendemos este aprendizaje intencionadamente –organizando nuestros ensayos en un periodo de tiempo concentrado con feedback inmediato todo el rato– podemos acortar considerablemente nuestras curvas de aprendizaje. Es más fácil aprender a tocar el piano practicando todos los días y yendo a clase cada semana que realizando esfuerzos ocasionales repartidos a lo largo de los años.

El entrenamiento de un atleta olímpico es un estudio en el desarrollo adecuado de las habilidades: trabajo intensivo en aspectos específicos del rendimiento, acompañados de mucho feedback y correcciones de los entrenadores.

Cuando carecemos de un enfoque específico para cambiar y saltamos de una meta de trading a otra de un día a otro, no entramos realmente en una curva de aprendizaje: no hay nada acumulativo en nuestros esfuerzos. Como su propio entrenador de trading, necesita establecer –y también mantener– una dirección específica para guiar su crecimiento y desarrollo. Ésta es la clave para la fijación efectiva de metas. Si la motivación proporciona la energía para mejorar uno mismo, las metas aportan la puntería, la canalización de esa energía.

Identificar un patrón problemático no es lo mismo que establecer una meta en la que trabajar, aunque lo primero generalmente guía lo segundo. Un patrón problemático le alerta a lo que está haciendo mal. Fijar metas requiere una conciencia de los nuevos patrones de pensamiento, sentimiento y/o acción que reemplazarán los patrones problemáticos. Una meta establece lo que va a hacer o no en situaciones específicas. Si ha estructurado su diario de trading y realizado los ejercicios de identificación de patrones como se ha sugerido en las lecciones recientes, muchas de sus metas surgirán de los patrones asociados con su mejor trading. Su meta global será operar de la forma en la que normalmente lo hace cuando opera bien.

Observe que estoy definiendo las metas en el sentido de procesos, más que como resultados absolutos. Esto es muy importante. Muchos traders consideran que estas metas son ganar un millón de dólares o poder ganarse la vida con el trading. Estas metas de resultados pueden motivarle, y desde luego que tienen cabida, pero no centran al trader en lo que tiene que hacer hoy y mañana para mejorar. Los traders en un marco temporal corto no tienen pleno control sobre sus resultados: un trader puede tomar buenas decisiones y poner las probabilidades a su favor, tan sólo para perder dinero cuando los mercados se comportan de forma anómala. Lo que los traders *si pueden* controlar es el proceso del trading: cómo toman e implementan sus decisiones. Las metas diarias más efectivas enfatizan operar bien, no ganar montañas de dinero.

La misma lógica guía a los entrenadores deportivos. Un entrenador puede hacer hincapié en la meta de ganar al siguiente rival, pero los entrenamientos del día a día enfatizarán los elementos fundamentales como batear los lanzamientos buenos (béisbol), realizar ese pase extra (baloncesto) y bloquear efectivamente las jugadas de carrera (fútbol americano). Estas metas de procesos proporcionan el enfoque continuo para los entrenamientos a lo largo del tiempo y aseguran que los entrenamientos lleven a un aprendizaje efectivo. Cada entrenador es, en el fondo, un profesor. Cuando es su propio entrenador, es usted quien guía sus intentos de aprendizaje.

Las metas efectivas tienen como objetivo adquirir prácticas de trading eficaces que desglosen el trading en las habilidades que lo componen y a continuación fijan objetivos para las mismas, de una en una.

Cuando examine las entradas de su diario en busca de los patrones que distinguen su mejor y su peor operativa, la pregunta que quiere hacerse es: «¿Cuál es el cambio que supondría la mayor diferencia en mi operativa?» Dicho de otra manera, su pregunta es: «¿Cuáles son la una o dos formas en que podría operar más como cuando mejor lo hago y menos como cuando peor lo hago?» La respuesta a estas preguntas formará la base de sus mejores metas de procesos y guiará sus intentos de superación día a día y semana a semana. Las metas no deberían ser tan específicas que sólo se apliquen a un conjunto limitado de circunstancias («Quiero comprar el mercado cuando los ratios put/call alcancen máximos de 100 días») y tampoco deberían ser tan amplias o vagas que no guíen acciones concretas («Quiero operar menos a menudo»). *Las mejores metas son aquellas en las que puede trabajar cada día durante varias semanas.* Si no trabaja en una meta día tras día durante al menos varias semanas, es poco probable que convierta sus nuevos patrones en hábitos positivos.

Como mencioné anteriormente, no quiere centrarse en demasiadas metas a la vez. He descubierto que generalmente tres metas es el máximo en que puedo trabajar con una intensidad regular y muchas veces me centro en menos objetivos. Esto supone que un buen entrenador de uno mismo priorizará los cambios necesarios, enfatizando aquellos aspectos que supongan la mayor diferencia. Un gran ejercicio que puede probar es cerrar los ojos e imaginarse a sí mismo como un gran trader. Visualícese como el mejor trader que pueda ser o tal vez visualice un día de trading absolutamente perfecto. ¿Qué está haciendo de forma distinta cuando es ese gran trader? ¿En qué difiere su operativa en el día perfecto de la de un mal día? En sus visualizaciones, intente verse haciendo todas las cosas correctas que hace

cuando opera bien. ¿Qué está haciendo? ¿Cómo lo está haciendo? Esas visiones, cuando las visualice de forma muy específica, formarán la columna vertebral de sus metas.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Procure llegar a conocer a traders de éxito que tengan mucha experiencia en los mercados. Muchas veces puede formarse metas eficaces simplemente intentando emular sus mejores cualidades de trading.

LECCIÓN 35: DESARROLLE LO MEJOR DE SÍ MISMO: CÉNTRESE EN LAS SOLUCIONES

Hasta este punto, las lecciones en este capítulo han enfatizado la importancia de realizar un seguimiento de los patrones asociados tanto con sus carencias de trading como con sus éxitos en el trading. Es habitual centrarse en las primeras nada más. Cuando utilizamos el entrenamiento para desarrollar nuestros puntos fuertes, en vez de simplemente apuntalar los puntos débiles, ese enfoque en las soluciones produce resultados sorprendentes –y sorprendentemente rápidos–.

Para saber más acerca del enfoque centrado en las soluciones, consulte *Psicología del trading*.

Hay varias razones por las que centrarse en las soluciones es útil para los traders que quieren entrenarse a sí mismos:

- **Motivación** – Es más fácil permanecer motivado y optimista cuando enfatizamos lo que estamos haciendo bien, no sólo en lo que nos quedamos cortos. Con el tiempo, eso sería desmoralizante. Cuando el enfoque son los puntos fuertes, el entrenamiento puede inspirarnos y darnos fuerzas sin ignorar los cambios que necesiten realizarse o la urgencia de realizar esos cambios.
- **Fijación de metas** – Saber lo que ha hecho mal no le dice, de por sí, lo que necesita hacer bien. Cuando se centra en su mejor trading, puede identificar patrones específicos asociados con su éxito y convertirlos en metas concretas para trabajar en ellas en el futuro.
- **Mayores resultados con el mismo esfuerzo** – No es probable que trabajar únicamente en mejorar las áreas débiles cree puntos fuertes; como mucho, tomará un área deficiente y la hará regular. Es sacar el máximo partido de sus puntos fuertes y aprender cómo sortear sus carencias lo que produce los resultados óptimos de rendimiento.

Uno de los motivos por los que enfatizo la importancia de operar sin dinero (simulación) y probar distintos estilos y mercados de trading es que esta experiencia le permite observar sus puntos fuertes de primera mano. Muchas, muchas veces, los traders simplemente encuentran sus nichos de rendimiento cuando descubren algo en lo que son buenos. Si no conoce sus puntos fuertes, es poco probable que sea capaz de desarrollarlos de forma sistemática y convertirlos en los motores de un rendimiento de élite.

Pero podría preguntarse: «¿Cómo permanezco centrado en las soluciones si, día tras día, estoy en una mala racha y perdiendo dinero?» ¡Es difícil permanecer conectado con nuestros puntos fuertes cuando nuestros fallos se reflejan por todas partes en nuestros extractos de beneficios y pérdidas!

Hemos visto que esta cuestión es un reto especialmente cuando identificamos los días en los que ganamos dinero como buen trading y los días en los que lo perdemos como mal trading. Esta forma de pensar hace que sea difícil observar y apreciar el buen trading cuando no estamos ganando dinero. Pero los traders pueden operar bien –pueden operar sobre patrones con una ventaja demostrada, asignar el tamaño correcto a sus operaciones y gestionar el riesgo de sus operaciones– incluso si las posiciones se mueven en su contra. Al fin y al cabo, incluso una ventaja de 60 a 40 por operación asegura que un trader, a lo largo del tiempo, tendrá secuencias de operaciones y/o días perdedores. Si define el buen y el mal trading en términos de procesos, no sólo de resultados, puede observar sus puntos fuertes durante las malas rachas en su rendimiento y también detectar fallos incluso cuando está ganando dinero.

Para mantenerse centrado en las soluciones, querrá preguntarse: «¿Qué hice bien hoy? ¿Qué hice bien en esta operación?» Descubrirá que, a lo largo del tiempo, su rendimiento varía. No todas las operaciones tendrán pérdidas, estarán mal concebidas y serán ejecutadas pobremente. Si hoy perdió menos que los últimos días, ¿qué hizo mejor? Si tuvo una serie de operaciones ganadoras durante varios días en los que perdió dinero, ¿qué distinguió a esos ganadores? Céntrese en las mejoras en su trading y a continuación aísle las acciones específicas que tomó para generar esas mejoras. Estas acciones pueden ser adiciones significativas a una lista de tareas diaria.

«¿Qué hice esta semana mejor que la anterior?» es un excelente punto de partida para guiar sus esfuerzos la semana que viene. Hacer más de lo que funciona; eso es la esencia de centrarse en las soluciones.

Otra técnica para mantener el enfoque en las soluciones a la que se hace referencia al final de la última lección es identificar un mentor o trader al que respete y preguntarse a sí mismo cómo operaría él con una idea determinada. A veces es muy útil probar patrones de soluciones tomadas prestadas de

otros. Con el tiempo, adaptará esos patrones a sus propias formas de pensar y operar, de tal forma que se convertirán en suyos propios. Por ejemplo, he trabajado con unos cuantos gestores de carteras en fondos hedge y he aprendido de ellos la importancia de pensar temáticamente en los mercados: observar varios sectores y clases de activos y crear narrativas que guíen una perspectiva a más largo plazo. Los temas específicos que sigo y los marcos temporales que monitorizo son completamente distintos de los suyos, pero hay una similitud en el proceso. Cuando no estoy operando bien, puedo modelar sus procesos y alinearme mejor con las tendencias del mercado.

Otra forma más de mantenerse centrado en las soluciones es tomar nota de los errores que *no* comete en su operativa. Estas notas representan excepciones a patrones problemáticos. Si hay un error que haya cometido últimamente, le ayudará recordar las ocasiones en las que no ha cometido el error: ¿Qué está haciendo distinto en esas ocasiones para evitar el error? Tal vez esté previendo el problema y haciendo conscientemente algo distinto. Tal vez esté evitando el error siguiendo una regla o práctica en particular. Lo que sea que le ayude a hacer menos las cosas equivocadas puede también formar la base de las soluciones.

Busque las situaciones en las que no comete sus peores errores. Muchas veces esas situaciones contienen la clave para evitar los patrones problemáticos más constantemente.

El verdadero poder de centrarse en las soluciones es que, cuando descubre lo que hace durante su mejor trading, esos patrones positivos son característicamente suyos. En vez de ceder el papel de experto y gurú a otros, se está convirtiendo en su propio gurú al encontrar las mejores prácticas que son exclusivamente suyas. *Se convierte en su propio modelo de conducta.* Ésta es una de las facetas más prometedoras de entrenarse uno mismo: al descubrir lo mejor de sí mismo, puede crear metas que sean específicas, únicas y relevantes para usted. El aprendizaje, en consecuencia, será más relevante y le capacitará más, reforzando sus puntos fuertes a medida que los desarrolle.

Una gran tarea es repasar su diario de trading y evaluar el ratio de entradas acerca de problemas (lo que escribe sobre su mala operativa) sobre las entradas acerca de soluciones (lo que escribe sobre su mejor operativa). Si el ratio está descompensado a favor del enfoque en los problemas, considere estructurar su escritura para obligarse a tratar unas pocas cuestiones básicas:

- ¿Qué estoy haciendo mejor, específicamente, en mi operativa reciente?
- ¿Cómo estoy evitando, específicamente, mis antiguos errores de trading cuando estoy operando bien?

- ¿Cómo estoy operando, específicamente, según mi idea del trader ideal cuando mejor opero?

Un buen entrenador deportivo nunca pierde de vista el potencial de un jugador, incluso cuando está corrigiendo puntos débiles. El desafío de entrenarse uno mismo es no perder nunca de vista nuestros puntos fuertes y a continuación trabajar a diario en cómo maximizarlos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Tenemos mercados que nos ofrecen soluciones al igual que tenemos patrones de comportamiento que nos dan soluciones: esos mercados y condiciones de mercado concretos que facilitan nuestra operativa de mayor éxito. Conocerlos a conciencia es muy útil para asignar el riesgo a sus ideas de trading. También puede resultar útil para permanecer fuera de ciertos tipos de operaciones y enfatizar otros.

LECCIÓN 36: INTERRUMPA LOS VIEJOS PATRONES PROBLEMÁTICOS

A medida que continúe escribiendo su diario durante un periodo de varias semanas o más, comenzará a identificar sus patrones problemáticos. Generalmente, un trader no tiene 10 problemas distintos. En cambio, puede que tenga uno o dos problemas que se manifiesten de 10 formas distintas. Por ejemplo, a un trader puede sufrir por perderse las buenas operaciones, haciendo que de vez en cuando ignore los niveles de stop-loss, asigne a sus operaciones un tamaño demasiado conservador y se salga demasiado rápidamente de las operaciones ganadoras, limitando sus beneficios. Estos ejemplos pueden parecer distintos problemas y que cada uno requiera un plan y un proceso de entrenamiento distinto. Cuando el trader examine su diario, no obstante, probablemente descubra que un único patrón problemático –la ansiedad relacionada con un diálogo interno negativo– es responsable de todos estos. *No es que el trader tenga muchos problemas (aunque ciertamente así es como se puede sentir), sino que hay un único problema central que afecta a muchos aspectos del proceso de trading.*

Como puede ver por el ejemplo anterior, entrenarse a uno mismo requiere no sólo detectar los patrones, sino los patrones de los patrones. Son estos patrones de patrones los que generalmente forman el enfoque central de sus esfuerzos por entrenarse. Esto quiere decir que si puede identificar con precisión el patrón central, muchas dificultades de trading

distintas pueden resolverse en un periodo de tiempo razonable. Una vez que el trader en nuestro ejemplo aprenda a dominar la ansiedad en vez de canalizarla mediante un diálogo interno derrotista, se perderá muchas menos oportunidades, se volverá más constante a la hora de respetar sus niveles de stop-loss, asumirá un riesgo adecuado y permitirá que las operaciones progresen hacia sus objetivos designados.

Preguntarse: «¿Cuál es el denominador común tras mis distintos errores de trading?» comienza el proceso de hallar patrones de patrones.

A menudo el patrón central tiene que ver con un estado emocional recurrente del trader que distorsiona la buena toma de decisiones. Por ejemplo, el trader puede recaer en periodos de ansiedad, frustración o derrotismo. Cómo este estado emocional influye en el trading puede variar de día a día, que es lo que produce las distintas manifestaciones que llevan a los traders a pensar que tienen docenas de problemas. Al determinar el origen de cada problema de trading hasta un estado cognitivo (lo que piensa) o emocional (lo que siente), podemos determinar entonces los eventos que normalmente activan ese estado y diseñar intervenciones de entrenamiento efectivas para abordar esas situaciones y disparadores.

A menudo, un trader sabrá lo que está haciendo mal, pero no sabrá qué es lo que tiene que hacer bien. Esta cuestión se da cuando los traders no se han centrado lo suficiente en las soluciones. Saben, por ejemplo, que no deberían añadir a las posiciones perdedoras para recuperar su dinero, pero no saben cómo volver a entrar en una operación y aprovechar una buena idea tras haberles saltado el stop en una posición inicial. Esta situación requiere dos pasos de entrenamiento importantes: 1) interrumpir el patrón problemático para que no interfiera en la operativa; y 2) desarrollar reglas y procedimientos para un posible patrón de solución (que será el tema de la siguiente lección).

Puesto que los traders no siempre tienen fácilmente soluciones a mano y necesitan detener la sangría de pérdidas, interrumpir los patrones problemáticos es a menudo un primer objetivo de entrenamiento. «Sobre todo, no hacer daño» —el juramento socrático en la medicina— es relevante aquí. La capacidad de dejar de hacer lo incorrecto no generará, por sí sola, cosas buenas, ¡pero puede mantenerle solvente el tiempo suficiente para encontrar las soluciones!

El cambio comienza cuando usted se impide a sí mismo hacer lo que no funciona.

Un punto importante de *Psicología del trading* es que la clave para interrumpir los patrones problemáticos es alterar el estado en el que está cuando comienzan a aparecer esos problemas. Esto quiere decir que es importante estar atento a los patrones que surjan, reconociendo las formas características que tienen de aparecer. Por ejemplo, parte de mi peor operativa surge cuando me centro en mi beneficio/pérdida mientras se desarrolla la operación. Este enfoque puede llevarme a tolerar pérdidas mayores de lo normal en una posición pequeña, porque no me está doliendo, o puede llevarme a tomar los beneficios demasiado pronto en una posición grande para asegurarme una ganancia. He aprendido que si comienzo a contar los beneficios durante la operación, necesito reenfocar mi atención. Esto lo consigo apartándome brevemente de la pantalla, fijando mi vista en algo cercano y realizando unas pocas respiraciones profundas. Una vez que estoy en un nuevo estado –más calmado y concentrado– me resulta más fácil distanciarme del beneficio/pérdida y permitir que la operación se desarrolle como estaba planeado.

Otra forma rápida de cambiar de estado es simplemente alejarse de la pantalla temporalmente y dedicarse a una actividad rápida que no tenga que ver con el trading. Algunas actividades podrían ser unos pocos estiramientos o ejercicios; hablar con otro trader; o comer o beber algo. A menudo, *hacer* algo distinto le permite abordar las situaciones de forma distinta: la nueva actividad le ayuda a cambiar su marco de pensamiento y sentimiento. Esta actividad me resulta particularmente útil tras haber sufrido pérdidas: dar un rápido paseo por la calle, apartarme de los mercados, me ayuda a volver a la pantalla con una nueva perspectiva.

Cuando cambia su estado físico, altera cómo experimenta el mundo y procesa la información.

Otra forma más de cambiar de estado es escribir en un diario o hablar en voz alta durante una situación particular. Esto último es especialmente útil, si opera solo y no supone una distracción para otras personas que procese la información en voz alta. Si escribe o habla sobre lo que está pensando y sintiendo, cambia de ser una persona inmersa en una experiencia a ser una persona que observa su propia experiencia. Si es un trader activo, que entra y sale rápidamente de los mercados, puede que no tenga tiempo para escribir una entrada en el diario y observarse a sí mismo de esa manera. Hablar en voz alta, no obstante, puede realizarse mientras sigue observando la pantalla; de hecho, así es como muchos traders trabajan conmigo durante la sesión de trading: hablan en voz alta sobre lo que ocurre mientras están operando.

Siguiendo con mi anterior ejemplo, si pienso en voz alta sobre mi beneficio/pérdida mientras estoy en una operación, eso me alerta sobre el hecho

de que ya no estoy centrado en la operación en sí. Si me escucho a mí mismo hablar sobre algo que no sea la gestión de la operación actual, entro en un modo distinto y me obligo a realizar un esfuerzo para volver al mercado en sí. Este cambio se hace más y más fácil a medida que los traders aprenden a hacer de la observación de sí mismos un hábito.

Cuando piensa y siente en voz alta, ya no se identifica con sus pensamientos y sentimientos; los escucha como observador.

Una buena pregunta de autoentrenamiento que se puede hacer es: ¿cómo de diferente sería su beneficio/pérdida si pudiese eliminar el 5% de sus mayores pérdidas? A menudo, este porcentaje por sí solo supondría una enorme diferencia para la rentabilidad de un trader. Al interrumpir los patrones que acompañan esas grandes pérdidas que resultan de operar mal (no sólo de equivocarse en una idea), puede «por encima de todo, no hacer daño». *Es generalmente un estado emocional o un patrón de pensamiento lo que activa la mala operativa.* Si puede reconocer ese estado y pensamientos cuando ocurren, podrá detenerse y, como mínimo, evitar el desastre.

Este reconocimiento sería una meta estupenda sobre que la trabajar en su trading. Elija un único patrón negativo que haya supuesto muchas de sus operaciones perdedoras y a continuación identifique los disparadores comunes de ese patrón. Después, seleccione un método para interrumpir el patrón cuando se dé cuenta de que se está activando uno de los disparadores, incluso si ese método simplemente consiste en no realizar más operaciones hasta que recupere el equilibrio emocional. Un buen entrenador sabe cuándo sacar a su jugador del partido para que descanse y poder



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si digo algo en un tono frustrado o hago un gesto de frustración mientras intento entrar en una operación, mientras estoy gestionando una operación en la que ya estoy, o mientras intento salirme, esa es mi señal de que necesito interrumpir un patrón emergente. Típicamente ralentizaré mi respiración considerablemente y me concentraré en mi respiración mientras sigo con la operación. Tan pronto como sea práctico a continuación, me tomo un breve descanso de la pantalla y no introduzco nuevas posiciones hasta que he descubierto por qué estoy frustrado, lo que eso me dice (sobre mí y/o sobre el mercado) y cómo quiero tener eso en cuenta en mi operativa. Si utiliza la frustración como una señal para interrumpir los patrones negativos, evita actuar sin pensar en reacción a la frustración, pero también está tomando conciencia de los motivos de la frustración.

aconsejarle. Cuando es su propio entrenador de trading, a veces necesita hacer algo parecido. Recuerde: la meta no es operar; la meta es ganar dinero. A veces la mejor forma de ganar dinero a la larga es asegurarse de que conserva su dinero cuando se están activando todos los patrones erróneos.

LECCIÓN 37: AUMENTE SU CONSTANCIA CIÑÉNDOSE A LAS REGLAS

Uno de los principales objetivos de entrenarse uno mismo es convertir sus comportamientos de trading positivos en hábitos. Esto es crucial. No quiere tener que pensar y obligarse a hacer lo correcto cada vez que se presente una oportunidad. En cambio, quiere hacer lo correcto de forma automática. El esfuerzo y la energía que gasta pensando en qué hacer –e intentando obligarse a hacerlo– se lo quita a los mercados. Cuando puede hacer lo correcto automáticamente, su concentración puede estar completamente centrada en lo que está haciendo. Eso es esencial si quiere desarrollar una sensibilidad para los sutiles cambios en la oferta y demanda en el mercado.

Las reglas son el puente entre los nuevos patrones de comportamiento y hábitos adquiridos. Los niños no nacen con un sentido desarrollado de la ética y la responsabilidad. Sus padres y sus profesores les enseñan una serie de reglas que terminan por interiorizar. Parte de esa interiorización se produce mediante la observación de modelos a lo largo del tiempo; buena parte de la misma se produce convirtiendo los comportamientos deseados en reglas explícitas que puedan practicarse. Estos ensayos mentales permiten a las personas mantener a raya antiguos patrones de comportamiento y realizar un esfuerzo consciente para desarrollar otros nuevos.

Vemos esta dinámica en acción cuando los traders están aprendiendo a controlar las pérdidas. En vez de salirse de las operaciones cuando el dolor de la pérdida es demasiado grande –un patrón que surge de forma natural– un trader creará un nivel de stop-loss basado en reglas. La regla puede verse acompañada de otros pensamientos que enfatizan la importancia de la regla, las pérdidas que se producirán si no se sigue la regla y los beneficios de seguir la regla. En este caso, los traders deciden negarse a hacer lo que les apetece en ese momento. En cambio, deciden regirse por las reglas. Eso es lo que hace que conduzcamos en el lado correcto de la carretera, incluso cuando tenemos prisa. Las reglas son controles de nuestros impulsos; hacen que sigamos haciendo lo correcto incluso cuando no nos apetece actuar en nuestro mejor interés o en el de otros.

Seguimos las reglas sociales sin siquiera pensar en las reglas de la conducta social adecuada porque hemos repetido los comporta-

mientos correctos muy a menudo y con el tiempo hemos interiorizado las reglas muy profundamente. Esa es la meta con las reglas de trading.

El trading supone un desafío particular, porque la respuesta humana normal rara vez es la que hace ganar dinero. Un ejercicio del blog *Trader-Feed* examinó los periodos de tiempo que cerraban al alza en el mes, la semana y el día y los comparó con los periodos que cerraban a la baja en esos tres marcos temporales. En la primera situación, prácticamente cualquiera identificaría la tendencia como alcista; la segunda situación, es una clara tendencia bajista. Si hubiese comprado el mercado tras los periodos alcistas, no obstante, habría tenido unos resultados considerablemente por debajo de las medias del mercado. Si hubiese vendido tras los periodos bajistas, habría perdido una cantidad de dinero considerable. La estrategia obvia fracasa precisamente porque es tan obvia. Para cuando una tendencia está clara, todos los seguidores de momento y tendencia ya están a bordo. Son los que se pelean por salirse cuando la marea cambia de dirección, dejando con pérdidas a los traders que actuaron según lo obvio.

Cuando creamos reglas, ponemos freno a esas tendencias humanas normales. Una regla podría ser tan simple como «comprar sólo si el mercado cotiza a la baja en el periodo X». Sorprendentemente, en el conjunto del mercado bursátil, una regla tan sencilla funciona bastante bien de media. Otra regla podría ser: «No iniciar nunca una operación a menos que haya medido antes el riesgo (el nivel de stop-loss) y la recompensa (objetivo de beneficios) y tenga un ratio riesgo-recompensa de 2:1 o mejor». Tal regla restringiría a un trader que esté tentado a subirse tarde a un movimiento de mercado.

Lo que los traders llaman criterios para un *patrón* son simplemente reglas para entrar y salir de las operaciones. Cuando los criterios no se establecen como reglas firmes –y se practican mentalmente de esta manera– hay una tendencia a saltarse los patrones. Esto a menudo se produce debido al miedo de perderse una oportunidad de beneficios o debido a la aversión al riesgo tras una pérdida o serie de pérdidas anterior. Cuando los patrones se estructuran como reglas, el trading no tiene por qué ser mecánico, pero puede ser mucho más constante. Con mucha frecuencia, el trader inconstante es el que tiene las reglas más difusas.

Las reglas de trading ayudan a ser constante.

Cuando es su propio entrenador de trading, no sólo formula sus reglas, sino que además debe hacerlo de forma que maximice las probabilidades

de seguirlas en la práctica. La clave para la creación de reglas con éxito es reconocer que las reglas son más que pensamientos que se le pasan por la cabeza. *Una buena regla también viene con sentimientos añadidos:* una conciencia tanto de las consecuencias de vulnerar la regla como de los beneficios de seguirla. ¿Qué hace que una persona diabética sea fiel a una dieta o que un niño entusiasta espere pacientemente su turno para responder a una pregunta en clase? No es sólo el pensar en la regla, sino también la sensación inmediata de lo que ocurriría si se vulnerase la regla. Cuando la gente piensa: «Puedo librarme de las consecuencias», la regla pierde su fuerza: es meramente un conjunto de palabras vacías y buenas intenciones.

Éste es, por tanto, el secreto para formular las reglas de trading, ya sea en cuanto a entradas, salidas, tamaño de las posiciones, stop-loss, diversificación o generación de ideas: *cada vez que escriba la regla o la practique mentalmente, asegúrese de está conectado emocionalmente con esa regla.* Hágase revivir situaciones en las que haya violado la regla. Concentre su atención en los periodos de trading en que haya tenido éxito. Haga de la regla algo más que una guía; debería representar una creencia y una convicción. Las mejores reglas se sienten como un *haré esto*, no tan sólo como *debería hacer esto*.

Su tarea es realizar un inventario de trading detallado de sus reglas de trading. ¿Cuántas realmente tiene y cómo son de explícitas? ¿Las repite pasivamente, o las practica con creencia y convicción? Si es como la mayoría de los traders, verá que tiene muchas guías difusas, pero pocas reglas firmes. Eso quiere decir que realmente no las ha analizado a fondo para identificar los patrones tras su mejor y su peor operativa, que son los que realmente forman la columna vertebral de todas las buenas reglas.

Las reglas deberían reflejar las mejores prácticas de trading.

Recuerde: *no puede seguir una regla disciplinadamente si nunca la ha formulado.* Cuanto más claras estén las reglas y más las sienta, más fuerza tendrán para servir como frenos a sus impulsos y guías para su mejor comportamiento. Las reglas no son camisas de fuerza; le liberan para que pueda ser lo mejor posible. Piense en las profesiones en las que la constancia es una virtud: los pilotos de las aerolíneas al aterrizar sus aviones, los cirujanos al realizar incisiones, los pilotos de carreras al maniobrar pegados a otros coches. Los mejores expertos se rigen por reglas: son plenamente conscientes de los peligros de ignorar las reglas de su profesión. Es la interiorización de sus reglas la que les permite una ejecución perfecta. Esa es su meta al entrenarse a sí mismo: hacer las reglas tan rutinarias que hagan del rendimiento extraordinario la norma.

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

Seguir las reglas es una gran base para evaluarse a uno mismo. Crear listas de comprobación para puntuar su seguimiento de las reglas le ayuda a fijar las mejores prácticas día a día. Entre las reglas que debería considerar formular y seguir para evaluarse a sí mismo están las siguientes:

- Reglas para determinar el tamaño de las posiciones.
- Reglas para limitar las pérdidas, por operación, por día, por semana, etc.
- Reglas para añadir a las posiciones existentes.
- Reglas sobre cuándo dejar de operar o limitar su tamaño/riesgo.
- Reglas para incrementar su tamaño/riesgo, por operación, por día, etc.
- Reglas para iniciar y cerrar las posiciones.
- Reglas para prepararse para el día/semana de trading.
- Reglas para diversificar entre las posiciones.

No todas estas reglas serán aplicables a todos los traders; la clave es centrarse en las reglas que capten su mejor operativa y convertirlas en informes de notas para evaluarse y fijar metas diaria/semanalmente.

LECCIÓN 38: RECAÍDA Y REPETICIÓN

El mayor enemigo del entrenamiento es la recaída. Es relativamente fácil iniciar el cambio, pero bastante difícil mantenerlo. Nuestros viejos patrones son lo que nos sale de forma natural: son lo que hemos estado haciendo días tras día, año tras año. Esos patrones han sido aprendidos en exceso; han sido repetidos tan a menudo que se han vuelto automáticos. Si el esfuerzo por cambiar no se mantiene, los patrones automáticos llenan naturalmente el vacío.

Lo que esto quiere decir en la práctica es que hay una serie de etapas para cualquier proceso de cambio:

- **Fase uno** – Repetimos los patrones viejos automáticamente, sufrimos las consecuencias e intentamos evitar las consecuencias lo máximo posible.
- **Fase dos** – Las consecuencias de los viejos patrones se acumulan y desarrollamos una conciencia de la necesidad de cambiar, aunque puede que no sepamos cómo cambiar y puede que tengamos sentimientos ambivalentes sobre el cambio.
- **Fase tres** – Ya no podemos seguir aceptando las consecuencias de nuestros viejos hábitos y nos comprometemos a realizar cambios intentando pensar y actuar de forma distinta.

- **Fase cuatro** – Volvemos periódicamente a los viejos patrones cuando nuestros esfuerzos por cambiar pierden momento, creando periodos en los que oscilamos entre el cambio y la recaída.
- **Fase cinco** – Practicamos los nuevos patrones lo suficientemente a menudo como para que se vuelvan automáticos, reduciendo enormemente las recaídas en los viejos hábitos.

Así que veamos un ejemplo práctico: en la fase uno, estamos en una relación romántica insatisfactoria, pero minimizamos los problemas e intentamos seguir de un día a otro. En la fase dos, reconocemos que los problemas están ahí, pero nos debatimos sobre la cuestión de si realmente queremos hundir el barco y sacar el tema con nuestra pareja. La fase tres trae una clara conciencia de la necesidad de cambiar y las discusiones en casa para resolver los problemas. La fase cuatro ve periodos de épocas buenas, interrumpidas por continuaciones de las interacciones problemáticas, tal vez asistiendo a terapia de parejas. En la fase cinco, seguimos trabajando en los ejercicios de terapia, cambiando los patrones de comunicación, hasta que se crean nuevas formas más constructivas de relacionarse el uno con el otro que se convierten en hábitos.

Este esquema por pasos sugiere que la recaída no es simplemente un problema, sino un paso en el camino del cambio. Pocas personas cambian todos sus patrones de golpe y para siempre. Más a menudo, hay un tira y afloja entre los patrones viejos, aprendidos en exceso, y los patrones nuevos constructivos en los que estamos trabajando. Este tira y afloja ocurre precisamente porque los nuevos patrones todavía no han sido automatizados: hace falta un esfuerzo consciente para implementarlos. Al principio del proceso de cambio, no pensamos en el cambio; en las fases intermedias, tenemos que pensar en el cambio de forma muy consciente. Sólo en la parte final del proceso se vuelven naturales y automáticos los nuevos comportamientos.

En todo proceso de cambio, hay una fase intermedia en la que los viejos patrones problemáticos coexisten con los nuevos y positivos. La recaída en esta etapa es la norma, no necesariamente una señal de fracaso.

Entonces, ¿qué nos permite realizar la transición del cambio que nos supone un esfuerzo a una interiorización tan profunda de los nuevos patrones que esos patrones se vuelven parte de nuestra naturaleza? Si recuerda cuando aprendió a conducir un coche, hubo un periodo en el que se tenía que concentrar conscientemente en cada aspecto de la conducción, desde señalizar y hacer giros a cambiar de carril. Sólo con la experiencia repetida se hicieron automáticas estas actividades, liberándole para centrarse en las

condiciones de la carretera cuando fuese necesario, hablar con los pasajeros y localizar los destinos con los que no estuviese familiarizado. Asimismo, la experiencia repetida con los nuevos patrones cognitivos, emocionales y conductuales del trading es la que consolida estos patrones y le libera para centrarse en los mercados. La recaída se supera mediante la repetición.

Sólo cuando los nuevos comportamientos han sido repetidos muchas veces, en muchos contextos, comienzan a volverse automáticos, superando la tendencia a la recaída.

Vimos en la lección sobre la fijación de metas que, como su propio entrenador de trading, no quiere fijar una meta un día, otra meta al día siguiente y otra distinta más adelante en la semana. Éste es un fallo común en muchos diarios de trading. Los traders dan pasos para iniciar el cambio –as fases tres y cuatro que vimos más arriba– pero no llegan a consolidar los cambios mediante la experiencia repetida. Es mucho mejor centrarse en uno o dos cambios e implementarlos con regularidad durante un periodo de semanas y meses en vez de intentar demasiados cambios en un periodo de tiempo corto.

Su tarea, tras la discusión de las reglas del capítulo anterior, es revisar sus metas de trading actuales y evaluar *qué tal trabaja en ellas día tras día*. Idealmente sus metas –y los cambios que intente realizar– deberían expresarse de tal manera que necesariamente tenga que trabajar en ellas todos y cada uno de los días de trading. Una forma de promover esta constancia es generar un informe diario de notas, en el que se puntúe en su implementación de los comportamientos que intenta cultivar. La meta es conseguir buenas notas todos los días, no tan sólo alcanzar sus objetivos en una ocasión concreta.

Asimismo, si está escribiendo sobre su grado de cumplimiento de sus metas cada día, el mero acto de pensar sobre sus nuevos comportamien-



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Implemente un patrón importante orientado a una meta como su primera actividad del día para crear momento para vivir el día deliberadamente. He trabajado con traders que se ceñían a sus metas de trading mucho mejor tras comenzar un programa de puesta en forma física. Su trabajo para ponerse en forma les obligaba a orientarse a una meta al comenzar el día, lo que se trasladaba a su trading. No está simplemente entrenándose para operar mejor; se está entrenando para mantener sus intentos de cambio en todas las facetas de la vida.

tos y evaluarlos le servirá como una especie de repetición. Es mucho más probable que mantenga sus nuevos comportamientos si los tiene presentes en su mente continuamente. Hable sobre los cambios que quiere realizar, escriba sobre ellos, puntúese a diario y –sobre todo– impleméntelos durante la operativa de cada día. Al igual que con la conducción, antes de mucho tiempo, descubrirá que hace las cosas correctas de forma automática. En ese punto, ya no necesita motivación; ha convertido sus metas en hábitos.

LECCIÓN 39: CREE UN ENTORNO SEGURO PARA EL CAMBIO

En la última lección, examinamos la importancia de la repetición para consolidar los nuevos patrones de pensamiento, sentimiento y comportamiento. La razón más habitual por la que los traders experimentados no se entrenan hasta alcanzar niveles superiores de rendimiento es que *inician* los cambios, pero no los *mantienen*. Tan pronto como realizan alguna mejora, relajan su esfuerzo y vuelven a los viejos hábitos. Un entrenador de éxito sabe cuándo el oponente está contra las cuerdas y no le suelta. Cuando tenga una experiencia positiva, querrá que eso sea una motivación para tener más experiencias positivas, no una señal para la complacencia. Los mejores esfuerzos de entrenamiento desarrollan de esa forma una especie de momento, añadiendo éxito al éxito y manteniendo una sensación de maestría y logro.

El problema con la experiencia es que lleva tiempo. Particularmente si es un trader a más largo plazo, pueden pasar muchas semanas o meses de trading antes de tener la oportunidad de generar una base grande de nueva experiencia. Si tan sólo pudiese multiplicar su experiencia, podría acelerar su curva de aprendizaje. Cambios que de otra forma llevarían meses podrían conseguirse en unas pocas semanas.

La forma en la que los entrenadores en los deportes y en las artes escénicas multiplican la experiencia es mediante la práctica repetida. Un equipo puede que sólo juegue contra otros equipos el fin de semana, pero entrenará todos los días para prepararse para los partidos. Igualmente, los actores y actrices ensayan sus diálogos todos los días antes de subir el telón para la obra en sí. Durante estas sesiones de práctica, los artistas condensan el proceso de entrenamiento: aprenden lo que están haciendo bien y mal, realizan un esfuerzo consciente para repetir lo positivo y corregir los fallos y al final llegan al punto en el que sus esfuerzos se vuelven naturales y automáticos. La práctica es valiosa, porque crea un entorno seguro para cometer errores. El partido no estará en juego ni la obra se verá arruinada si un participante prueba algo nuevo y no le sale en el ensayo.

Practicar acelera la curva de aprendizaje.

Practicar puede ser muy útil para sus esfuerzos por entrenarse a sí mismo. Si identifica un cambio específico a realizar, el sitio para comenzar es en un simulador de trading en donde no arriesga capital. Esto puede ocurrir de varias formas:

- **Una simple revisión de gráficos** – A veces los cambios que realiza en su operativa conllevan decisiones sobre cómo iniciar, cerrar o gestionar el riesgo. Cuando esas son sus metas, puede revisar gráficos y simplemente explicar en voz alta las decisiones que tomaría en cada punto. Esto carece del realismo de la operativa en tiempo real, pero ralentiza el proceso de toma de decisiones hasta un punto en el que puede probar cosas nuevas de forma consciente y reflexiva. Mi forma favorita de realizar la revisión de gráficos es avanzar el gráfico en mi pantalla de una en una barras y a continuación decir en voz alta mi percepción y decisiones. Esto es como aprender a conducir un coche conduciendo al principio muy despacio en un aparcamiento grande y vacío. Le da al aprendiz mucho tiempo para gatear antes de caminar y correr.
- **Operativa simulada** – Mi software de gráficos viene con un simulador en el que puedo introducir órdenes y seguir mis beneficios y pérdidas a lo largo del tiempo. Esto es útil porque está tomando decisiones con datos del mercado real en tiempo real, pero sin arriesgar capital. Al operar en modo de simulación, puede ganar muchos días de experiencia en un único día. También puede centrar su atención en las ocasiones más problemáticas y difíciles del mercado, concentrando la práctica de sus habilidades en los contextos que más requieran sus nuevos patrones.
- **Operar con posiciones más pequeñas** – No todos los cambios que busco en mi operativa son revolucionarios. Algunos son ajustes evolutivos. Recientemente alteré los criterios según los que ajusto los objetivos de beneficios, permitiéndome mantener ciertas operaciones un poco más de tiempo. Reduje el tamaño de mis posiciones a la mitad cuando operé con los nuevos criterios, sabiendo que los mayores periodos de las posiciones, de por sí solos, me resultarían incómodos. Una vez que desarrollé un nivel de comodidad con el menor tamaño –y que cometí mis errores con la menor exposición al riesgo– entonces volví gradualmente a mi nivel anterior de riesgo.

Es mejor comenzar el aprendizaje en entornos seguros y sólo después pasar a simulaciones más arriesgadas. Si no está en un entorno seguro, crea distracciones que interfieren en el aprendizaje.

Observe que si fuese a realizar cambios radicales en mi operativa —digamos, pasar de operar sobre índices bursátiles a productos agrícolas— necesitaría un extenso periodo de tiempo revisando gráficos y en el simulador antes de arriesgar mi capital. Los cambios más sustanciales llevan más tiempo para interiorizarlos; hay una curva de aprendizaje más prolongada. De media, cometemos más errores cuando intentamos cambios grandes en vez de pequeños ajustes. Cuando actúe como su propio entrenador de trading, proporcione más seguridad para los intentos de hacer cambios grandes; los cambios de patrones más pequeños pueden realizarse operando en vivo con una menor exposición al riesgo.

Uno de los grandes errores que cometen los traders es realizar un cambio una o dos veces y a continuación lanzarse inmediatamente a asumir más riesgo, eufóricos ante la perspectiva de una mayor rentabilidad gracias a sus nuevos hábitos. En mi experiencia, no es raro que los resultados de trading empeoren antes de mejorar al abordar cambios importantes en cómo se opera. Al igual que no aprendería cómo utilizar los frenos y el cambio de marchas del coche en un par de lecciones y a continuación se pondría a conducir en la autopista, no quiere alterar mucho su proceso de toma de decisiones mientras asume su máximo riesgo. Como enfatiza el libro *Enhancing Trader Performance* [*Mejorar el rendimiento de los traders*], el peor error psicológico que puede cometer es traumatizarse. Si crea grandes drawdowns en su cuenta porque no estaba preparado para sus cambios, el resultado será dañino tanto para su rendimiento de trading como para su entrenamiento. Quiere estructurar el proceso de cambio lo máximo posible para proporcionar frecuentes éxitos y ninguna pérdida emocionalmente dañina. Así es como mantiene la confianza y la autoeficacia, incluso mientras comete sus errores.

Muchos traders tienen demasiadas ganas de operar. Ansían la excitación y los beneficios y les resulta difícil operar en modo de observación, de simulación o de riesgo reducido. Esto supone un cortocircuito para el proceso de generar repeticiones que consoliden los nuevos patrones. Una vez que los traders sufren pérdidas mientras realizan cambios, comienzan a dudar y disminuyen sus esfuerzos por cambiar. En vez de generar éxito y confianza, los traders aprenden a temer el cambio. Una clave importante para entrenarse a sí mismo es convertirse en un generador de experiencia concentrada haciendo el máximo uso de la práctica y del feedback. A menudo buscamos cambiar tras un periodo de pérdidas; forma parte de la naturaleza humana querer volver a los mercados y recuperar el capital perdido. Pero la meta es inculcar los comportamientos de trading correctos, no recuperar todo el dinero de una vez. Si interioriza los patrones correctos, los resultados los seguirán de forma natural.

Su tarea es incluir un aprendizaje concentrado en su horario reservando tiempo a diario para practicar sus nuevas habilidades y patrones. *Una*

meta excelente es generar el equivalente a dos días de experiencia cada día ensayando los nuevos patrones fuera de las horas de trading así como durante las mismas. Vuelva a vivir el día de trading, bien en modo de video, o bien mediante una plataforma de simulación que tenga una función de repetición, para conseguir esta meta.

Sé por las estadísticas de tráfico de mi blog y otros que los traders pasan menos tiempo recopilando información tras el cierre de la sesión y especialmente durante los fines de semana y las vacaciones. Los traders utilizan las horas fuera del trading para desconectarse de los mercados. Nadie discute que es necesario y deseable un equilibrio en la vida, pero un enfoque de dedicarse al trading de nueve a cinco no funcionará mejor en el trading de lo que lo haría al dirigir una empresa o forjarse una carrera como artista, científico o atleta. Cuando lea sobre los individuos que alcanzan la élite en cualquier campo, destaca un hecho: no son de los que fichan. Están absortos en lo que les interesa y, como resultado, aprenden mucho más que los demás. Desarrollan nuevas habilidades y competencias mucho más rápidamente que sus colegas simplemente porque multiplican la experiencia.

Muchos traders se alejan de la pantalla cuando tienen problemas de trading, reduciendo así su experiencia. Durante los peores drawdowns, quiere minimizar su trading y su exposición al riesgo, pero maximizar su trabajo en los mercados.

Cuando crea un entorno seguro para cambiarse usted y su trading, imita el comportamiento de aprendizaje de los grandes, desde los pianistas de conciertos, a los campeones de ajedrez, a los atletas olímpicos. Cuando comienza con la práctica que anima a cometer errores y aprender de los mismos, el desarrollo se convierte en una alegría, no en una carga. Esto es la máxima expresión de entrenarse uno mismo.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Grabar los mercados en vídeo para revisarlos luego es una forma excelente de multiplicar la experiencia. Repetir la sesión le permite observar cómo se desarrollan los patrones una y otra vez en distintas condiciones de mercado. Revisar los movimientos del mercado que se perdió le sensibiliza para futuras ocasiones de oportunidad.

LECCIÓN 40: UTILICE LA VISUALIZACIÓN PARA AVANZAR EL PROCESO DE CAMBIO

Las dos lecciones anteriores han enfatizado la importancia de la repetición para consolidar las nuevas formas de comportarse y desaprender los viejos patrones. Al crear nuevas oportunidades para practicar nuevas habilidades, ideas y patrones conductuales, aceleramos su interiorización, liberando nuestras mentes para las tareas básicas del trading.

Una enorme ventaja del cerebro humano en este contexto es la capacidad de generar experiencia virtualmente, mediante la utilización de la imaginación. Si nos imaginamos vívidamente una situación de trading específica y nos visualizamos a nosotros mismos, paso a paso, implementando una nueva forma de manejar esa situación, la práctica mental se aproxima al poder de la experiencia real. No tiene que operar para practicar muchos comportamientos relacionados con el trading. Al crear situaciones realistas en nuestras mentes y utilizar la imaginación para implementar nuestros patrones deseados, podemos también consolidar estos patrones.

Una técnica que utiliza este tipo de visualización es el enfoque de inculcación al estrés descrito por primera vez por Donald Meichenbaum. *Al recrear mentalmente escenarios de mercado estresantes e imaginar con detalle cómo queremos responder a los mismos, nos inoculamos contra esos estreses al fortalecer nuestros mecanismos para lidiar con ellos.* Esta preparación mental puede aplicarse a un rango de situaciones, desde las que son un desafío psicológico a aquellas que requieren nuevos métodos de trading.

Nuestros mecanismos para lidiar con el estrés se movilizan cuando imaginamos situaciones estresantes previstas, preparándonos para cuando esas situaciones realmente ocurran en la operativa.

La clave para hacer un uso eficaz de la visualización es asegurarnos de que la imagen es vívida y que despierta sentimientos reales. Al contrario que una simple repetición verbal de una meta de trading, la visualización tiene el poder de evocar las emociones asociadas con las situaciones. Esta visualización convierte la recitación verbal en una aproximación mucho mejor de la experiencia de operar. Cuando imaginamos vívidamente que una operación perfora nuestro nivel de stop-loss mental antes de que podamos ejecutar una salida, evocamos algunas de las sensaciones de temor o frustración normalmente asociadas con la pérdida inesperada. Aunque experimentamos una versión suave de las emociones del trading (la visualización rara vez puede duplicar por completo la experiencia real), podemos ensayar nuestras mejores prácticas, manteniéndonos ajustados a los planes y disciplinados frente al estrés. Esta ligera exposición al estrés del trading

es como la exposición del cuerpo a un virus debilitado: nos inocular porque es lo suficientemente fuerte como para despertar una respuesta adaptativa, pero no tan fuerte como para presentar una amenaza importante.

Pocas técnicas psicológicas son tan reconocidas y recomendadas como la visualización, y pocas se realizan tan mal. Los ejercicios de visualización efectivos tienen varias facetas:

- **Especificidad** – No basta con imaginar una situación estresante, como perder dinero o perder una oportunidad, en abstracto. La visualización debería ser muy específica y guiada, visualizando un mercado específico y una situación de mercado específica, niveles de precios específicos y un comportamiento específico del mercado. Es el realismo de la visualización el que permite que los ejercicios sirvan como sustitutos de la experiencia real.
- **Dinamismo** – La visualización debería ser una película detallada y realista más que un fotograma general y estático. Si lee una descripción de una situación en un periódico, su reacción no es tan fuerte que si viera la misma situación dramatizada en una película. La naturaleza dinámica de la visualización es esencial para su realismo, lo que a su vez es esencial para el proceso de inoculación. Unas imágenes sosas, poco convincentes no activarán nuestros mecanismos de defensa y ciertamente no serán aproximaciones efectivas de la verdadera experiencia de trading.
- **Elaboración** – Si tuviese que identificar la carencia más habitual en la utilización de las personas de la visualización como técnica de cambio, sería su tendencia a no dar suficiente tiempo a la visualización. La exposición más larga y más elaborada a desafíos imaginados es más efectiva que la exposición muy breve. De hecho, si las exposiciones son demasiado breves, ¡puede estar reforzando sin darse cuenta el patrón de huir del estrés! La mejor práctica es imaginar una situación de principio a fin en sumo detalle *y a continuación repetir el escenario hasta que ya no evoque ninguna emoción*. Esta práctica no sólo refuerza sus mecanismos de defensa, sino además la maestría y el éxito.

Una técnica interesante de las investigaciones conductuales es la inmersión: una exposición prolongada a situaciones imaginadas que sean muy estresantes. Los traders aprenden a permanecer en control incluso durante una inundación de imágenes estresantes, con lo que se preparan para prácticamente cualquier cosa que les eche el mercado.

- **Variación** – Los traders normalmente se imaginan un escenario que suponga un desafío, evocan las imágenes y a continuación rápidamente

te pasan a otra cosa. Como ya hemos visto, la repetición consolida el aprendizaje. Al no utilizar el principio de repetición en el área de la visualización, los traders a menudo se exponen a los riesgos de la recaída. Una vez que haya evocado en detalle un escenario de trading realista y cómo lo manejaría y una vez que haya repetido el escenario hasta dominarlo, entonces querrá crear variaciones del escenario. Por ejemplo, podría comenzar imaginando la frustración asociada con un mercado que se mueve demasiado rápido. Si su meta fuese aprender nuevos patrones para lidiar con los periodos de frustración, dominaría este primer escenario y a continuación crearía variaciones, como la frustración asociada con un mercado lento o con que no se ejecuten sus órdenes. Varíe los escenarios y podrá generalizar su aprendizaje y hacerlo cada vez más aplicable a las condiciones de trading reales.

- **Constancia** – Una única sesión de visualización no afectará al comportamiento durante días y semanas. *Es la repetición diaria de las sesiones la que da resultados duraderos.* Muchos traders obtienen algún beneficio del trabajo de visualización inicial y entonces rápidamente lo dejan y siguen como si nada. La constancia en la realización de los ejercicios asegura que los nuevos patrones que está practicando sigan presentes en su mente todo el tiempo. La utilización frecuente de la visualización es una gran forma de mantener la conciencia del cambio y de la necesidad del mismo.

Cuando es su propio entrenador de trading, quiere *ver* y *sentir* que tiene éxito, no sólo pensar de vez en cuando en que tendrá éxito. En su mundo interior, puede practicar sus habilidades, ensayar nuevos patrones mentales y conseguir metas con constancia mucho antes de poder conseguir todo esto en la operativa en directo. Su tarea es generar visualizaciones detalladas de escenarios de situaciones de mercado difíciles y estresantes; los pensamientos, sentimientos y patrones conductuales asociados con las mismas; y los pasos específicos que quiere tomar para dominar esas situaciones. Cuando construya su visualización guiada, quiere sentir las emociones del miedo, la avaricia, la frustración y el aburrimiento e imaginarse a sí mismo tentado de reproducir sus patrones negativos habituales en respuesta a esos estados. En su escenario imaginado, se visualizará vívidamente a sí mismo manteniendo a raya esos patrones negativos e implementando deliberadamente sus mejores prácticas. Así, por ejemplo, podría imaginar verse tentado a añadir a una posición cuando perfora su nivel de stop-loss, pero resistiendo esa tentación y en su lugar respetando el stop.

- La imaginación para el trader es el equivalente a un campo de entrenamiento para un atleta: un lugar en el que prepararse para la actuación real creando situaciones de rendimiento simuladas.

Usted se convertirá en el trader que es capaz de ser en sus visualizaciones y ensayos mucho antes de poder representar sistemáticamente esos ideales en su operativa diaria. No hay motivo por el que deba llevarle meses o años cambiar sus patrones de comportamiento cuando puede hacer de cada día una experiencia de aprendizaje concentrado. Buena parte del entrenamiento de uno mismo de éxito es el resultado de una utilización creativa y tenaz de la visualización y la práctica.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Utilice su visualización para imaginarse a sí mismo como el tipo de trader que aspira a ser: el tomador de riesgos, el disciplinado tomador de decisiones, el paciente ejecutor de ideas, el astuto trader que aprende de sus pérdidas. Si crea un papel y una imagen de usted mismo en ese papel, podrá representar escenarios que, con el tiempo, se convertirán en una parte de usted.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 4:

<http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com/2008/08/daily-tradingcoach-chapter-four-links.html>

Buena parte del marco de referencia tratado en este capítulo viene de las investigaciones sobre los procesos de ayuda en la terapia breve. Los trabajos de referencia en esta área incluyen el capítulo sobre «Terapia breve» escrito por Dewan, Steenbarger y Greenberg del volumen *Textbook of Psychiatry* [Libro de texto de Psiquiatría, 5ª edición, Volumen 1], editado por Robert E. Hales, Stuart C. Yudofsky, y Glen O. Gabbard (American Psychiatric Publishing, 2008) y el capítulo sobre «Psicoterapias breves» de los mismos autores para el trabajo de referencia *Psychiatry* [Psiquiatría], editado por Allan Tasman, Jerald Kay, Jeffrey A. Lieberman, Michael B. First, y Mario Maj (Wiley, 2008).

Un excelente marco de referencia para pensar sobre cómo sacar el máximo partido de sus puntos fuertes es la investigación de Gallup descrita en *Now, Discover Your Strengths* [Ahora, descubra sus puntos fuertes], escrito por Marcus Buckingham y Donald O. Clifton (The Free Press, 2001). Véase también el popular texto de gestión *Good to Great* [De bueno a grande], escrito por Jim Collins (Harper Business, 2001).

Puede hallarse una descripción completa del trabajo centrado en soluciones en mi capítulo «Solution-Focused Brief Therapy: Doing What Works» [«Terapia breve centrada en las soluciones: hacer lo que funciona»] en *The Art and Science of Brief Psychotherapies [El arte y la ciencia de las psicoterapias breves]*, editado por Mantosh J. Dewan, Brett N. Steenbarger, y Roger P. Greenberg (American Psychiatric Publishing, 2004).

Romper los viejos patrones

*Marcos de referencia
psicodinámicos para
entrenarse uno mismo*

*El hecho más extraño y fantástico sobre las emociones
negativas es que la mayoría de la gente las venera.*

– P.D. Ouspensky

Hasta este punto, hemos estado explorando procesos que son comunes a todos los intentos de cambio y de entrenamiento del rendimiento. Ahora comenzamos a considerar los distintos marcos de referencia individuales del entrenamiento, comenzando con las modalidades psicodinámicas. Estos marcos de referencia son enfoques que enfatizan la continuidad del pasado y el presente –cómo los viejos patrones se repiten en el presente– y las formas en las que las relaciones actuales pueden repetir los patrones nacidos de experiencias de relaciones negativas previas.

El marco de referencia psicodinámico está generalmente más conectado con el psicoanálisis a largo plazo que con el entrenamiento, pero he descubierto que es muy valioso utilizar el marco de las relaciones para ayudar a los traders con su rendimiento. Este capítulo explicará cómo se relacionan con el trading las psicodinámicas y cómo el marco de referencia dinámico puede darle información útil para su propio entrenamiento.

Personalmente utilizo más las modalidades dinámicas cuando estoy trabajando en problemas de trading que son parte de problemas más amplios en la vida, particularmente cuando esos problemas han formado parte de nuestras vidas antes del trading. Muchas dificultades que influyen en el trading –preocuparse por el éxito/fracaso, confiar en uno mismo/dudar de uno mismo, seguridad/inseguridad– son anteriores a que comenzásemos a operar, pero influyen en cómo tomamos las decisiones financieras.

La mejor forma de describir las terapias psicodinámicas es como una forma de pensar, así como un conjunto de herramientas, para ayudar a

asegurarnos de que el pasado de las personas no se convierta en su futuro. Y, en el contexto de este libro, todo comienza con una única idea: tenemos relaciones con los mercados y esas relaciones repiten patrones que hemos reproducido en otras relaciones. Veamos cómo podemos liberarnos de esos patrones...

LECCIÓN 41: LAS TERAPIAS PSICODINÁMICAS: ESCÁPESE DE LA GRAVEDAD DE SUS RELACIONES ANTERIORES

Los enfoques psicodinámicos al cambio han evolucionado significativamente desde el trabajo psicoanalítico de Sigmund Freud y las contribuciones posteriores de los «neofreudianos». En el proceso de esta evolución, el pensamiento psicodinámico se aparta de ver los instintos y la sexualidad como la base principal del comportamiento y se mueve hacia una comprensión interpersonal de los conflictos recurrentes y de sus patrones. Al mismo tiempo, la psicología psicodinámica también se ha apartado del diván analítico y de la suposición de que la terapia es un proceso a largo plazo, enfatizando métodos de cambio más activos y más a corto plazo. Sorprendentemente, esta evolución ha tenido lugar principalmente fuera de la vista del público, contribuyendo a una percepción de que los métodos analíticos están pasados de moda y anticuados. Nada podría estar más lejos de la verdad.

La perspectiva principal del modelo psicodinámico es que los problemas actuales son repeticiones de conflictos y patrones de relaciones anteriores. El yo se ve como el resultado de años de interiorización de nuestras experiencias en las relaciones. Cuando disfrutamos de relaciones positivas que nos reafirman, interiorizamos una imagen y un concepto positivo de nosotros mismos. Las relaciones negativas y conflictivas se interiorizan como un sentimiento negativo y conflictivo del yo. Esta perspectiva toca uno de los temas anteriores de este libro: las relaciones sirven como espejos mediante los que nos experimentamos. Somos la suma de nuestras experiencias en nuestras relaciones significativas.

A lo largo de nuestras vidas, aprendemos estrategias (defensas) para lidiar con las ansiedades que nos crean los conflictos en las relaciones y sus consecuencias. Estas defensas pueden tener éxito previniendo la inquietud, pero tienden a volverse desfasadas en las relaciones y situaciones en el futuro. Cuando las situaciones actuales desencadenan los sentimientos evocados por problemas de relaciones anteriores, nuestras defensas anticuadas nos llevan a comportarnos de formas que nos traen resultados no deseados. Estos patrones de sentimientos evocados del pasado junto con las reacciones defensivas y las consecuencias negativas constituyen lo que Lester Luborsky llama temas centrales de relaciones conflictivas. Estos te-

mas se repiten de varias formas, en distintas situaciones, haciendo que nos comportemos de maneras que no queremos. El propósito de la asesoría y la terapia, desde este punto de vista, es librarnos de estos patrones cíclicos desadaptativos.

Cuando reaccionamos en exceso a las situaciones, hay muchas probabilidades de que estemos reaccionando a temas de nuestro pasado además de a las situaciones actuales que activan esos temas.

Por utilizar un ejemplo de *Psicología del trading*, crecí en una familia muy unida. Mis padres no tenían relación con sus padres y se juraron crear un entorno familiar muy distinto para sus hijos. Tuvieron tanto éxito en este aspecto que a veces sentía que el entorno estaba *demasiado* unido. Busqué tener un poco de privacidad, dando largos paseos en bicicleta o a pie, e incluso prolongando las duchas. Más tarde, cuando conocí a mi mujer Margie y me convertí en parte de un hogar con sus tres hijos, me di cuenta de que me estaba dando largas duchas y apartándome de la vida familiar. Esto alteraba las rutinas de por la mañana y llevó a un poco de tensión en el hogar.

Durante años había vivido solo y nunca había experimentado la sensación de estar demasiado próximo a otros. Cuando entré en una nueva situación familiar, volví a tener los antiguos sentimientos de mis experiencias formativas e intenté sobrellevarlos rígidamente a mi antigua manera: retirándome y buscando la privacidad. Lo que funcionó en mi infancia, no obstante, fracasó miserablemente en mi nueva familia. Al recrear mis viejas defensas en situaciones nuevas, creé un conjunto nuevo de problemas.

Todas estas defensas tienden a ocurrir automáticamente, sin que nos demos cuenta conscientemente. Sin alguna forma de tomar conciencia de estos patrones repetitivos, no podemos cambiarlos. Una meta del trabajo psicodinámico es hacer consciente lo inconsciente: hacernos conscientes de nosotros mismos para que podamos encontrar nuevos finales a viejos conflictos. Fui capaz de cambiar mis patrones dentro de la familia una vez que reconocí que ya no necesitaba arreglármelas a mi antigua manera: mi familia actual no era la anterior y yo ya no era un niño.

La primera meta del trabajo psicodinámico es desarrollar la comprensión: reconocer y entender los patrones de uno mismo y tomar conciencia de sus limitaciones. La idea clave es simplemente: tuviste un motivo para hacer esto en el pasado; no tienes que hacerlo más.

Así que, ¿qué relación tiene esto con el trading? *El riesgo y la incertidumbre del trading –las ganancias y las pérdidas, las victorias y las de-*

rrotas— tienen una curiosa forma de desencadenar sentimientos de nuestro pasado. Un ejemplo clásico es el trader que siente que nunca ha estado a la altura de los estándares y las expectativas de sus padres. Trae su sentimiento de inferioridad a los mercados, asumiendo riesgos imprudentes para demostrar que verdaderamente es un triunfador. Por supuesto, no importa cuánto gane, eso no va a llenar su vacío emocional, llevándole a asumir cada vez mayores riesgos, hasta que al final se arruina, y confirma sus peores miedos. En tal situación, ningún ajuste de los métodos de trading resolverá el problema del trader. Hasta que resuelva el conflicto en la raíz de su dilema, seguirá trasladando continuamente sus dramas personales a su operativa.

Muchos problemas de trading son el resultado de exteriorizar los dramas personales en los mercados.

La mejor forma de identificar situaciones en las que los conflictos del pasado interfieran en su operativa actual es consultar los sentimientos evocados por sus problemas de trading. Si son parecidos a los sentimientos que ha experimentado en situaciones anteriores en su carrera y en sus relaciones, hay una buena posibilidad de que representen la punta del iceberg de unos patrones cíclicos desadaptativos. Por ejemplo, si su frustración le causa problemas en su operativa y también le ha causado problemas con sus amigos y parejas sentimentales, hay un claro patrón que trasciende los mercados. Si el trading le deja con los mismos sentimientos conflictivos y heridos que ha experimentado en el pasado, eso es una señal de que el pasado se niega a quedarse en el pasado.

Como su propio entrenador de trading, a veces necesita escarbar debajo de la superficie de los problemas para descubrir sus orígenes. Este descubrimiento debe realizarse revisando su historial personal y contrastando ese historial con su experiencia reciente. *En otras palabras, quiere ver no sólo sus patrones actuales, sino los pasados también.* Es en los que se superpongan donde podemos hacer el mayor uso de los métodos de cambio psicodinámicos.

Su tarea es tomar una hoja de papel y dibujar dos conjuntos de ondas sinusoidales, cada una con al menos cuatro picos y cuatro valles. En el primer conjunto de ondas sinusoidales, marcará los picos con los «momentos cumbre» de su vida: sus experiencias más positivas y satisfactorias. Estas experiencias pueden sacarse de cualquier esfera de su vida, desde sus relaciones hasta su carrera profesional. Etiquetará los valles con las experiencias más negativas de su vida, de nuevo sacadas de cualquier esfera. Estas experiencias serán las que le supongan un mayor dolor emocional y angustia. Para cuando haya terminado el primer gráfico de onda sinusoidal debería estar relleno con lo más destacable, por bueno y por malo, de su vida.

Cuando haya terminado con el primer conjunto de ondas sinusoidales, rellene el segundo conjunto de forma parecida, *sólo que ahora limite sus entradas a los incidentes relacionados con el trading*. Así que marcará los picos de las ondas sinusoides con sus experiencias de trading más positivas y satisfactorias y los valles de las ondas sinusoides con sus experiencias de mercado más dolorosas e irritantes. Asegúrese de describir todas sus entradas de ambos conjuntos de ondas sinusoidales con suficiente detalle para que pueda apreciar fácilmente *por qué* cada incidente fue una experiencia cumbre o valle.

El verdadero trabajo viene cuando compara los picos y los valles entre los dos conjuntos de ondas. *Lo que busca son temas comunes que vinculen su experiencia en la vida con su experiencia en el trading*. Muchos de estos elementos en común se producirán a un nivel emocional. He aquí algunos habituales que puede buscar:

- Temas de competencia e incompetencia.
- Temas de rebelión contra las reglas y la disciplina.
- Temas de aburrimiento y asunción de riesgos.
- Temas de logro/esperanza y fracaso/desánimo.
- Temas de reconocimiento y rechazo.
- Temas de satisfacción/aceptación y enfado/frustración.
- Temas de seguridad y peligro.

Si los mercados le están haciendo sentir como se sintió durante algunas de sus experiencias valle en la vida, considere la posibilidad de que ha estado atrapado en una red de conflictos —y formas de lidiar con los mismos— repetitivos. Reconocer esa red y tenerla en mente es la mitad de la batalla para cambiarla. Como su propio entrenador de trading, quiere ser consciente en su trading, no repetir inconscientemente su pasado. Es mucho más difícil recaer en los viejos patrones destructivos cuando tiene claro cuáles son esos patrones.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Muy a menudo, estamos luchando la batalla psicológica anterior. Identifique la relación más conflictiva que haya tenido recientemente en su vida y los pensamientos, sentimientos y comportamientos evocados por esa relación. A continuación, examine sus dificultades de trading más recientes para ver si incluyen pensamientos, sentimientos y comportamientos parecidos. Muchas veces, no son sólo las relaciones de la infancia las que influyen en nuestro comportamiento actual, sino los conflictos más recientes. Identificar cómo resolvió esos problemas en la relación (o qué pasos está dando para resolverlos si son actuales) puede ser muy útil para minimizar su influencia en su operativa.

LECCIÓN 42: ACLARAR NUESTROS PATRONES REPETITIVOS

En la lección anterior, utilizamos gráficos de ondas sinusoidales para identificar las experiencias pico y valle en nuestras vidas y en nuestra operativa. Una vez que percibimos que, efectivamente, hay elementos comunes, el siguiente paso es aclarar esos patrones para que podamos entender claramente por qué existen y cómo se repiten.

Antes, no obstante, veamos la cuestión de qué significa si no puede encontrar temas comunes entre los picos y valles de los gráficos de sus experiencias. Una posibilidad es que necesite trazar más picos y valles en cada gráfico antes de que los temas destaquen. Otra es que está viendo los eventos de forma lógica, no psicológica. Examine los picos y valles en busca de similitudes de motivación y emoción, no detalles superficiales. Muchas veces los elementos comunes saltan a la vista cuando pensamos en los patrones como *repeticiones emocionales*.

A veces, no obstante, verdaderamente *no hay* vínculos entre nuestros problemas de trading y nuestros problemas anteriores en la vida. Los problemas de trading pueden reflejar simplemente unos mercados cambiantes, una falta de habilidades y experiencia, o factores situacionales relacionados con distracciones actuales. Si éstas son las fuentes más importantes de sus dificultades de trading actuales, el enfoque psicodinámico será menos relevante para sus intentos de cambio. Más bien, puede que necesite estructurar su proceso de aprendizaje, como se describe en el libro *Enhancing Trader Performance* [*Mejorar el rendimiento de los traders*], o tal vez necesite adoptar un marco de referencia que esté más centrado en el presente, como los enfoques de entrenamiento descritos en los capítulos 6 y 7.

No todos los problemas de trading tienen una génesis emocional. A veces simplemente necesitamos afinar nuestras habilidades de trading

En mi experiencia, el área más fértil para buscar similitudes entre los problemas de trading y los conflictos anteriores en la vida es en las relaciones importantes: con los padres y con las parejas sentimentales. *Los conflictos con los padres y amantes generalmente son de los más poderosos emocionalmente y contra los que es más probable que nos defendamos –y por tanto recreemos– en nuestra operativa.* Una vez que tenemos claros esos patrones, podemos hacernos expertos en reconocer su reaparición. Ese es el primer paso para cortarlos y darles un nuevo final.

Un trader con el que trabajé tuvo numerosas novias durante varios años, pero nunca se comprometió con ninguna de ellas. De hecho, a menudo tenía

una relación en paralelo por si acaso la principal fracasaba. Había perdido un hermano cuando era joven; sus padres, devastados por la pérdida, intentaron seguir adelante no pensando demasiado en la tragedia. Nuestro trader aprendió a defenderse de la pérdida no involucrándose nunca demasiado con otra persona. Esta defensa le permitió evitar volver a experimentar el dolor del acontecimiento de su infancia, pero también le impidió tener una vida emocional satisfactoria.

Entonces, ¿cuál cree que era su problema en el trading? Aunque se describía a sí mismo como apasionadamente interesado en el trading, en realidad le dedicaba sorprendentemente poco tiempo. Operaba demasiado poco –en otras palabras, ignoraba señales de trading, operaba con unas posiciones ridículamente pequeñas– y se distraía fácilmente comunicándose en los foros y leyendo páginas web. Aunque justificaba esto último como «preparación» para su trading, nunca llegó a tratar el trading en serio. Al igual que evitaba el compromiso y la pérdida en las relaciones, jugaba a los mercados, no consiguiendo nunca nada cercano a su potencial.

Para aclarar este patrón, un buen sitio para comenzar es con *nuestra necesidad subyacente*. El trader en el ejemplo anterior tiene una necesidad desbordante de seguridad y consecuentemente, toma el camino, en las relaciones y en el trading, que le parece más seguro. La sensación de la que se está protegiendo es el dolor de la pérdida: la vulnerabilidad de involucrarse y perder esa inversión emocional. El trader estaba muy unido a su hermano; nunca se recuperó realmente de las consecuencias de la pérdida. La forma en la que se defiende de ese sentimiento es manteniendo los compromisos a raya. Evita involucrarse demasiado en sus relaciones y en su trading para no volver nunca a experimentar una pérdida tan dolorosa como la de su niñez. Esto le deja con toda una serie de consecuencias negativas. Sobre todo, se siente vacío, no realmente satisfecho ni en el amor ni en el trabajo.

La mayoría de los patrones repetitivos pueden dividirse en el esquema de:

- **Necesidad:** lo que nos falta, lo que ansiamos.
- **Estado emocional:** la angustia asociada con no tener esa necesidad satisfecha.
- **Defensa:** cómo nos enfrentamos y evitamos el estado emocional doloroso.
- **Repeticiones:** cómo repetimos las defensas en las situaciones actuales.
- **Consecuencias:** los resultados negativos de nuestros esfuerzos actuales por defendernos.

Un trader con el que me reuní tenía una intensa necesidad de apoyo emocional. Sus padres se habían divorciado a una edad temprana y su madre rápidamente se volvió a casar, obligándole a sobrellevar unirse a una familia mezclada. Frecuentemente se sentía abandonado por su madre y sentía que no era lo suficientemente bueno como para merecer la relación (distante)

con su padre. Su defensa frente a estos sentimientos fue adoptar el rol de triunfador, empujándose a conseguir las mejores notas en el colegio, ser un excelente atleta y destacar en las actividades extracurriculares. Esperaba sentirse más valioso haciendo más. Como resultado, no obstante, frecuentemente acababa agotado y pasaba periodos de desesperanza, ya que todo lo que consiguiese no podía reemplazar el amor de sus padres que le faltaba. Al contrario que el trader del ejemplo anterior, se mataba a trabajar en el trading, viniéndose abajo a veces cuando sus tendencias a ser el mejor en todo no le daban resultados.

Así que, como su propio entrenador de trading, éste es su desafío psicodinámico: *descubra su necesidad central*. Muy a menudo, esto será algo que haya querido en sus relaciones anteriores y que no pudiese conseguir regularmente. Podría ser autonomía, amor, respeto o apoyo. Una vez que identifique esa necesidad, querrá revisar sus experiencias valle de sus gráficos de ondas sinusoidales e identificar claramente los estados emocionales asociados con la frustración de su necesidad central. Tal vez ese sentimiento sea depresión y soledad, tal vez sea ansiedad y tal vez sea enfado y frustración. Este sentimiento, probablemente, será el que se repita en sus experiencias de trading más difíciles.

Las necesidades más insatisfechas en nuestras vidas personales son las que más probablemente saboteen nuestra operativa.

Ahora reflexione sobre cómo intenta que se vaya esa sensación. Ese es su patrón defensivo, su forma de lidiar con el dolor de no cubrir sus necesidades. Muy probablemente, esta forma de lidiar sea lo que, de forma más inmediata, le cree dificultades en su trading, haciéndole operar en exceso, mantenerse al margen en los momentos de oportunidad, etc. *En esos momentos, está tomando decisiones de trading, no para gestionar su capital, sino para gestionar la angustia de esos conflictos centrales*. Nuestra peor operativa se produce cuando estamos gestionando nuestros sentimientos en vez de nuestras posiciones.

Su tarea es utilizar sus gráficos de ondas sinusoidales de la lección anterior para trazar un mapa de sus problemas de trading como secuencias de necesidades, sentimientos, formas de lidiar/defensas y consecuencias. Debería ser capaz de trazar un diagrama de flujo preciso que muestre cómo los sentimientos asociados con sus necesidades frustradas le llevan a tomar acciones que le causan sus problemas actuales. Este diagrama captará el enfoque de sus intentos de entrenamiento psicodinámico. Al romper este patrón e introducir nuevos elementos, podemos volvernos más intencionales en nuestro trading, asumir un mayor control de nuestros resultados.

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

He descubierto que la mayoría de los traders, no necesitan terapia a largo plazo. Si los traders tienen problemas importantes, no pueden mantener una carrera de trading. Más bien, se las arreglan y funcionan bien, pero periódicamente recaen en viejos patrones que interfieren en su efectividad. Muchas veces, los traders pueden identificar sus patrones identificando sus desviaciones más frecuentes y costosas de sus planes de trading e identificando a continuación los sentimientos y situaciones que acompañan a estas desviaciones. Al anotar lo que sentía durante sus problemas de trading recientes y observar cuándo ha tenido esos sentimientos en otras áreas de la vida, puede ver claramente los patrones que más probablemente influyan en su operativa en el futuro.

LECCIÓN 43: CUESTIONEMOS NUESTRAS DEFENSAS

Una idea fundamental del trabajo psicodinámico es que los problemas que motivan a las personas a esforzarse por realizar cambios rara vez son los conflictos centrales que están repitiendo en distintas situaciones. Más bien, es el *defenderse* contra el dolor de esos conflictos el que trae las consecuencias desafortunadas y el reconocimiento de la necesidad de cambiar. Nuestros problemas, desde este punto de vista, son el resultado de nuestra forma rígida y desfasada de enfrentarnos a ellos. Lo que nos funcionó en un momento de la vida ahora funciona en contra nuestra.

Un buen ejemplo en los mercados es «operar por venganza». Esto ocurre cuando operamos más agresivamente tras las pérdidas en un intento de recuperar nuestro dinero todo de golpe. El dolor y la frustración de una pérdida nos llevan al enfado y a una respuesta defensiva, un esfuerzo por librarnos del dolor. En ese punto, el trading ya no tiene que ver con la oportunidad; es una defensa para mantener a raya los sentimientos de decepción y pérdida. Por supuesto, esto a menudo lleva a más pérdidas y a consecuencias adicionales.

La defensa está ahí porque, en el fondo, el trader no cree que pueda tolerar el dolor o la tristeza de la pérdida. Tal vez en algún momento de la vida tal dolor fue ciertamente intolerable. Ahora, como un adulto maduro, el trader puede manejar las pérdidas normales, ya sea en los negocios, los mercados o el amor. No es así como se *siente*, no obstante, y el trader continúa manejando las pérdidas de la misma forma en que lo hacía en su niñez. Al ver claramente el patrón, el trader desarrolla la capacidad de observarse a sí mismo y una clara conciencia de las consecuencias de perpetuar los viejos ciclos. Es esta conciencia elevada la que al final permite al trader cuestionar estas defensas y responder a las viejas amenazas de nuevas formas.

El cambio en el modo psicodinámico supone hacer lo que no nos sale de forma natural: abstenerse de las viejas formas de lidiar con el estrés que mantienen las sensaciones desagradables a raya.

En su papel como su propio entrenador de trading, interrumpe los problemas cíclicos convirtiéndose en su observador, no siendo el que está atrapado en los patrones. *Al observar, se mantiene fuera de los ciclos; ya no le consumen.* Los gráficos de ondas sinusoidales y los diagramas de flujo descritos anteriormente son herramientas útiles para mantener esta conciencia de uno mismo. Su meta es reconocer los patrones repetitivos antes de que tengan la oportunidad de desarrollarse hasta sus desafortunadas conclusiones.

Una forma de conseguir esto formará la base de su siguiente tarea de entrenamiento. Normalmente observará que comienza a emerger un patrón cuando un estado emocional asociado interrumpa su operativa. En el ejemplo anterior del trading por venganza, esa sensación característica podría ser la frustración y la tensión. En otras situaciones, el sentimiento puede ser uno de pérdida o vacío. Tan pronto como note esa sensación característica, querrá reconocerla en voz alta, casi como si fuese un comentarista deportivo. Por ejemplo, podría decir en voz alta: «Acabo de sufrir una pérdida y ahora me siento realmente frustrado. Estoy enfadado y quiero recuperar mi dinero. Quiero encontrar otra operación, pero eso es lo que me ha perjudicado en el pasado. Vuelvo a lanzarme al mercado y eso sólo empeora las cosas».

Si no puede invocar esta observación de sí mismo en voz alta –tal vez porque está operando en una habitación con otros– un diario psicológico puede conseguir la misma función. La clave es describir con detalle lo que está pensando y sintiendo, lo que está tentado de hacer para que los pensamientos y los sentimientos se vayan y cómo esta línea de actuación le ha perjudicado en el pasado. «Estoy asqueado conmigo mismo y sólo quiero dejar de operar por el resto del día», sería una observación de un trader que sigue un ciclo de operar agresivamente, perder dinero, sentirse culpable, apartarse de los mercados y volver a intentar a operar agresivamente para recuperar el tiempo y la oportunidad perdidos. Está adoptando el papel de psicólogo, identificando lo que está pasando en vez de identificarse con ello.

Cuando describe un patrón de comportamiento, ya no se identifica con él.

En este punto, no nos preocupa cambiar el patrón. Más bien, nos estamos volviendo más alertas a su aparición y más conscientes de sus manifestaciones y consecuencias. Esto puede llevar días e incluso semanas de esfuerzo

constante mientras mantiene la postura del observador. Con este esfuerzo, es inevitable que, a veces, interrumpa el patrón por completo: evitará realizar esa operación por venganza o la operación excesivamente agresiva. Antes de hacer las cosas correctas, dejará de hacer las erróneas. Esto desarrolla una sensación de maestría y de autocontrol: *está comenzando a controlar los patrones, en vez de permitir que los patrones le controlen a usted.*

Hablar en voz alta y escribir en un diario, de por sí, no le librarán de los patrones de comportamiento que haya automatizado, pero le darán opciones. Tan sólo con hacer algo diferente –incluso en pequeña medida, como introducir operaciones por venganza mucho más pequeñas– consigue una medida de control.

Una forma de hablar en voz alta para ganar conciencia de uno mismo es recordarse activamente que lo que está pasando en el presente no es realmente el problema. El problema es lo que ocurrió y le hizo daño en el pasado, no aquello a lo que está reaccionando (o sobrerreaccionando) en el presente. Por ejemplo, podría estar perdiendo dinero en una posición antes de llegar a su nivel de stop-loss. Se da cuenta de que está sintiendo miedo y está tentado a salir de la operación prematuramente. Además de recitar en voz alta este miedo y esta tentación, se recordaría a sí mismo: «La pérdida en esta posición concreta no es el verdadero problema. Estoy reaccionando a mis pérdidas del año pasado (o a la pérdida de mi relación). Abandonar mi idea de trading no va a borrar las otras pérdidas antiguas».

(Observe, por supuesto, que este ejemplo asume que ha asignado un tamaño responsable a su posición y un nivel de stop-loss razonable. Si no, podría ser una mala operativa y no ningún problema de su pasado lo que estaría activando –¡muy razonablemente!– su miedo y su deseo de salirse).

Lo que está enfatizando realmente al hablar en voz alta es el mensaje de: «El problema no es mi trading; es otra cosa». Eso le libera para tratar con la «otra cosa» y no recrear su pasado en el presente. *Además le libera para simplemente tratar su operación como una operación y no como*



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

He mencionado en este libro y en *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders] cómo grabar en vídeo los mercados puede sensibilizar a los traders a los patrones de oferta y demanda, ayudándoles en sus decisiones de trading. He hecho a algunos traders girar la videocámara hacia ellos, para que se grabasen mientras operaban. Es una gran herramienta para observarse a uno mismo y reconocer sus patrones emocionales y conductuales. Tras haber visto en vídeo unos pocos de sus ciclos recurrentes, se vuelve más sensible a su aparición durante la operativa en tiempo real.

algo más cargado emocionalmente. Sabrá que ha conseguido un progreso considerable cuando constantemente capte sus patrones cuando se producen, manteniendo el papel de observador, en vez del de participante pasivo.

LECCIÓN 44: OTRA VEZ, CON SENTIMIENTO: DISTÁNCIESE DE SUS PATRONES PROBLEMÁTICOS

Dos transiciones cruciales que ocurren en el trabajo psicodinámico son ver sus patrones pasados como ajenos a usted y experimentarlos como sus propias dificultades personales. *Una vez que haya desarrollado la habilidad de reconocer sus viejos hábitos y cómo interfieren en su operativa, su próximo paso es distanciarse de ellos.* No gravitará hacia formas de pensar, sentir y actuar si estos patrones le resultan ajenos y si los ve como fuentes de dolor.

Un término habitualmente usado en los escritos psicodinámicos es el *ego ajeno*. Lo que eso quiere decir es que una forma de ver el mundo, experimentarlo o actuar en él se ha vuelto extraño al sentido del yo de uno mismo. Cuando una persona comienza a repetir un patrón que se ha convertido en parte de su ego ajeno, los pensamientos resultantes son:

«Éste no es mi yo verdadero».

«Esto es lo que solía hacer; no lo que quiero hacer».

«Estoy reaccionando al pasado, no a lo que está ocurriendo ahora».

Por supuesto, nadie posee conscientemente patrones conductuales destructivos. Es fácil, no obstante, repetirlos sin pensar. Cuando hacemos que esos patrones sean ajenos a nuestro yo, no sólo estamos pensando en ellos, *estamos rechazándolos activamente.*

Resulta útil a este respecto comenzar a pensar en el viejo yo y en el nuevo yo. El viejo yo tenía miedo al fracaso y equiparaba no triunfar con perder el amor y la aprobación de los demás. El nuevo yo se da cuenta de que el resultado de una única operación no me hará un ser humano mejor o peor. El viejo yo se enfadaba y se frustraba cuando no se salía con la suya, porque odiaba sentir que no tenía el control. El nuevo yo controla mi trading mediante mi planificación y permite al mercado hacer lo que vaya a hacer. Observe cómo mantener una clara distinción entre lo viejo y lo nuevo ayuda a los traders a identificarse con patrones positivos y constructivos y mantener la distancia con respecto a los viejos y automáticos.

«¿Estoy reaccionando a los mercados o a mis sentimientos del pasado?» Ésta es la pregunta que surge de observarse a uno mismo.

Otra forma de plantear esta distinción es centrarse en «esto es lo que hago para ganar dinero; esto es lo que hago para perder dinero». Siempre que considere cierto pensamiento o curso de acción, pregúntese: «¿Es así como pienso/actúo cuando gano dinero, o es así como pienso/actúo cuando pierdo dinero?» Una vez más, al centrarse en los resultados probables de lo que está haciendo, se convierte en el observador de sus patrones e interrumpe la repetición automática de esos patrones.

Como vimos anteriormente al tratar el coste de los patrones, centrarse en las consecuencias de los patrones destructivos del pasado no sólo hace que esos patrones nos resulten ajenos, sino que además aumenta nuestra motivación para no repetirlos. Si recuerda un incidente reciente de perder dinero u oportunidad como el resultado de recaer en viejos hábitos, es una gran forma de evitar cometer el mismo error otra vez, particularmente si ese recuerdo destaca el coste monetario y el dolor emocional del incidente. En *Psicología del trading*, enfatizo la importancia de tratar los viejos patrones negativos como el enemigo. Si ve algo como un enemigo, es difícil aceptarlo y se hace más fácil mantener los esfuerzos para cambiarlo.

La mayoría de las personas no se sienten cómodas con la emoción del odio. Nos han enseñado que no está bien odiar; que deberíamos ser amables con los demás. El odio, no obstante, tiene su utilidad. El odio implica un rechazo total; apartar algo de uno completamente. Cuando odiamos nuestros patrones pasados, somos tan conscientes de sus consecuencias destructivas que removeremos Roma con Santiago para no repetirlos. El adicto que ha visto las consecuencias destructivas de drogarse aprende a odiar las drogas; la persona que ha pasado por un matrimonio y un divorcio dolorosos de una pareja narcisista está tan asqueada con la experiencia que no repetirá nunca el mismo error. No me cabe duda de que no habría encontrado el amor de mi vida si no hubiese tenido anteriormente relaciones insatisfactorias. Odiaba tanto cómo me sentía en las malas relaciones que estaba completamente decidido a encontrar algo mejor.

Cuando odiamos cómo nuestros viejos patrones nos han herido, encontramos una fuente de información positiva: el deseo de una vida mejor.

Hay un viejo dicho en Alcohólicos Anónimos que los alcohólicos tienen que tocar fondo antes de que puedan mantener sus esfuerzos por estar sobrios. Antes de que se acumulen las consecuencias serias, es demasiado fácil negar y minimizar los problemas, apartándolos de la mente. Cuando toca fondo las consecuencias han llegado al punto en el que no pueden ignorarse; han infligido demasiado dolor y daño. En ese punto, la gente se rinde por completo o llegan al punto de odiar lo que su adicción ha hecho

con sus vidas: «No puedo volver a esta situación otra vez», es el sentimiento de mucha gente que ha llegado a ese punto de odio y asco. En ese punto, los viejos hábitos se mantienen a distancia; no se identifican con ellos.

Una gran aplicación de esta idea (y un ejercicio valioso) es centrarse en un enemigo que quiera vencer en el próximo mes de trading. Su elección debería ser un patrón de pensamiento, sentimiento y actuación que haya dañado notablemente su trading en los últimos meses y debería ser un patrón que haya observado en otras áreas de su vida. Esto es especialmente eficaz si ha observado en sus gráficos de ondas sinusoidales consecuencias dañinas del patrón, no sólo en su operativa, sino también en otras áreas de su vida. Puede entonces recordar todo el dolor que este patrón le ha causado a lo largo de los años y el precio que ha pagado por repetir el patrón. Declare a ese patrón su enemigo y a continuación busque deliberadamente oportunidades cada día para enfrentarse a este enemigo en su operativa.

Observe que esto es distinto de simplemente observar un patrón mientras ocurre. En vez de eso, está *previendo* activamente el patrón e incluso esperando que ocurra para poder tener la oportunidad de rechazarlo. El estado mental del trader se convierte en: «Yo no soy el problema; es este viejo patrón el que es el problema». Una vez que ve los modos desfasados de pensar y actuar del pasado como restos del pasado que ya no le funcionan, ha dado un paso de gigante para liberarse de esos patrones.

Hará falta un esfuerzo sostenido para derrotar a su enemigo, pero también puede ser tremendamente divertido y vigorizante. Cada vez que observe sus viejas formas de perder dinero y se niegue a repetir las, ha ganado una victoria contra su enemigo, y ha defendido su propio sentimiento de confianza y maestría. *Si es muy competitivo y orientado al logro, pregúntese*



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Uno de los primeros enemigos a derrotar al entrenarse a uno mismo es la procrastinación. Procrastinamos cuando sabemos que necesitamos cambiar, pero no podemos crearnos y mantener un sentido de urgencia. En esa situación, la procrastinación en sí se convierte en el patrón que debemos combatir, ya que nos roba del poder de cambiar nuestras vidas. A menudo, la procrastinación es en sí una defensa, una forma de evitar las ansiedades asociadas con los cambios previstos. Al comenzar con cambios pequeños no amenazadores que podemos realizar todos los días, combatimos la procrastinación y desarrollamos una sensación de control y maestría de los procesos de cambio. Las grandes metas y los cambios radicales a menudo se enfrentan a la procrastinación. Si se centra en metas intermedias que pueda perseguir con regularidad, le priva al cambio de su valor de amenaza.

si quiere ganar su libertad o perderla por su repetición de su pasado. El espíritu competitivo no quiere perder y peleará con el enemigo a muerte. Una buena ayuda para cambiar es utilizar su empuje competitivo para derrotar a los enemigos de su felicidad: sus demonios interiores.

LECCIÓN 45: SAQUE EL MÁXIMO PARTIDO A SU RELACIÓN DE ENTRENAMIENTO

Uno de los principios fundamentales del trabajo psicodinámico es que el cambio a menudo ocurre en el contexto de las relaciones. Cuando es su propio entrenador de trading, uno de sus retos es rodearse del tipo adecuado de relaciones: las que apoyen sus metas y le reflejen la persona y el trader que es capaz de ser.

Considere dos escenarios de entrenamiento en los que estoy trabajando con un trader en una empresa de trading. En ambas situaciones, el trader ha perdido más dinero de lo planeado al exceder los límites de tamaño y de pérdidas. Toda una semana de beneficios ha sido eliminada por la pérdida de un único día. En el primer escenario, reprendo al trader:

«¿Cómo has podido ser tan imprudente? Acabas de arruinar tu semana. ¿Te das cuenta de lo que ocurrirá si sigues haciendo esto? Éste no es un buen momento para estar en la calle buscando una empresa que contrate a nuevos traders.»

En el segundo escenario, adopto un tono distinto:

«Vamos, ¡tú eres mejor que esto! ¿Recuerdas el mes pasado cuando encadenaste una serie de días ganadores? Nunca necesitaste operar con órdenes grandes para conseguirlo. Veamos si podemos volver a esa operativa tan buena.»

La primera interacción refleja un sentimiento de fracaso; «¡Estoy muy decepcionado contigo!» es el tono del mensaje. El enfoque además se centra en lo negativo, haciendo hincapié en el peor escenario posible.

El segundo escenario no evita el problema, pero comienza con la premisa de una buena operativa. Refleja ánimos y un recordatorio de los puntos fuertes del trader.

Imagine que estas interacciones ocurriesen día tras día, semana tras semana. No es difícil ver cómo el primer enfoque minaría la seguridad y la confianza de un trader, llevándole a seguir operando mal. La segunda interacción probablemente ayudaría a un trader a volver a operar bien. Le entrenaría para el éxito, no sólo para evitar el fracaso.

Todos los traders inevitablemente se entrenan a sí mismos: siempre se hablan sobre su rendimiento, intentan mejorar su rendimiento y hacen un seguimiento de los resultados. La única cuestión es el grado en el que este entrenamiento es deliberado, guiado y constructivo. Desde una perspectiva psicodinámica, entrenarse uno mismo no es distinto de tener una relación con un entrenador profesional: las dinámicas de la relación le servirán como espejo y le llevarán a interiorizar lo que se refleja.

Nuestro diálogo interior es nuestro entrenamiento.

Lo que esto quiere decir es que cómo se centre en sus patrones problemáticos del pasado es crucial para el éxito de su propio entrenamiento. Usted *va* a recaer a veces en los viejos patrones; usted *va* a perderse oportunidades de implementar patrones nuevos y positivos. Habrá ocasiones en las que trabaje duro para evitar un patrón, sólo para caer en otro distinto. Todas estas situaciones pueden ser desalentadoras y frustrantes. Y aun así, como su propio entrenador, tiene la tarea y la responsabilidad de mantener una relación constructiva con usted, su estudiante.

«Confortar al afligido y afligir al comodón», es la forma en que describo mi enfoque de trabajar con las personas en *Psicología del trading*. No es una mala fórmula para entrenarse uno mismo. Cuando esté afligido –sufriendo, sintiendo dolor, perdiendo– querrá ser su propio mejor apoyo. Cuando esté ganando, querrá afligirse redoblando su disciplina, alerta a cualquier exceso de confianza que pudiera permitir que los viejos hábitos volviesen a entrar en su operativa.

Un gran ejercicio es hacer una selección de su diario de trading y examinar el tono emocional de lo que escribe. ¿Suena como la comunicación positiva de un entrenador o suena negativo, frustrado y acusador? ¿Hace el mismo hincapié en su progreso y sus logros, o le machaca con lo que no hizo bien?

Lo peor que puede hacer como entrenador de trading es recrear viejos patrones personales adoptando la voz de una figura del pasado que formase parte de los conflictos cíclicos destructivos que está intentando superar. Si tuvo un padre que era hostil y crítico, uno que no pudiese ser complacido; si tuvo una esposa que no podía reconocer sus logros o un hermano resentido, no quiere repetir sus voces en su propio entrenamiento. Cómo se trata a sí mismo puede que sea una buena parte del patrón que está intentado cambiar: trabajar en la voz de su entrenador es una gran forma de avanzar ese trabajo.

El perfeccionismo es a menudo un conjunto de comunicaciones hostiles de rechazo a uno mismo que se camuflan como un deseo de logro.

Un trader con el que trabajo se habla a sí mismo en la tercera persona cuando está en su modo de entrenamiento, revisando sus metas y su rendimiento en grabaciones en vídeo que vuelve a ver durante los descansos en el día. Podría decir: «Bill, hoy tienes que estar alerta a tu tentación de operar en exceso en este mercado. Eso te metió en problemas la semana pasada. Estamos acercándonos a un anuncio de la Fed y es poco probable que el mercado se vaya a mover mucho hasta que eso se pase. ¡Asegurémonos de que haces lo correcto esta semana!»

Día tras día, escuchar mensajes como éste, hace que se interiorice el entrenamiento intencional en forma de diálogo interno. Tras un largo periodo diciendo las cosas correctas, comenzará a sentir las y a repetírselas automáticamente. El papel de entrenador, en ese punto, se habrá convertido realmente en una parte de usted. A la inversa, si la voz de su entrenador es una de frustración, está cultivando una relación consigo mismo que con el tiempo sólo puede robarle su motivación y confianza. Muchos traders creen que se están empujando a tener éxito cuando, en realidad, todo lo que están haciendo es repetir las voces críticas y hostiles de sus relaciones del pasado.

Un trader con el que trabajé ganaba bastante dinero con muchas más operaciones ganadoras que perdedoras, pero nunca lo sabría por la forma en la que hablaba. Siempre se centraba en las operaciones perdedoras, las operaciones que podría haber mantenido más tiempo para conseguir mayores beneficios y las operaciones de las que podría haberse salido antes. El mensaje básico de su diálogo era que nada de lo que hiciese era lo suficientemente bueno. Cuando le llegó la hora de aumentar su riesgo y buscar beneficios mayores, se bloqueó y no pudo realizar el cambio. Días, semanas y meses de decirse a sí mismo que su operativa no era lo suficientemente buena minó su capacidad de tener la confianza para operar con un tamaño mayor. Pensó que se estaba entrenando para el éxito al negarse a contentarse con sus ganancias, pero en realidad estaba hiriendo su autoestima.

Un enfoque muy distinto de cómo entrenarse uno mismo lo ejemplifica el trader que fijó unas metas de rendimiento difíciles pero posibles, y a continuación se prometió a sí mismo (y a su mujer) unas vacaciones en el extranjero que habían esperado durante mucho tiempo si alcanzaba esas metas. Cuando reclutó a su esposa para sus intentos de mejorar su operativa y eligió un incentivo que fuese importante para los dos, fue capaz de mantener una motivación positiva. Esto hizo su viaje especialmente gratificante, ya que era un recordatorio tangible de su éxito. En esta situación, cultivó una relación consigo mismo que alimentó su autoestima y maestría.

El mensaje central del enfoque psicodinámico es que somos la suma de nuestras relaciones significativas. Ninguna de nuestras relaciones es tan central como la que tenemos con nosotros mismos. *Al entrenarnos a nosotros mismos, tomamos el control de nuestra relación con nuestro*

yo; la voz que utilizemos como entrenador será la voz que entre en nuestra cabeza cuando encaremos el riesgo y la incertidumbre de los mercados.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Los entrenadores normalmente se dirigen a sus equipos antes de un partido para resaltar las lecciones importantes y aumentar la motivación. Considere dirigirse a sí mismo antes del comienzo de los días de mercado, haciendo hincapié en sus planes y sus metas para la sesión. Grabe en video su charla y revísela al mediodía. Preste atención especial a cómo se habla a sí mismo: es mucho más difícil recaer en la negatividad cuando se toma el tiempo de hacer explícito su diálogo interior y a continuación aborda ese diálogo interior desde la perspectiva de un oyente.

LECCIÓN 46: ENCUENTRE RELACIONES DE TRADING POSITIVAS

¿Por qué contrata la gente a un entrenador personal para ayudarles a ponerse en forma cuando ya saben qué ejercicios deberían hacer? ¿Por qué contrata un fondo hedge a un entrenador para trabajar con gestores de carteras experimentados, cuando esos gestores saben más del negocio que el entrenador? ¿Por qué contratan los atletas de élite que tienen más habilidades de las que cualquier persona que pudieran contratar, entrenadores del rendimiento?

Una comprensión de la psicodinámica del cambio personal deja las respuestas a estas preguntas perfectamente claras. En cada caso, contratar un entrenador toma un proceso de desarrollo individual y lo convierte en un proceso interpersonal. Éste es uno de los pasos más poderosos que pueda dar cualquiera para acelerar sus curvas de aprendizaje, pero no se entiende bien.

Cuando persigue una meta con otras personas, añade una nueva fuente de motivación a sus esfuerzos. Sabemos por las investigaciones en psicología que el ingrediente más importante en los resultados de la asesoría y la terapia es la calidad de la relación entre el cliente y el terapeuta. Esto tiene sentido: cuando valora a la persona que le ayuda, el cliente quiere realizar los cambios no sólo por él, sino también por la persona que le aconseja. No quiere decepcionar a alguien que valora y que trabaja para usted. Si decide ir al gimnasio en días alternos a hacer ejercicio y ponerse en forma, es fácil saltarse un día aquí o allá. Pero si adquiere ese compromiso con un buen amigo, no querrá decepcionar a esa persona. Es más probable que siga sus planes.

Comprometerse con otros a realizar un cambio añade una capa de motivación y ayuda a que la otra persona le motive.

Incluya a otra persona en sus intentos de cambio e introducirá una nueva fuente en la que reflejarse. Un buen entrenador deportivo le proporcionará feedback sobre cómo lo está haciendo y mantendrá su motivación, incluso aunque parezca estancarse en su esfuerzo. Uno de los asistentes en un centro dietético le ayudará a seguir su pérdida de peso, proporcionándole feedback positivo cuando esté siguiendo el plan. Día tras día, la exposición a estos ánimos hace que le sea más fácil generar su propio dialogo interior alentador. Se convierte en su propio entrenador, en parte, interiorizando el papel de alguien que le ayude.

Para conseguir este beneficio, no es necesario que su mentor tenga una formación profesional o que su relación con él sea comercial. Alcohólicos Anónimos es un gran ejemplo de una organización de compañeros en la que los miembros experimentados ayudan a los recién llegados. Las reuniones en grupo proporcionan un entorno que le apoya con el cambio; los eslóganes y las lecturas proporcionan un conjunto compartido de creencias y compromisos; y la relación con un mentor proporciona la motivación para trabajar con alguien al que su vida le importa. *El efecto neto es reflejar una nueva identidad para el participante: una identidad como una persona en recuperación, no simplemente la de un adicto fracasado.*

Como entrenador de trading, trabajo duro para eliminar el dinero de la ecuación con los traders y gestores de cartera con los que trabajo. Recibo de forma rutinaria llamadas de teléfono y correos electrónicos de traders que me mantienen al día de sus progresos. Ni se me ocurriría facturarles eso. No es porque sea un altruista; es porque quiero enfatizar que esto simplemente no tiene que ver con el dinero. No quiero que un trader tenga ninguna pega para llamarme y quiero que los traders me llamen porque me importa lo que les pase, no porque quiera generar una factura. Para mí, se trata de la relación y de hacer todo lo que pueda para contribuir a la felicidad y el éxito del trader y mi esperanza es que también sea de esa forma para los traders. Frecuentemente, mi motivación por ver al trader triunfar le ayuda a superar los periodos difíciles en que duda de sí mismo. Es más fácil para mí que para él ver sus puntos fuertes durante esos momentos.

Un buen entrenador es el que nunca pierde la vista de lo mejor que hay en usted.

Como su propio entrenador de trading, no necesita contratar a alguien como yo para realizar cambios importantes o para ampliar sus intentos de

cambio a un contexto interpersonal. Más bien, puede maximizar sus esfuerzos de superación personal *creando su propio equipo de rendimiento*, un grupo de compañeros con ideas parecidas, preocupados los unos por los otros que se ayuden entre ellos. Si fuese a dedicarme al trading a tiempo completo, uno de mis primeros pasos sería rastrear los comentarios en los blogs, los foros, los asistentes a las conferencias y grupos similares de traders para encontrar personas que operasen en mis mercados y que se tomasen el trading en serio. No necesitaría clones, sólo traders que fuesen compatibles conmigo en sus instrumentos y marcos temporales de trading. Entonces me pondría en contacto con ellos para formar lo que llamo *grupos virtuales de trading*: un grupo de compañeros que operase cada uno con su propio capital, pero que compartiesen ideas libremente y se ayudasen el uno al otro. El grupo tendría que ser seleccionado cuidadosamente y todos los participantes tendrían que compartir sus ideas y resultados de trading con plena libertad. En un entorno así, los miembros del grupo fertilizarían las visiones de los demás, se apoyarían en los periodos difíciles y aprenderían los unos de los otros. Una función particularmente valiosa dentro de un grupo así sería servir de mentor para otros, de forma parecida a la asistencia mutua en Alcohólicos Anónimos.

StockTickr (www.stocktickr.com) ha facilitado activamente la creación de grupos y comunidades de trading, de cara a mejorar el rendimiento.

Incluso si sólo encuentra uno o dos compañeros que le apoyen con los que compartir ideas y resultados, ya ha dado un paso importante para crear un contexto nuevo interpersonal para los cambios que está intentando realizar. Si escoge sus compañeros sabiamente, le retarán, le apoyarán, aprenderán de usted y le enseñarán. Puesto que los valora y no quiere decepcionarles, será más probable que se atenga a su preparación, disciplina y metas.

Un elemento poco valorado de la sabiduría psicológica es encontrar contextos sociales en los que ser la persona (o el trader) que quiera ser. Con el tiempo, el feedback y las respuestas de otros le devolverán reflejado lo mejor de usted y ese yo ideal se convertirá cada vez más en una parte de usted. Cuando es su propio entrenador de trading, no necesita hacerlo todo usted. Un principio fundamental que subyace el marco de referencia psicodinámico es que los mejores cambios son el resultado de experiencias de relaciones emocionales poderosas.

Su tarea es encontrar una persona para formar parte de su equipo: alguien cuyos esfuerzos por desarrollarse pueda apoyar y alguien que apoye los suyos. De esa relación pueden surgir muchas más, una red de profesionales entregados sirviendo de mentores entre sí y motivándose los unos a

los otros. Cuando convierta su trading en una experiencia relacional, ganará modelos de conducta, se convertirá en un modelo de conducta usted mismo, aprenderá de los demás y se beneficiará de enseñar a otros. Así añade formas nuevas de experimentar sus puntos fuertes, incluso mientras los desarrolla.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Las salas de trading en internet son sitios excelentes para conocer traders que piensen de forma parecida y pueden ser valiosas herramientas de aprendizaje. Algunas que llevan mucho tiempo son la de Linda Bradford Raschke, que enfatiza la operativa técnica en varios mercados (www.lbrgroup.com); el Institute of Auction Market Theory, orientado al Perfil de Mercado y dirigido por Bill Duryea (www.ioamt.com); y la sala organizada por John Carter y Hubert Senters (www.tradethemarkets.com). Eche un vistazo también a los programas educativos sobre el Perfil de Mercado de Jim Dalton y Terry Liberman (www.marketsinprofile.com) como posibles sitios en los que conectar con traders con ideas parecidas. Dos foros de trading bien conocidos son Elite Trader (www.elitetrader.com) y Trade2Win (www.trade2win.com). Ambos pueden ser formas de compartir información con otros traders y de conectar con colegas de profesión. Para los que estén desarrollando sistemas de trading, vale la pena echar un vistazo a la comunidad que ha surgido en torno a la plataforma de TradeStation (www.tradestation.com). De hecho, si tiene una plataforma o programa de trading favorito, conectar con otros que estén utilizando las mismas herramientas puede ser bastante valioso. Market Delta (www.marketdelta.com) tiene programas educativos para los usuarios y mantiene una presencia en internet para los usuarios, al igual que Trade Ideas (www.trade-ideas.com); éstas son dos aplicaciones de trading que me han resultado útiles.

LECCIÓN 47: TOLERE LA INQUIETUD

Una idea importante de la psicología psicodinámica es que nuestras defensas –las formas en las que lidiamos con el dolor de los patrones pasados de conflicto– pueden manifestarse físicamente. Considere un trader que se ve atrapado en una posición perdedora. Observa, tic tras tic, cómo la operación se mueve en su contra. Gradualmente, se pone más tenso: se encorva sobre la pantalla, tensa su cuello y los músculos de la frente y agarra su ratón con fuerza. *Esta tensión física puede verse como una estrategia defensiva.* Esta estrategia cierra otras experiencias amenazadoras, emocionales y físicas. Tal vez al trader le encantaría gritar y maldecir, pero teme perder el control. Tal vez el trader simplemente quiere llorar, entristecido por una serie de

pérdidas innecesarias. No queriendo parecer débil, reprime las lágrimas con su tensión.

Hay otras muchas manifestaciones físicas de esa defensa. Considere el trader que duda sobre si actuar en base a una señal de trading que ha investigado a fondo. A medida que su ansiedad aumenta, se dice a sí mismo que el mercado está demasiado indeciso y se aleja de la pantalla, sólo para descubrir que su señal era válida después de todo. Su defensa evasiva—huir de la situación—temporalmente calma su nerviosismo, pero también le impide descifrar los mercados y actuar sobre la oportunidad.

Otra defensa física ocurre cuando los traders actúan por frustración, golpeando una mesa, arrojando su ratón o maldiciendo a gritos y culpando a otros por sus pérdidas. Al desahogar sus sentimientos, evitan la introspección y su propia responsabilidad. Su defensa es frente a la culpa y la conciencia de que han perjudicado sus carteras.

A menudo utilizamos nuestros cuerpos para ni ver ni pensar en nuestros sentimientos.

Una de mis defensas sutiles es que, cuando siento que una posición no va a moverse a mí favor, comienzo una búsqueda frenética de información para validar mi idea. Por supuesto, me estoy defendiendo contra la sensación de estar equivocado y estoy buscando desesperadamente motivos para seguir en la operación y deshacer la pérdida. Esta reacción generalmente hace que la situación se haga mucho peor. He aprendido que si estoy comportándome frenéticamente en una operación, generalmente hay un buen motivo para mis sentimientos y necesito hacerles caso.

Recuerde que en la teoría psicodinámica las defensas son estrategias que nos protegen del dolor emocional de los conflictos del pasado. Una de las defensas más básicas es la represión: mantener los pensamientos, sentimientos y recuerdos fuera de la mente consciente para que no nos puedan molestar. *El problema con la represión, por supuesto, es que un conflicto reprimido es un conflicto que permanece sin resolver.* No podemos superar algo si seguimos sin ser conscientes de su presencia. Muchos traders utilizan sus cuerpos para reprimir sus mentes: su tensión física les amarra, restringiendo la expresión física y emocional de sus sentimientos. He conocido traders que estaban bastante tensos físicamente y que, aun así, no tenían ni idea del grado y naturaleza de su estrés emocional. De una forma extraña, ponerse tensos era su forma de arreglarse: siempre estaban movilizados para el peligro, manteniéndose firmemente en control. *Es difícil permanecer en contacto con las sutiles señales de las corazonadas de trading—el conocimiento implícito que derivamos de años de reconocimiento de patrones—cuando nuestros cuerpos están gritando con tensión e incluso con dolor.*

En su propio entrenamiento, hace falta algo más que una disposición a interrumpir estos patrones defensivos para sacarles el máximo partido. Lo que también se necesita es la capacidad de centrarse en los sentimientos contra los que se está defendiendo. Las preguntas que se quiere hacer son: «¿Qué sentimientos estoy reprimiendo cuando tenso mis músculos?» y «¿Qué estoy intentando evitar culpando a otros o alejándome de la pantalla?» La idea es posponer esa defensa –relajando los músculos deliberadamente, cambiando el enfoque hacia dentro, permaneciendo delante de la pantalla– y *simplemente experimentar los sentimientos que nos resultan amenazadores*.

En el trabajo psicodinámico esto se conoce como encarar o enfrentarse a sus defensas. En la terapia, por ejemplo, una clienta podría comenzar a hablar de sus experiencias dolorosas en las relaciones y de repente cambiar de tema y comenzar a hablar de sus hijos y de cómo les va en el colegio. Podría señalarle con delicadeza a la clienta el cambio de tema, explicándole que tal vez le resulte más fácil hablar sobre sus hijos que sobre sí misma. A continuación, sigue hablando de su relación y surge nueva información –y un torrente de sentimientos– seguida de recuerdos de su mala relación con su padre. *Atravesar las defensas lleva a un gran avance*: toma conciencia de los sentimientos suprimidos y reprimidos y de su profundidad.

Los terapeutas psicodinámicos están bastante familiarizados con este fenómeno: cuando entra en contacto con pensamientos, sentimientos e impulsos reprimidos, el resultado es una nueva conciencia emocional de su situación. *Su perspectiva cambia cuando su estado emocional y su conciencia cambian*. Este cambio a menudo lleva a nuevas ideas e inspiraciones para tratar con conflictos difíciles.

Quando se sienta de maneras nuevas, a menudo también verá las cosas de formas nuevas.

Este trabajo emocional puede realizarse efectivamente mediante la visualización guiada. Si se imagina vívidamente una situación de mercado que le lleve a ponerse tenso o a arremeter contra todo por su frustración, puede volver a entrar en su marco mental de ese momento y ver qué se siente al no activar esas defensas. Muy a menudo surgirá un nuevo conjunto de sentimientos en la situación: unos de los que no era consciente. Por ejemplo, cuando se niega a gritar y a culpar a otros, puede descubrir que se siente triste por usted, dolorido por sus pérdidas. Esto le libera para tratar el dolor y apoyarse a sí mismo, en vez de enterrar los sentimientos bajo una muestra de enfado.

Una conciencia emocional mejorada puede llevarle a un sentimiento de capacidad, no una mayor angustia. Un buen consejero o terapeuta psicodinámico *retará nuestras defensas, no permitiéndonos librarnos con las*

distintas estrategias que utilizamos para mantener los sentimientos difíciles a raya. *El resultado es la conciencia de que todos los sentimientos que hemos estado evitando no son tan devastadores después de todo.* Tal vez en algún momento en la vida, cuando éramos jóvenes y más vulnerables, no podíamos lidiar con esos sentimientos y teníamos que hacer lo que podíamos para eliminarlos. Ahora, como adultos maduros, no necesitamos huir. Sentir nuestras emociones más amenazadoras y ver, a fin de cuentas, que no teníamos nada tan terrible que temer después de todo, es una experiencia tremendamente poderosa y capacitadora.

Así que, ¿de qué está huyendo? *Piense en sus peores patrones de trading como en maniobras defensivas: acciones que está tomando para evitar el dolor emocional.* Entonces, cuando se niegue a actuar según esos patrones, simplemente aguante la experiencia y vea qué es lo que siente. Vea si puede encontrar una forma distinta de manejar ese sentimiento. Muy, muy a menudo, por debajo de nuestra operativa impulsiva, nuestra elusión ansiosa del riesgo, nuestras pataletas y nuestra mala gestión del riesgo hay un esfuerzo por protegernos de una experiencia emocional dolorosa. Una vez que descubra esa experiencia y entre en contacto con esos sentimientos, descubrirá que no hay nada de lo que huir. Puede manejar la pérdida, los miedos al fracaso y la decepción. Como su propio entrenador, sólo necesita probarse eso a sí mismo.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

El masaje puede ser una excelente herramienta para reducir la tensión física, pero también para aprender sobre el patrón de tensión de su cuerpo. Cuando se vuelve más consciente de su cuerpo, puede notar cuándo tensa los músculos y restringe su respiración y a continuación realizar un esfuerzo consciente para relajarse. Cuando se relaja de esta manera, soltando los músculos y haciendo la respiración más profunda, se está abriendo a la experiencia emocional, y a nuevas formas de manejar sus sentimientos.

LECCIÓN 48: DOMINE LA TRANSFERENCIA

Cuando estaba en el doctorado, me dediqué a la terapia psicoanalítica durante mi año de prácticas en Nueva York. La oficina del terapeuta estaba en su casa en un edificio de muchas plantas típico de Manhattan. Muchas de las cuestiones en las que quería trabajar tenían que ver con la rebelión contra la autoridad, un patrón que aparecía en varios entornos profesionales y educativos. Generalmente intentaba complacer a los que me supervisaban.

Si no podía obtener su aprobación, me ponía bastante rebelde. Especialmente, no me gustaba la sensación de que otros me controlasen. Si había un atisbo de coerción en una relación profesional, respondía a la misma, a veces con dureza.

Cuando llegué a la oficina de mi terapeuta, observé que se habían quedado las llaves en la puerta. Me guardé las llaves en el bolsillo, llamé a la puerta, saludé a mi terapeuta y comencé la sesión. Al cabo de unos minutos de iniciar la sesión, la mujer del terapeuta –avergonzada por interrumpir nuestra sesión– entró en la oficina para preguntar a su marido si tenía las llaves de la casa. Metí la mano en mi bolsillo, le sonreí y le di las llaves con un guiño. No un mal comienzo para una primera sesión.

Bien, uno no tiene que ser Freudiano para divertirse con mi sesión de terapia, incluso dejando aparte el simbolismo sexual de las llaves. Yo tenía las llaves y tenía el control. Cuando la mujer necesitó algo, yo fui el que se lo di.

Tengo que decir a favor de mi terapeuta que respondió muy bien a la situación, no se puso a la defensiva, pero tampoco ignoró el asunto. Me animó a unirme a él y reflexionar sobre lo que había ocurrido y por qué había ocurrido. Así es cómo funciona la terapia psicodinámica: utiliza su relación como un medio para tratar con los conflictos repetidos del pasado.

Lo que el terapeuta reconoció, por supuesto, fue la *transferencia*. La transferencia, en jerga psicodinámica, se refiere a la transferencia de conflictos desde el pasado al presente. En otras palabras, estaba reaccionando a mi terapeuta de la forma en que podría haber reaccionado a mi padre o a mi jefe.

Si el terapeuta se hubiese vuelto hostil y defensivo (reacciones a las que habría tenido derecho, puesto que ¡me había guardado sus llaves!), habría permanecido en mi postura rebelde. De hecho, tal reacción por el terapeuta probablemente habría caído en la trampa de confirmar mis peores miedos sobre las figuras de la autoridad. Al negarse a perder su profesionalidad, él refutó mis expectativas y se sacó a sí mismo del papel de autoridad. Eso me dio el espacio para examinar lo que estaba haciendo en ésta y en otras relaciones y por qué lo estaba haciendo. Al final tuve que reconocer que mi necesidad de asumir el control en las relaciones derivaba de la debilidad y el miedo, no de la fuerza. Aprendí que podía conseguir un control mucho mejor utilizando mis habilidades relacionales para tratar constructivamente con la gente.

La fuerza curativa en el trabajo psicodinámico es la utilización de la relación para crear experiencias emocionales nuevas, positivas y poderosas.

No es raro que los traders personalicen los mercados. A veces vemos los mercados como si fuesen peligrosos, como si fuesen a atraparnos, como juegos amañados, como cofres del tesoro, como patios de recreo, o como

puzles complejos. Cuando atribuimos características humanas a los mercados, tenemos que preguntarnos por qué escogemos unas cualidades en vez de otras. *Al igual que yo proyectaba la autoridad sobre mi terapeuta, proyectamos sobre los mercados las características con las que más nos peleamos.* Esto es una especie de transferencia. Si hemos vivido durante años con la sensación de que nadie nos escuchaba, ahora sentimos que los mercados son irracionales y caprichosos. Si hemos sentido que otros se han aprovechado de nosotros, puede que centremos nuestra frustración en los creadores de mercado que manipulan los mercados en nuestra contra.

La idea de la transferencia sugiere que lo que más nos frustra de los mercados es muy probablemente algo que nos ha frustrado en nuestro pasado, y probablemente en las relaciones. En cierto sentido, tenemos relaciones con los mercados en que operamos y no es raro que imbuamos esas relaciones con las mismas características que aquejan nuestras relaciones personales. Cuando actuamos en base a los patrones del pasado en los mercados actuales, ya no estamos respondiendo a la oferta y demanda objetivas; perdidos en nuestros propios patrones, nos volvemos ciegos a los de nuestros mercados.

Podemos también ver ejemplos de transferencia en nuestro trato con los compañeros de trading. Muy a menudo, cómo interactúa un trader conmigo refleja cómo está tratando con los mercados. Algunos traders evitarán la interacción conmigo por estar avergonzados debido a las pérdidas recientes. Estos mismos traders reproducen patrones de evasión en su operativa, descuidando el limitar las pérdidas, descuidando su preparación. Otros traders adoptan conmigo una postura incapaz durante el entrenamiento, casi suplicando que les dé respuestas masticadas en vez de probar algún método por ellos mismos. Estos mismos traders se vuelven pasivos en los mercados difíciles, rindiéndose fácilmente, mostrando poca resistencia tras las pérdidas normales. Una ventaja de compartir su operativa con un mentor o un grupo de traders que piensen de forma parecida a usted es que puede monitorizar cómo se relaciona con ellos y cómo tratan ellos con usted. Frecuentemente, los patrones que surjan en sus relaciones con otros traders reflejarán los patrones en los que necesita trabajar en su operativa. Los patrones de exceso de confianza, evasión, racionalización todos ellos aparecen en sus interacciones sociales.

Sus mayores carencias en sus relaciones encontrarán expresión en los mercados.

¿Cómo ve los mercados en los que opera? ¿Qué diría de los mercados cuando más disgustado está con el trading? Si fuese a dibujar un cuadro de sus mercados o a describirselos a alguien que no fuese un trader, ¿cómo

los representaría? Una tarea que vale la pena es repasar su diario y hacer un seguimiento de cualquier cosa que diga en su diálogo interior en la que personalice los mercados y el trading.

Como su propio entrenador de trading, tiene la capacidad de crear sus propias experiencias de trading. Al controlar su exposición al riesgo, ejecutar las operaciones sólo cuando hay un ratio riesgo/recompensa favorable y limitando sus patrones a aquellos que estén claros y hayan sido testados, tiene la oportunidad de crear experiencias de trading que no sigan el guión de la transferencia, al igual que mi terapeuta se negó a aceptar el papel que le había asignado. Si su problema es manejar la frustración, su reto es crear frustraciones manejables en cómo aborda los mercados. Si su patrón es el escapismo, su tarea es encontrar formas seguras de permanecer en las operaciones, según sus planes.

Cree experiencias en las que pueda enfrentarse de forma segura a sus miedos y dar voz de forma constructiva a sus frustraciones. Esa experiencia le proporciona nuevos finales para los viejos guiones.

Cuando proyectamos las características que odiamos en los mercados, nos dividimos. Una parte de nosotros lucha contra el proceso de trading y otra parte de nosotros intenta permanecer absorta en el mismo. Así, distraídos y divididos, somos menos capaces de captar los patrones del mercado y los cambios entre estos.

Hay un dicho que utilizan los traders: «Deja que el mercado venga a ti.» Lo que eso implica es que debería abordar los mercados con una mente



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Puede ver por la sección anterior por qué es tan importante psicológicamente reducir el tamaño/riesgo de sus posiciones cuando está experimentando dificultades de trading. Esto le proporciona un contexto seguro para probar nuevas ideas y ajustar sus métodos, para que pueda enfrentarse a los problemas del mercado directa y constructivamente en vez de responder a la defensiva. Cuando hacemos que nuestro trading sea más planificado y regido por reglas, creamos experiencias de control. Cuando reducimos el riesgo, creamos experiencias de seguridad. La esencia de entrenarse a uno mismo en el modo psicodinámico es generar experiencias nuevas e intensas que cambien cómo tratamos con nosotros mismos, los demás y el mundo. Preparar nuevas experiencias de trading le permite experimentar su operativa y sus mercados de formas nuevas que abran la puerta a la oportunidad.

abierta, procesando los mercados a medida que se desarrollen. Esto supone estar libre de proyecciones, libre de conflictos que transferimos a nuestro trading. Al seguir cómo habla con los mercados –y sobre ellos– puede apartarse de estos temas repetitivos y verdaderamente dejar que los mercados vayan a usted.

LECCIÓN 49: EL PODER DE LA DISCREPANCIA

Una piedra angular del marco de referencia psicodinámico es que la charla, por sí sola, no genera un cambio duradero. Más bien, como vimos en la lección anterior, cambiamos mediante nuevas experiencias emocionales intensas. Estas experiencias son poderosas precisamente porque reducen nuestros peores miedos y expectativas y nos muestran que podemos, de hecho, dominar los conflictos y sentimientos pasados que hace tiempo nos resultaban abrumadores.

Podemos considerar que este proceso de cambio genera nuevos finales a viejas historias. Tal vez mi vieja historia sea que tengo miedo a las pérdidas, tras haber sufrido pérdidas traumatizantes en mi pasado, bien como trader o antes de comenzar mi carrera como trader. Debido a este miedo a las pérdidas, me resulta imposible mantener las operaciones hasta que alcanzan su stop-loss o sus objetivos de beneficios lógicos. Invariablemente, me preocupo tanto por proteger una ganancia o minimizar una pérdida que me salto mi plan de trading y me salgo antes de tiempo.

Observe que este patrón es uno defensivo: estoy intentando evitar la inquietud por poder perder saliéndome del mercado prematuramente. El coste de ese patrón es que nunca participo completamente en los movimientos cuando mis ideas funcionan, haciendo que mis beneficios/pérdidas apenas fluctúen arriba y abajo. Mientras siga actuando según ese patrón, nunca estaré en contacto con ese miedo a perder y por tanto no podré nunca dominar ese miedo. Repetir el patrón simplemente lo refuerza.

Por ello, lo que necesitamos en el trabajo psicodinámico es un nuevo final para el escenario. Necesitamos negarnos a permitirnos la defensa y permanecer deliberadamente en la operación, mientras permitimos que el miedo permanezca. La idea es que, en algún momento en nuestras vidas, este miedo era demasiado debilitante como para soportarlo. Ahora, no obstante, en un nuevo periodo de su vida en el que tiene más recursos, puede con el miedo. No *necesita* seguir defendiéndose. Entrar en contacto con su conflicto básico y sus emociones –las cosas contra las que más se ha estado defendiendo– es crucial para el proceso de cambio psicodinámico.

El proceso de cambio psicodinámico puede esquematizarse como una secuencia:

- Identifique sus patrones problemáticos recurrentes.
- Tome conciencia de los costes y consecuencias de esos patrones.
- Identifique contra qué le están defendiendo esos patrones (qué es lo que está evitando).
- Cree experiencias, particularmente en las relaciones, para enfrentarse a lo que ha estado evitando.
- Repita esas experiencias en distintas relaciones para interiorizar nuevos mecanismos constructivos de defensa.

Sus problemas, recalca esta visión, son simplemente formas de protegerse de recuerdos, sentimientos o deseos que le asustan. Una vez que experimente esos miedos y los reconozca, el reto es canalizar el miedo de una forma que no desbarate su plan de trading. Podría hablar con un colega del trading para obtener algo de perspectiva, realizar algunos ejercicios para calmarse y tranquilizarse, o aprovechar la oportunidad para escribir en su diario y permanecer como observador de la ansiedad en vez de verse inmerso en la misma.

Al negarse a actuar según su viejo patrón defensivo, se asegura un resultado psicológicamente útil. Esto es muy importante. Mientras que el tamaño de su posición sea razonable y tenga un riesgo/recompensa adecuado según los stops y objetivos, puede ocurrir una de dos cosas: alcanzará su objetivo y ganará dinero o le saltará el stop al nivel predeterminado.

Mientras que el último escenario es menos deseable que el primero, ningún escenario es catastrófico. Al actuar de una manera que discrepa de su antiguo patrón, ha creado una situación en la que sólo puede ganar: o gana dinero, o descubre –por su propia experiencia– que la pérdida no fue tan terrible después de todo y que no tiene nada que temer. En cierta manera, es este último escenario el que es más útil. Enfrentarse al peor escenario posible y ver que, desde luego, es algo que puede sobrellevar, genera un enorme sentido de confianza y dominio.

Operar bien es una fuente poderosa de nuevas experiencias emocionales positivas.

Hay muchas formas de crear experiencias discrepantes. Una es rodearse de personas que respondan a usted de forma distinta a las de su pasado y permitirles formar parte de los cambios en los que está trabajando. Entonces ellos pueden ayudarle a que no repita los viejos patrones, y además darle feedback positivo cuando implemente nuevos patrones positivos. Otra forma de generar discrepancia es enfrentarse a ciertas situaciones incómodas directamente, negándose a repetir las antiguas maniobras defensivas. Una vez que entre en contacto con los sentimientos que ha estado manteniendo

a raya, se sorprenderá de lo fácilmente que puede encontrar maneras de lidiar con ellos que le proporcionen nuevos finales constructivos.

Un término utilizado por los terapeutas psicodinámicos Alexander y French capta la esencia de este enfoque: *experiencia emocional correctiva*. Lo que permite a las personas superar sus patrones problemáticos es un conjunto de experiencias emocionales que corrigen el aprendizaje que ocurrió durante las épocas conflictivas anteriores. *No basta con percibir un problema y pensar en él; como su propio entrenador de trading, necesita crear experiencias que le permitan superar el problema*. Invariablemente esto supone negarse a mantener enterrados los sentimientos difíciles y, en cambio, experimentarlos por completo y enfrentarse a ellos directamente. Cuando vea que puede sobrevivir a su peor escenario emocional posible y salir sin ningún daño permanente, *eso* es la experiencia emocional correctiva.

Su tarea consiste, por tanto, en llevar a cabo un experimento personal y buscar una sola experiencia emocional correctiva durante el día de trading. Identifique los comportamientos de trading repetitivos que más interfirieran en su operativa y a continuación imagine lo que estaría pensando y sintiendo si *no* se comportase así. Cuando surja una situación en la que normalmente repetiría su patrón, haga el esfuerzo de posponerlo y experimente esos sentimientos que ha identificado. Vea cómo son esos sentimientos, vea cómo lidia con ellos y vea cómo la nueva forma de lidiar con ellos afecta a su operativa. Puede que se sorprenda al descubrir que enfrentarse a sus miedos es la mejor forma de superarlos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si tiene un mentor de trading, alguien a quien respete y admire, intente operar como esa persona un solo día. Haga todo como crea que lo haría esa persona. Vea cómo se siente con la experiencia discrepante, al obligarle la representación a evitar sus propios patrones negativos. Al representar un patrón ideal, crea nuevas experiencias en los mercados que minan los viejos patrones repetitivos.

LECCIÓN 50: LA ELABORACIÓN

El término «elaboración» tiene un significado específico en el trabajo psicodinámico. Una vez que ha realizado unos cambios iniciales –interrumpir los viejos patrones de defensa, enfrentarse a los conflictos emocionales difíciles y encontrar nuevas formas de superarlos– el proceso de elaboración conlleva extender estas ganancias repitiendo los procesos en una variedad de situaciones. Como hemos visto, *la repetición combate la recaída*: trabajar

en un problema en una serie de relaciones consolida las nuevas formas, más maduras, de tratar con los conflictos clave.

Un ejemplo clásico es el trader que evita la intimidad en las relaciones por el miedo al rechazo. Por supuesto, en su relación con el terapeuta, transfiere sus miedos pasados a la relación actual y evita los temas íntimos. Aunque esto proporciona una sensación de seguridad, impide al trader hablar de lo que es verdaderamente importante, y superarlo. Una vez que el trader realiza un esfuerzo consciente para abrirse en las sesiones, el terapeuta proporciona la respuesta discrepante al no rechazarle. Esto hace que con el tiempo sea más fácil romper el patrón con el terapeuta en sesiones posteriores y seguir estando abierto.

En el proceso de elaboración, el trader en nuestro ejemplo tomaría el progreso con el consejero y ahora lo aplicaría a otras relaciones, según fuese apropiado: amistades, compañeros de trabajo y relaciones sentimentales. Al elaborar el conflicto en distintas situaciones, se consolidan los nuevos patrones positivos. El reflejo positivo de muchas relaciones permite al trader interiorizar una sensación de seguridad, que puede trasladarse a una variedad de situaciones en la vida. En otras palabras, no es una única experiencia emocional correctiva, sino varias de estas experiencias las que nos permiten interiorizar un nuevo concepto del yo.

El entrenamiento de uno mismo de éxito crea varias experiencias emocionales correctivas, para que los nuevos patrones constructivos puedan interiorizarse.

Al fin y al cabo, ésta es realmente la esencia del trabajo psicodinámico: redefinir el yo creando y absorbiendo tantas experiencias significativas y constructivas que resulte imposible permanecer anclado en el pasado. Yo interioricé la identidad de un escritor no sólo escribiendo artículos y libros, sino también interactuando con los editores y lectores con el tiempo. Hubo una época en la que me sentaba enfrente de una pantalla en blanco con el bloqueo del escritor, preocupado de que lo que escribía no encontraría una audiencia receptiva. Tras varias experiencias positivas con mis escritos y los lectores, eso ya no me preocupa. La escritura fluye tan naturalmente como la conversación.

De modo parecido, puede que haya habido una época en la que se considerase un trader pequeño y principiante. Con los meses y años de experiencia de trading, ganando dinero y aumentando su cuenta, ya no se ve a sí mismo como un novato. Mediante las experiencias positivas, absorbe la identidad de un trader experimentado y hábil. Recuerde el proceso del desarrollo de la maestría de *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders]: los pasos que desarrollan las habilidades son también los pasos

que construyen la identidad. Trabajar a lo largo de la curva de aprendizaje, pasando de trader principiante a trader competente a trader experto es algo más que desarrollar su conocimiento y habilidades. Es una transformación del yo como resultado de las repetidas experiencias positivas.

Su entrenamiento como trader debería proporcionarle continuas experiencias emocionales correctivas: el entrenamiento en sí se convierte en una forma de superar nuestras carencias.

Cuando está en el punto de la elaboración, quiere ser un generador activo de experiencias y abordar sus patrones en el mayor número posible de situaciones, dándose la oportunidad de implementar otros nuevos. Como han enfatizado las lecciones anteriores, y como detectará en los consejos de los traders experimentados del Capítulo 9, esto es particularmente efectivo si está trabajando en superar los problemas con el apoyo de sus compañeros de trading. El reflejo de su éxito que ellos le aportan, como el feedback que solidificó mi identidad como autor, le permitirá grabar los cambios a fuego.

Sus esfuerzos de entrenamiento en el modo psicodinámico tendrán el mayor éxito si puede interrumpir los viejos patrones e implementar otros nuevos *a diario*, con el feedback activo de aquellos con los que trabaja. Muchos traders que he conocido han buscado mantener en secreto su rendimiento de trading, evidentemente avergonzados por no haber estado ganando más dinero. Hablan mucho de los días en los que han ganado, pero curiosamente no dicen nada o son muy imprecisos tras los días malos. Esto es exactamente el enfoque opuesto del que le funcionará. *Quiere ser visible, con lo bueno y lo malo, porque eso le ayudará –emocionalmente– a poner esos fallos en perspectiva.* Si sus fallos (o su preocupación sobre la reacción de los demás a esos fallos) le resultan tan amenazadores que debe ocultarlos, entonces sus defensas le controlan. Cuando se hace completamente visible a los demás, no tiene nada que ocultar. Su aceptación de sí mismo es completa y genuina, no un falso reflejo de un falso yo.

Hace tiempo, cuando publicaba mis operaciones en tiempo real a la web vía el blog *TraderFeed*, invité a los lectores a unírseme y publicar ellos también sus operaciones. El número diario de visitantes únicos por aquel entonces estaba en torno a 2.000; imaginé que, incluso si la mitad de un 1 % aceptaba mi oferta, podíamos tener 10 modelos distintos de trading de los que aprender. Bien, de 2.000 personas, sólo una se mostró interesada. Nadie estaba dispuesto a hacer públicas sus operaciones.

Así, querido lector, es cómo reaccionan los perdedores. Si los lectores estuviesen adoptando un enfoque psicodinámico al cambio, compartirían libremente sus operaciones en tiempo real y no harían ningún intento en absoluto para mantener falsos yos. Con el tiempo, su progreso sería evi-

dente y el masivo feedback positivo que generarían consolidaría una nueva identidad, un profundo sentimiento de seguridad e intrepidez emocional.

Asumir nuestra responsabilidad nos ofrece poderosas oportunidades para superar nuestras mayores inseguridades.

Su desafío para esta lección es abrirse y realizar su elaboración socialmente, con el feedback de las personas que respete. Esto sería parte de un plan de trading diario, asegurando que está generando experiencias emocionales correctivas todos los días. Varios traders que conozco han adoptado precisamente ese enfoque comenzando sus propios blogs, publicando sus operaciones y desarrollando relaciones con los traders que respondieron constructivamente a sus ideas. *Las relaciones son un potente medio para el cambio, tal vez el más potente.* Si aprovecha las relaciones adecuadas le dará a su entrenamiento un realismo que trasciende unas simples entradas en un diario de trading.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Encuentre al menos una persona a quien rendir cuentas de su desarrollo como trader. Debería ser alguien en quien confíe lo suficiente como para compartir sus beneficios/pérdidas, sus diarios de trading y su seguimiento de metas personales. Una ventaja importante que disfrutan los traders en las empresas profesionales de trading es que automáticamente tienen que rendir cuentas de su rendimiento y por tanto pueden hablar de su éxito y fracaso con sus mentores y gestores del riesgo. Tener que rendir cuentas no le deja a uno dónde esconderse; es una estrategia excelente para combatir las actitudes defensivas y para eliminar la amenaza de los reveses.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 5:

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

Puede encontrar una excelente visión general de los enfoques psicodinámicos de la terapia breve en el capítulo de Hanna Levenson: «Time-Limited

Dynamic Psychotherapy: Formulation and Intervention» [«Psicoterapia dinámica limitada en el tiempo: formulación e intervención»] en *The Art and Science of Brief Psychotherapies* [El arte y la ciencia de las psicoterapias breves], editado por Mantosh J. Dewan, Brett N. Steenbarger y Roger P. Greenberg (American Psychiatric Publishing, 2004).

Un recurso que vale la pena para desarrollar la conciencia emocional de uno mismo es la obra de Leslie S. Greenberg: *Emotion-Focused Therapy: Coaching Clients to Work Through Their Feelings* [Terapia centrada en la emoción: entrenar a los clientes para que elaboren sus sentimientos], (American Psychological Association, 2002). Véase también el texto clásico de Leslie S. Greenberg, Laura N. Rice y Robert Elliott, *Facilitating Emotional Change: The Moment-by-Moment Process* [Facilitar el cambio emocional: el proceso momento a momento] (Guilford, 1993).

Se pueden encontrar artículos relevantes sobre la psicodinámica y el entrenamiento de uno mismo en la sección «Artículo sobre psicología del trading» en mi página web personal: www.brettsteenbarger.com/articles.htm. Estos artículos incluyen «Behavioral Patterns That Sabotage Traders» [«Patrones conductuales que sabotean a los traders»] y «Brief Therapy for Traders» [«Terapia breve para traders»].

Es raro encontrar entrenadores de trading que sepan algo sobre la psicodinámica; una excepción notable es Denise Shull, que escribió el capítulo: «Qué diría Freud: pasee por el camino mental de Freud para conseguir beneficios» en el libro editado por Laura Sether: *The Psychology of Trading* [La psicología del trading] (W&A Publishing, 2007).

Reorganizar la mente

Enfoques cognitivos para entrenarse uno mismo

El mayor peligro para la mayoría de nosotros no es apuntar demasiado alto y fracasar, sino apuntar demasiado bajo y conseguir nuestro objetivo.

– Miguel Ángel

En el Capítulo 5, exploramos los marcos de referencia psicodinámicos para el entrenamiento de uno mismo. Estos marcos de referencia son especialmente relevantes cuando repetimos patrones improductivos en una variedad de situaciones a lo largo del tiempo. Fundamentalmente, la visión psicodinámica es una histórica: enfatiza los vínculos entre cómo nos enfrentamos al estrés en el pasado y cómo respondemos ahora a las situaciones.

El marco de referencia cognitivo, como el conductual que visitaremos en el Capítulo 7, es menos histórico: hace hincapié en cómo procesamos el mundo aquí y ahora. «Cambie la visión y cambiará lo que hace» es el mensaje esencial de los enfoques cognitivos. Aunque el pasado no es irrelevante para esta tarea, el entrenamiento cognitivo enfatiza lo que hacemos aquí y ahora para alterar cómo procesamos el mundo a nuestro alrededor.

El entrenamiento cognitivo es más relevante si está combatiendo patrones de pensamientos negativos que interfieran en su motivación, concentración y toma de decisiones. Algunos de los patrones cognitivos más comunes que los traders intentan cambiar incluyen:

- El perfeccionismo.
- Ser muy duro con uno mismo tras sufrir pérdidas.
- La preocupación.
- Tomarse personalmente los acontecimientos negativos del mercado.
- El exceso de confianza.

Los métodos cognitivos nos ayudan a pensar sobre lo que pensamos y a reestructurar nuestras percepciones de nosotros mismos y del mundo. Veamos ahora cómo...

LECCIÓN 51: ESQUEMAS DE LA MENTE

El capítulo 5 delineó los enfoques psicodinámicos del proceso de cambio. Ese marco de referencia utiliza las experiencias emocionales intensas para romper los patrones de comportamiento que nos quedan de conflictos anteriores en la vida. Al aplicarla al entrenamiento de uno mismo, la perspectiva psicodinámica requiere considerar tanto el pasado como el presente, con el objetivo de reconocer las ocasiones en las que repetimos el pasado en nuestras respuestas actuales a los desafíos del trading. El marco de referencia cognitivo, por otra parte, está más orientado al presente. Se centra en cómo pensamos y en la relación entre nuestros pensamientos y las formas en que nos sentimos y comportamos.

El enfoque cognitivo del cambio, como los métodos conductuales descritos en el Capítulo 7, está basado en la teoría del aprendizaje. En vez de hacer hincapié en la creación de experiencias de relaciones, el enfoque es *desarrollar las habilidades*. Por ese motivo, los ejercicios desempeñan un papel prominente en el trabajo cognitivo, que hace que la modalidad cognitiva sea particularmente útil para entrenarse uno mismo. En el entrenamiento cognitivo, uno aprende habilidades para procesar la información más constructivamente.

Muchos psicólogos cognitivos utilizan la analogía del científico al describir nuestros procesos mentales. Los científicos observan la naturaleza y buscan patrones y regularidades. Una vez que los científicos han observado estas relaciones, desarrollan teorías para explicar sus observaciones. Los experimentos ponen a prueba estas teorías y proporcionan nuevas observaciones que permiten a los científicos modificar sus teorías. Con el tiempo, la ciencia alcanza una comprensión cada vez más refinada del mundo a través del proceso de testar, observar, modificar y realizar más tests.

Los investigadores cognitivos llaman a las teorías que tenemos en nuestras mentes *esquemas*. Estos esquemas son como mapas mentales, que nos orientan con respecto al mundo a nuestro alrededor. Interpretamos los acontecimientos e interacciones con los demás mediante estos esquemas, asimilando nuevos acontecimientos cuando es posible y acomodando nuestra comprensión para que encaje con los nuevos acontecimientos cuando sea necesario. Como explicó el psicólogo del desarrollo Jean Piaget, este proceso de asimilación y acomodación nos proporciona una comprensión más profunda y rica de nuestro mundo. Siempre estamos elaborando mapas de la realidad.

Nunca experimentamos el mundo directamente; toda percepción es filtrada por nuestros mapas mentales. Si nuestros mapas distorsionan el mundo, nuestras percepciones estarán distorsionadas.

Los esquemas no son sólo colecciones de pensamientos, sino que son conjuntos de pensamientos, sentimientos y tendencias de actuación. Digamos, por ejemplo, que me pegaron mucho de pequeño y que ahora percibo el mundo como un lugar peligroso. Uno de mis esquemas podría ser que: «No puedes confiar en las personas; te harán daño». Cuando otros intenten conocerme, ese esquema se convierte en una lente a través de la cual veo su comportamiento. En vez de responder con amabilidad, subo la guardia y me distancio. Debido al esquema, he interpretado su comportamiento como peligroso.

A veces los esquemas, como las lentes a través de las que vemos los acontecimientos, están distorsionados. Nos llevan a ver y a responder a los acontecimientos de forma exagerada, como en el ejemplo anterior. Considere el ejemplo del trader que ve su valía a través de sus extractos de beneficios/pérdidas. Se confía en exceso y se vuelve extrovertido cuando está ganando dinero y se vuelve averso al riesgo y duda de sí mismo cuando lleva una mala racha. Mientras filtre sus resultados de trading con este esquema, es probable que piense en su rentabilidad y responda a la misma de formas distorsionadas.

Los patrones problemáticos se desarrollan cuando nuestras respuestas distorsionadas al mundo se refuerzan a sí mismas. En el ejemplo anterior, puesto que otros me han hecho daño, ahora percibo a las personas como peligrosas e indignas de confianza, incluso cuando se dirigen a mí de forma amistosa. Mi cautela me hace parecer hostil o sospechoso a los demás y naturalmente abandonan sus intentos de acercamiento amistoso. Eso, a su vez, me convence de que mi impresión de ellos fue la correcta desde el principio, reforzando mi esquema distorsionado. *Cuando nos vemos atrapados en estos patrones que se refuerzan a sí mismos, dejamos de revisar nuestros mapas mentales:* nos quedamos bloqueados en formas negativas de percibir el mundo, y de responder a él.

Los pensamientos automáticos son la forma habitual de pensar que resulta de nuestros esquemas. Una vez que se activa un esquema, generalmente desencadena una serie de pensamientos y sentimientos que guían nuestra acción. Un esquema de autoestima vulnerable, por ejemplo, nos lleva a responder a una pérdida en el mercado con desaliento y depresión y una multitud de pensamientos que equivalen a: «Nunca tendrá éxito». Estos pensamientos y sentimientos no son valoraciones objetivas de los mercados o de nuestra operativa. Más bien, son reacciones automáticas, aprendidas, que se han convertido en hábitos.

Nunca manifestamos directamente nuestros esquemas; más bien, experimentamos sus manifestaciones a través de nuestros pensamientos automáticos.

El objetivo del trabajo cognitivo es desaprender estos patrones de pensamientos negativos y reemplazarlos con formas más realistas de ver el mundo. Esta reestructuración de nuestra forma de pensar supone que, como científicos, debemos revisar nuestras teorías. El enfoque cognitivo proporciona métodos para conseguir esta revisión.

Hay muchos pensamientos automáticos que afectan a los traders cuando tienen dificultades con el riesgo y la incertidumbre. Algunos de estos pensamientos son:

- «Necesito ganar más dinero».
- «Soy tan estúpido; ¿cómo pude hacer eso?»
- «Tengo que hacer algo con este mercado».
- «No puedo permitirme perder dinero».
- «El mercado va a por mí».
- «Tengo que recuperar mi dinero».
- «No hago nada bien».

El primer paso para convertirse en su propio entrenador de trading de forma cognitiva es identificar los pensamientos que aparecen automáticamente durante su operativa. Varios traders con los que he trabajado han tomado el poco corriente paso de grabarse en cinta de audio o vídeo durante la sesión de trading y a continuación revisar la grabación tras el cierre de la sesión. Es una gran forma de identificar los pensamientos y sentimientos asociados con los retos de trading. Muchas veces, hay tan sólo uno o dos pensamientos automáticos que dominan nuestra experiencia. Esos son los pensamientos que formarán el enfoque inicial de su entrenamiento.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Nuestros pensamientos automáticos más problemáticos a menudo vienen cuando estamos cansados y/o desbordados. Piense en las ocasiones en las que se ha sentido sobrecargado de trabajo, responsabilidades y retos en el mercado. ¿Qué pensamientos pasan por su mente? ¿Cómo afectan esos pensamientos a sus sentimientos y comportamiento? Observarse cuando es más vulnerable psicológicamente es una gran forma de ver claramente los patrones de pensamientos negativos y los esquemas que le afectan.

Su tarea es observarse a sí mismo operando en una grabación de audio o vídeo, tomando notas de los pensamientos y sentimientos recurrentes. Al principio, no se preocupe por cambiar estos pensamientos: simplemente observe cómo, de vez en cuando, su mente es secuestrada cuando los acontecimientos activan esquemas particulares. Es crucial que entienda, desde su experiencia en primera persona, que no tiene completa libertad de voluntad o pensamiento. En ocasiones, todos podemos ser bastante robóticos, repitiendo pensamientos que se han convertido en meros hábitos. Al observar estos patrones de pensamiento habituales, comienza el proceso de separarse de los mismos.

LECCIÓN 52: UTILICE LOS SENTIMIENTOS PARA ENTENDER SUS PENSAMIENTOS

Una de las mejores formas de identificar el pensamiento automático que más pueda poner en peligro su trading es hacer un seguimiento de sus sentimientos más fuertes. En el marco de referencia cognitivo, cómo nos sentimos es una función de nuestra percepción: cómo vemos las cosas y cómo interpretamos lo que vemos da forma a nuestras respuestas emocionales. Cuando nuestras interpretaciones de los acontecimientos son extremas, es más probable que respondamos con sentimientos extremos. Esas ocasiones en las que miramos atrás a nuestro comportamiento avergonzados, preguntándonos cómo pudimos sacar las cosas de proporción de esa manera, son probablemente reflejos de ocasiones en las que estábamos controlados por los pensamientos automáticos de mapas mentales distorsionados.

Si, digamos, pienso en las ocasiones en las que he perdido completamente los estribos, serían las ocasiones en las que he querido conseguir algo, pero me he encontrado con mi camino bloqueado por algún motivo absurdo. Tal vez estoy intentando llegar a tiempo a una cita y me encuentro conduciendo detrás de un conductor lento que está ensimismado hablando por el móvil. O podría ser una situación en la que estoy intentando conseguir algo con un trader en una firma, pero me encuentro bloqueado por una respuesta burocrática. El pensamiento tras mi enojo es: «Tengo que hacer esto, *¡ahora!*»

A menudo son situaciones que no son de vida o muerte: no *tienen* que conseguirse aquí y ahora. Mi esquema dice, no obstante, que si algo no se hace ahora, eso sería *horrible*; sería una *catástrofe*. Estoy respondiendo a mis propios *debería* y *tengo que*, no a las demandas objetivas de la situación. La respuesta emocional exagerada es una indicación de que hay un patrón de pensamiento enraizado que distorsiona mi percepción.

Cuando convertimos un deseo en una exigencia, movilizamos el cuerpo y respondemos con estrés.

En el trabajo psicodinámico, el enfoque sería histórico: descubrir patrones de relaciones anteriores que pudieran haber iniciado mi forma particular de pensar y sentir. El marco de referencia cognitivo, no obstante, se preocupa menos de los orígenes de los patrones de pensamiento que de lo que hacemos en el presente para reconocerlos y modificarlos. *Al hacer un seguimiento de nuestras respuestas emocionales extremas mientras se están produciendo, podemos aprender a reconocer los patrones de pensamiento que nos afectan en la actualidad y al final cambiarlos.* En el enfoque cognitivo, esto se consigue literalmente enseñándose a uno mismo a pensar de forma distinta y a filtrar el mundo a través de un conjunto distinto de lentes.

Por ejemplo, cuando me presioné sobre el tiempo y las tareas que quería realizar, reconocí la frustración creciente y me dije a mí mismo que eso no me iba a llevar a ninguna parte. Una perspectiva distinta sobre la situación es: «¿Qué es lo peor que podría pasar? ¿Sería esto realmente una catástrofe?» Al obligarme a considerar el peor caso posible, veo lo absurdo que es agobiarme. Pocas veces es la consecuencia probable proporcional al nivel de presión que yo mismo me pongo. Al fin y al cabo, jeso es lo que hace que el esquema esté distorsionado!

Quando cambiamos las lentes a través de las que vemos los acontecimientos, cambiamos nuestras respuestas a esos acontecimientos.

¿Cuáles son sus respuestas emocionales más exageradas a los mercados? ¿Se enfada cuando las ideas no funcionan? ¿Se siente devastado tras las pérdidas? ¿Asustado durante los periodos volátiles? ¿O tal vez pasa de sentir un exceso de confianza a sentirse desesperado y que no vale nada? Sus sentimientos más intensos son reflejos de sus patrones de pensamiento más arraigados y esos sentimientos reflejan sus esquemas centrales:

- **Esquemas de justicia** – «Trabajo duro; debería ganar dinero».
- **Esquemas de catástrofe** – «Sería terrible si mi operación no funcionase».
- **Esquemas de seguridad** – «No puedo actuar; el mercado es demasiado peligroso».
- **Esquemas de autoestima** – «Soy un fracaso total; no puedo ganar dinero».
- **Esquemas de rechazo** – «Pareceré idiota si no consigo triunfar en esto».

Es fácil ver cómo estos esquemas naturalmente llevan a emociones exageradas de enfado, frustración, miedo y depresión. Como su propio

entrenador de trading, quiere utilizar sus sentimientos más extremos para descubrir sus formas más distorsionadas de verse a sí mismo y su operativa. *Si está gestionando el riesgo adecuadamente, no debería haber nada excesivamente amenazador en cualquier operación o en la operativa de un solo día.* Si responde a los mercados con un alto nivel de amenaza, entonces sabe que el problema no son los mercados o incluso su operativa, sino las interpretaciones que hace de sus resultados de trading.

Por favor, vuelva a leer las dos últimas frases de nuevo, lentamente. Si está operando bien —con planes desarrollados sobre ventajas comprobadas, con un control del riesgo adecuado— el trading puede tener su estrés, pero no debería estar lleno de angustia. Los mercados *no pueden* hacernos sentir ansiosos, deprimidos o enfadados; la amenaza está en cómo vemos nuestros resultados de mercado.

Un ejercicio que me gusta realizar cuando me encuentro respondiendo al trading con demasiada emoción es simplemente preguntar: «¿Estoy reaccionando a la situación como realmente es, o estoy reaccionando a lo que me estoy diciendo a mí mismo sobre la situación?» Esa pregunta me obliga a enfrentarme a lo que estoy pensando y preguntarme si la magnitud de mi reacción emocional está realmente justificada. Si no es la situación objetiva la que crea sus sentimientos, entonces la emoción tiene que haber sido generada internamente, en función de cómo está procesando los acontecimientos. Si la emoción es desproporcionada a la situación, sus pensamientos sobre la situación también deben estar distorsionados.

Cuanto mayor sea la distorsión en nuestros pensamientos, mayor será la distorsión en nuestras emociones.

Hágase escribir lo que le tendría que decir a otra persona —otro trader— para que reaccionase en la manera en que usted acaba de reaccionar. ¿Qué podría decirles que les llevase a responder tan extremadamente? Hay una buena probabilidad de que lo que le dijese a otra persona para generar esa emoción es lo que se está diciendo a sí mismo:

- «¡No vales!»
- «¡Es todo culpa tuya!»
- «¡Vas a perder todo tu dinero!»
- «¡No puedes ganar!»

Si pone por escrito estos mensajes cada vez que se pille al borde de una respuesta emocional extrema, estará más cerca de duplicar el resultado de sus esquemas cognitivos. Es mucho más fácil volver a dibujar los mapas mentales cuando están desplegados frente a usted.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Un patrón de pensamiento habitual que distorsiona las reacciones de los traders a los mercados es lo que podríamos llamar un «esquema de justicia»: la idea de que los mercados *deberían* ser justos, deberían ofrecer oportunidades, o *deberían* comportarse como se han comportado en el pasado. Una vez que nos empeñamos en ciertas nociones de cómo deberían funcionar los mercados, nos exponemos a la frustración y la decepción cuando siguen su propio rumbo. Muchas veces, he visto a los traders inquietarse y resoplar que los mercados no se estaban moviendo. Los traders se impacientan y se apuntan a cualquier movimiento a nuevos máximos o mínimos, esperando que ése sea el movimiento de ruptura, sólo para ver cómo el mercado vuelve a su rango lento. Al desafiarse a sí mismo cuando se pille pensando o hablando sobre cómo el mercado *debería* comportarse (pero no se está comportando), puede utilizar la frustración para canalizar sus energías en otra dirección: hacia marcos temporales más a largo plazo en el mismo mercado, hacia nuevas investigaciones o hacia otros instrumentos o mercados. Cuando reaccionamos a nuestro propio sentido de justicia e injusticia, no procesamos objetivamente la actividad real del mercado.

LECCIÓN 53: APRENDA DE SUS PEORES OPERACIONES

Alcohólicos Anónimos enseña a las personas a tomar conciencia de sus «pensamientos apestosos». Pero no tenemos que ser alcohólicos para procesar el mundo de forma distorsionada. Desarrollamos patrones repetitivos de comportamiento y seguimos rutinas diarias. La mayoría de nosotros somos animales de hábitos: tendemos a seguir rutinas matutinas regulares, a comer a las mismas horas del día y a acostarnos aproximadamente a la misma hora. Seguimos los mismos caminos al trabajo y de vuelta, escuchamos la misma música y vemos los mismos programas de televisión. No hay mucho en nuestras vidas que no siga algún patrón.

Lo mismo ocurre con nuestros pensamientos. *Aprendemos formas de procesar la información y éstas se convierten en partes de nuestras rutinas.* Nos culpamos a nosotros mismos para evitar el conflicto con otros; prevemos resultados negativos para ayudarnos a no sorprendernos cuando las cosas van mal. En situaciones específicas, tales modos de pensamiento puedan servirnos bien. Como hábitos arraigados, no obstante, imponen distorsiones del mundo. Al fin y al cabo, no todo es realmente por nuestra culpa. No todo sale mal.

Nuestros patrones de pensamientos negativos son hábitos aprendidos; la clave del trabajo cognitivo es desaprenderlos y reemplazarlos.

zarlos con otras formas más constructivas de procesar los acontecimientos.

Una vez que estas formas de pensar se vuelven automáticas, los sentimientos que las acompañan vienen a continuación. Cuando nos culpamos, nos sentimos desanimados, inferiores y deprimidos. Cuando prevenimos lo peor, nos sentimos ansiosos e inseguros. En la medida en que traemos estos esquemas al trading, ya no respondemos objetivamente a los mercados. Somos como robots, respondiendo con pensamientos automáticos y sentimientos no deseados.

Como observó Gurdjieff, es importante hacerse emocionalmente consciente de esta realidad: en algún momento está profundamente absorto en el trading, observando los patrones del mercado y actuando en base a los mismos. Entonces, se produce un cambio y ya no controla sus pensamientos. Han sido secuestrados. Un esquema activo desencadena entonces una avalancha de pensamientos y sentimientos que pueden muy bien no tener nada que ver con la situación actual. Suponga que alguien tomase el control de su ordenador mientras estuviese operando y de repente cambiase la pantalla de sus mercados a otros mercados de forma aleatoria. Suponga que su ratón ya no estuviese bajo su control e hiciese clic en operaciones que no quiere.

Le garantizo que, si eso le ocurriese, se enfadaría mucho. No toleraría que otra persona controlase su ordenador o su ratón. Haría todo lo que estuviese en su mano para recuperar el control de su ordenador. Esa tiene que ser su actitud con respecto al secuestro de su mente. No basta simplemente con observar cómo los pensamientos automáticos asumen el control; necesita sentir el horror de literalmente perder el control de su mente y su comportamiento. Buena parte de la motivación para cambiar esquemas defectuosos vendrá de la conciencia del dolor que le infligen en todos los aspectos de su vida.

Los pensamientos automáticos no entran tan sólo en su mente; se apoderan de ella. Cambiamos cuando mantenemos la motivación para permanecer con el control de nuestras mentes.

Hemos visto que revisar su diálogo interno vía grabaciones de audio o vídeo y seguir sus emociones más extremas durante el trading pueden alertarle a sus «pensamientos apestosos». Otra potente herramienta para ayudarle a identificar los esquemas y patrones mentales problemáticos es revisar sus peores decisiones de trading. Sus peores decisiones puede que sean, o puede que no sean, sus operaciones con las mayores pérdidas; podrían ser ocasiones en las que simplemente se perdió una oportunidad de oro. Sabrá cuáles son sus peores decisiones de trading por su reacción a las

mismas: «¿Cómo pude hacer eso?» Esa reacción es una pista estupenda, que le indica que verdaderamente no estaba en su estado mental normal cuando tomó esa mala decisión. A algún nivel, cuando se queda perplejo por cómo pudo haberse equivocado tanto o haber sido tan torpe, está reconociendo que su mente había sido secuestrada.

Una vez que identifique esas peores operaciones –y esto requerirá una revisión de su diario, así como un examen de su experiencia de trading más reciente– querrá re-crear los pensamientos y sentimientos que le llevaron a esa toma de decisiones defectuosa. Normalmente nos gusta dejar atrás esos episodios, asegurándonos a nosotros mismos que la próxima vez operaremos con mejor disciplina y preparación. Pero en este ejercicio, quiere exhumar su proceso defectuoso de toma de decisiones y realizar una autopsia psicológica por macabra que resulte. ¿Qué estaba pensando en ese momento? ¿Qué estaba sintiendo? ¿Qué estaba intentando evitar o conseguir con su decisión de trading?

Los pensamientos y sentimientos habituales durante estos episodios de mal trading serán su pista sobre los esquemas que se estaban activando en aquel momento. Tal vez fuese un esquema de seguridad: estaba intentando decirse a sí mismo que no podía permitirse perder los beneficios abiertos o aceptar un riesgo determinado. Otra posibilidad es que podría haber sido un esquema de autoestima y que se dijese a sí mismo lo estupendo que sería si esa operación fuese un pelotazo. Sus sentimientos durante estas operaciones –el miedo, el exceso de confianza– le proporcionarán valiosas pistas sobre los pensamientos automáticos que se generaron.

Nuestras peores operaciones vienen de reaccionar a nuestros pensamientos automáticos en vez de a los mercados en sí.

En mi propia operativa, un esquema común que se activa es una variación del tema de la seguridad: evitar el peligro. Ciertamente, éste puede ser un modo útil en ciertas coyunturas del mercado y ayudar a un trader a asignar el tamaño adecuado a las posiciones y a limitar las pérdidas en las operaciones. El esquema introduce una percepción distorsionada, no obstante, cuando define el peligro como cualquier descenso desde un pico de capital, no como una pérdida del capital original. Esto hace que sea particularmente difícil permanecer en las operaciones ganadoras, porque las correcciones relativamente pequeñas estimularán el deseo de tomar los beneficios. Una perspectiva más realista sería definir el peligro no sólo en términos de beneficios desaprovechados sobre el papel, sino también en términos de oportunidad perdida. Algunas de mis peores operaciones han sido aquellas en las que he actuado desde una perspectiva a corto plazo y en consecuencia me he perdido el movimiento del mercado más a largo

plazo. La necesidad para evitar el peligro me expuso al peligro equivalente de limitar los beneficios.

Observe que estos episodios de peor operativa incluyen patrones de pensamiento, sentimiento y comportamiento. *Una vez que partimos de la premisa (incorrecta): «Debes evitar el riesgo» y una vez que definimos el riesgo como cualquier movimiento en contra de nuestras posiciones, determinamos nuestros sentimientos y acciones en consecuencia.* Revisar sus peores operaciones puede ser doloroso, pero también es liberador. Le dice en dónde se ha descarriado su mente y eso puede llevarle a tomar acciones correctivas.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Muchas de nuestras peores operaciones vienen de las exigencias que nos hacemos a nosotros mismos. Lleve un control de las veces que se dice que necesita, debe y tiene que participar en los movimientos de mercado o ganar dinero. Cuando estas exigencias se vuelven rígidas y absolutas, terminamos persiguiendo los movimientos de mercado, negándonos a aceptar unas pequeñas pérdidas y violando otros principios del buen trading. Cuando estamos más centrados en esas demandas internas que en nuestras reglas de trading, ahí es cuando es más probable que perdamos dinero. Podrá identificar esas exigencias por la sensación interior de presión que generan. Hay una sensación distinta cuando opera por la oportunidad que cuando opera por la presión. Haga un seguimiento de sus peores operaciones y los sentimientos asociados con las mismas para alertarle de las formas en las que sus pensamientos automáticos pueden sabotear su mejor operativa.

LECCIÓN 54: UTILICE UN DIARIO PARA REESTRUCTURAR SU MENTE

Revise sus incidentes emocionales pasados y sus errores de trading como una forma útil para identificar sus mapas mentales y las formas en que pueden distorsionar su percepción. El objetivo del trabajo cognitivo, no obstante, es ser capaz de detectar sus pensamientos automáticos –esos ataques de «pensamientos apestosos»– cuando se están produciendo para que no puedan secuestrar su mente y su operativa.

En *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders] delineé cómo puede utilizarse un diario cognitivo para ayudar a los traders a reestructurar sus procesos mentales. El formato de diario que sugerí era una única página para cada día o semana de trading (dependiendo de la frecuencia de su operativa), con cada página en forma de tabla.

La columna a la izquierda de la tabla describe los acontecimientos que se produjeron en el momento en que experimentó un problema de trading. Esta columna incluiría lo que estaba ocurriendo en el mercado, lo que estaba planeando y cómo entró –o no entró– en el mercado.

La segunda columna es una explicación de cómo se habla a sí mismo sobre el problema. En el libro, adopto el enfoque tradicional de utilizar la segunda columna para describir lo que opina de los acontecimientos. *Lo que le puede resultar más útil para su entrenamiento, no obstante, es transcribir sus pensamientos sobre los acontecimientos y captar lo que está pensando y sintiendo.* Esta columna debería reflejar las ideas que se le pasen por la cabeza en ese momento tan fielmente como sea posible, como en: «¿Por qué no realicé la operación cuando debía? Debería haber ganado dinero hoy y, en cambio, he perdido más de lo que debería. Estoy asqueado conmigo mismo. Ni siquiera sé si quiero seguir operando».

Muchas veces, las frases clave de la transcripción de su diálogo interno le alertarán sobre la naturaleza de los esquemas que se están activando. Por ejemplo, en el caso anterior, la palabra «debería» es a menudo una buena señal de que se está reproduciendo un esquema perfeccionista de autoestima, llevándole a un diálogo interno enojado y a un marco mental desanimado. Una vez que se activan los «*tengo que*» y los «*debería*», desvían la atención del trader de los mercados y hacia la cuestión de la autoestima. Observe que esto no se está produciendo en un contexto constructivo; más bien, el diálogo interno es crítico y punitivo. Es difícil ver cómo puedan hacer esos pensamientos que un trader avance.

Me gusta pensar en estos pensamientos automáticos de la segunda columna como una especie de grabadora en el cerebro que se activa en determinadas ocasiones (primera columna). Muchas veces, las mismas frases y mensajes se repiten de una situación a otra. Este proceso se hace fácil de observar al revisar su diario cognitivo: ve no sólo lo negativo que puede ser el diálogo interno, sino también lo automático y robótico que es.

Preste especial atención a las palabras y frases emocionales que se repiten en su diálogo interno: esas palabras y frases son moldeadas por nuestros esquemas centrales.

La tercera columna describe lo que ocurre como resultado del diálogo interno: los sentimientos que tiene y las acciones que toma. Por ejemplo, en el caso anterior, esos pensamientos enojados y perfeccionistas podrían llevarle a dejarlo por hoy y enfurruñarse, perdiendo oportunidades, y la posibilidad de aprender acerca de los mercados actuales. Otra posibilidad es que el diálogo interno enojado le llevase a realizar operaciones por venganza que le hiciesen perder aún más dinero. La tercera columna relata todas las consecuencias del pensamiento automático, tanto personales como monetarias.

Con el tiempo, una revisión de esta tercera columna hará que verdaderamente comprenda la factura que le están pasando las distorsiones en su pensamiento. Cuando es su propio entrenador de trading, es necesario mantener su motivación por cambiar. Ver que sus pensamientos son como una grabadora, tanto en lo mecánicos que son como en la forma en que le sabotean, grabará a sangre y fuego en su mente que *el cambio no es una opción*. Leer entradas de un día tras otro tras otro que destacan los mismos pensamientos, los mismos comportamientos y las mismas pérdidas y oportunidades perdidas hará que enfoque, no sólo su mente, sino también la motivación por el cambio.

El error más habitual que cometen los traders al llevar este tipo de diario es que no son lo suficientemente específicos en sus entradas y por ello se pierden unos detalles y una comprensión cruciales. Más abajo tiene una muestra de un diario que carece de detalle y no consigue ayudar al trader a entender los patrones de pensamientos específicos y sus consecuencias que aparecen en distintas situaciones de trading:

Situaciones	Diálogo interno	Consecuencias
No repasé mis gráficos por la mañana	Tenía que dormir mis horas	Me perdí un buen movimiento
Operé con un tamaño demasiado grande	Ésta podría ser una gran operación	Sufrió una gran pérdida
El mercado hizo saltar mi stop	Estoy perdiendo demasiado dinero	Me tomé un descanso
No tomé un beneficio en una operación	Creo que vamos a bajar	El mercado se dio la vuelta
Salió una noticia	La acción se está moviendo mucho	La acción no consiguió subir; lo dejo por hoy

Ahora veamos el mismo diario cognitivo, pero con entradas detalladas:

Situaciones	Diálogo interno	Consecuencias
Estaba cansado porque había estado de fiesta por la noche y no repasé mis gráficos antes de la apertura	«Tenía que dormir mis horas, pero seré capaz de descifrar la situación tras la apertura. Tengo un buen tacto para el mercado».	No pude ver el mercado bien. Me perdí una oportunidad que había investigado la semana pasada, pero me olvidé una vez que el mercado abrió. Podría haber ganado varios miles de dólares en esa operación.

Situaciones	Diálogo interno	Consecuencias
Pensé que tenía una buena idea tras perderme la operación de por la mañana. Doblé el tamaño de la posición para compensar la operación que me perdí.	«Ésta podría ser una gran operación. Si va a mi favor, hará que tenga un día redondo. Tal vez haya estado bien que me perdiese esa operación».	Salió un informe económico y el mercado se movió en mi contra. No me acordaba que iba a salir el informe. Me entró el pánico y vendí perdiendo varios miles de dólares. Esto me ha dejado en números rojos tras haber comenzado bien el mes.
Justo después de la pérdida grande, vi que el oro se estaba moviendo. Me metí, pero se dio la vuelta e hizo saltar mi stop.	«Hoy estoy perdiendo hasta la camisa. Si esto sigue así, voy a ir tan mal este mes que no voy a poder recuperarme. No hay forma de que pueda explicarle esto a mi mujer».	Decidí tomarme un descanso del trading, pero no me podía relajar. Estaba preocupado por cuando llegase a casa y le contase a mi mujer cómo me fue el día.
Tuve una operación ganadora en las acciones solares, pero decidí aguantar la posición más allá de mi objetivo de beneficios para recuperarme.	«No puedo permitirme otro día con pérdidas. Esta operación puede hacer que me recupere por hoy; en que la cierre me voy a casa. Tengo que dejar de hacerme esto».	Las acciones solares se dieron la vuelta y sólo conseguí un pequeño beneficio en la posición. Me sentí totalmente estúpido por ignorar mi salida.
Una de las acciones en mi lista fue mencionada favorablemente por un analista y se disparó con la noticia. Decidí no hacer la operación porque no quería perder más dinero.	«Ésta va a romper su rango; podría subir mucho más. Quiero subirme a bordo, pero no puedo permitirme perder más».	La acción se paró cerca de la parte superior de su rango y a continuación rompió con un volumen alto. Vi el movimiento de la acción sin estar a bordo. Me sentí totalmente asqueado conmigo mismo, como si no mereciese operar más.

Observe cómo los detalles adicionales aclaran lo que está pasando en la mente del trader. La elaboración del diálogo interno del trader también aclara los vínculos entre los acontecimientos, como el que un error de trading lleva a otro, con un esquema (la autoestima) que primero activa pensamientos y sentimientos de exceso de confianza, después de frustración

y a continuación de derrota y fracaso. También podemos ver cómo la vida familiar del trader está conectada con los pensamientos y sentimientos que afectan a sus decisiones de trading, ya que el trader está sintiendo una necesidad de demostrar algo a su esposa y a sí mismo.

Cuando es su propio entrenador de trading, quiere mirar *entre* las entradas del diario, así como dentro de cada una. Eso a menudo ilustrará los vínculos entre sus pensamientos, cuando los acontecimientos desencadenen una serie de distorsiones en el procesamiento, que a su vez conllevan más acontecimientos y aún más distorsiones. Su tarea es captar el flujo de sus pensamientos y las conexiones de éstos con sus sentimientos y acciones. Sólo una vez que vea claramente cómo caen los dominós mentales podrá interrumpir el proceso dirigiendo su mente en una dirección distinta.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

¿Cuáles son los esquemas y pensamientos que acompañan sus mejores operaciones? Ampliar su diario para incluir cómo piensa cuando está operando muy bien le ayuda a adoptar un enfoque del trabajo cognitivo basado en soluciones. La última lección en este capítulo puede darle algunas ideas al respecto. También esté atento al esquema de la esperanza, en el que las operaciones que tienen pérdidas activan pensamientos automáticos de esperar que la operación vuelva al punto de entrada. Esos pensamientos a menudo llevan a vulnerar las reglas de stop-loss y desencadenan a continuación esquemas de arrepentimiento y culpa. La intuición tiene su papel en el trading, pero tenga cuidado con las situaciones en las que confunda la intuición con la esperanza. Esos son generalmente excelentes puntos para cerrar las posiciones y recuperar la perspectiva. Cuando es su propio observador, sus pensamientos negativos pueden convertirse en fiables indicadores de trading.

LECCIÓN 55: ALTERE LOS PATRONES DE PENSAMIENTOS NEGATIVOS

¿Cómo rompe un hábito? Cuando tenemos el hábito de fumar, o cuando comemos simplemente por costumbre, uno de los primeros pasos para el cambio es simplemente sorprendernos en el momento de repetir las acciones que no queremos. *Al interrumpir un hábito, gradualmente lo hacemos menos automático, menos capaz de controlarnos.*

Lo mismo ocurre con nuestros patrones de pensamientos habituales. Cuando interrumpimos y alteramos estos patrones, se vuelven menos automáticos. Ganamos algo de control sobre ellos; ya no nos quitan el control.

La técnica más básica para interrumpir los patrones de pensamientos negativos es detener los pensamientos. Detener los pensamientos es exactamente lo que parece: un esfuerzo consciente para detener un hilo de pensamientos mientras se producen. Cuando ha utilizado los diarios cognitivos y las revisiones de su operativa para identificar claramente su patrón de pensamientos automáticos, se vuelve cada vez más sensible a su reaparición. Esto le permite reconocer su aparición en tiempo real. Al darse la orden de «¡Alto!», interrumpe la naturaleza automática de los pensamientos. Esto le da tiempo para calmarse, cambiar el enfoque de su atención y realizar otros ejercicios cognitivos útiles.

Un buen ejemplo de la lección anterior son las situaciones en las que está perdiendo dinero en una operación y esperando o rezando que se den la vuelta. Me he encontrado con traders que realizan una especie de negociación (parecida a la dinámica de alguien que se enfrenta a la muerte en el trabajo de Kubler-Ross), prometiendo no vulnerar jamás su disciplina si pueden salirse sin pérdidas de esa operación. El hecho de que la esperanza esté dominando el panorama cognitivo del trader sugiere que está desesperado. A cierto nivel, el trader es consciente de que ésta no es una buena operación que quiera mantener. El esquema subyacente, no obstante, dice que perder dinero no es aceptable; que perder dinero equivale a fracasar. Esto hace que incluso las pérdidas normales en el mercado resulten excesivamente angustiosas, activando formas desadaptativas de lidiar con la situación (mantener las posiciones más allá de sus puntos de stop-loss por la esperanza; añadir a las posiciones perdedoras). Si, no obstante, el trader reconoce este patrón cuando se produce, puede utilizar la aparición de la esperanza para *detenerse* e interrumpir los pensamientos y acciones automáticos.

Cuanto más vigorosos sean sus esfuerzos por detenerse, más éxito tendrá al interrumpir los patrones no deseados de pensamiento y comportamiento.

Detener los pensamientos es útil porque le separa de sus formas de pensar. En vez de identificarse con los pensamientos automáticos y los sentimientos que engendran, se separa de ellos y se recuerda a sí mismo que esto es lo que le ha metido en problemas en el pasado. Al comienzo, mientras se entrena, descubrirá que tiene que detener sus pensamientos numerosas veces durante la sesión de trading. No obstante, a medida que se haga más experto en reconocer sus pensamientos negativos y en interrumpirlos, le resultará más y más fácil desviar su mente a un camino distinto. La interrupción de los pensamientos habituales en sí se convierte en un hábito positivo.

En mi propia operativa me ha resultado útil hacer que mis esfuerzos por detener mis pensamientos sean particularmente impactantes, casi como si

me estuviese sacudiendo para despertarme y movilizándolo otras formas de tratar con las situaciones. Una vez me di cuenta de que había mantenido una operación rentable más allá del punto en el que se había dado la vuelta y había vuelto al punto de entrada. Una regla fundamental que he aprendido a seguir es no permitir que las operaciones que han avanzado una cierta cantidad a mi favor se conviertan en operaciones perdedoras. Mientras observaba cómo la operación ganadora alcanzaba su punto de entrada y a continuación entraba en números rojos, me sorprendí esperando que volviese al punto de entrada. El flujo de órdenes estaba sugiriendo claramente, no obstante, que los operadores grandes estaban vendiendo y empujando al mercado a la baja. Me di una rápida bofetada en la mejilla y me dije que me saliese. Ese acto espontáneo —decididamente no es una técnica que utilice con otros traders— me despertó y me permitió asumir una pérdida pequeña en vez de una mucho mayor. No obstante, me he acordado de esa bofetada a lo largo de los años y su impacto me ha mantenido fuera de problemas en varias ocasiones. (Ahora, cuando necesito cambiar cómo estoy pensando en los mercados, me tomo un descanso y me refresco la cara con agua fría. La sacudida física parece facilitar un cambio cognitivo).

Cuando la detención de los pensamientos es dramática, el cambio mental puede ser igual de radical.

A algunos traders con los que he trabajado les ha resultado útil poner carteles en las pantallas de sus ordenadores para recordarse a sí mismos los pensamientos que más quieren detener. *Permanece humilde* es un letrero que un trader escribió tras identificar un patrón de pensamientos arrogantes y demasiado seguros de sí mismo. Estos carteles ayudan a los traders a pensar sobre lo que piensan, apartándose de los patrones que normalmente desencadenarían emociones negativas y malas decisiones de trading. También recuerdan a los traders para que periódicamente detengan e interrumpan los patrones de pensamientos automáticos y vuelvan a abordar los mercados constructivamente. No puede estar absorto en un patrón de pensamiento si se ha convertido en su observador.

He aquí un sencillo ejercicio para detener los pensamientos que me ha resultado útil en mi propia operativa. La idea es estar al acecho de cualquier pensamiento mientras opera que incluya las palabras *yo* o *mí*. El objetivo es interrumpir y alterar esos pensamientos. *El motivo para esto es que no quiere estar centrado en sí mismo cuando se esté concentrando en los mercados*. No quiere ni estar pensando en usted mismo y su rendimiento ni demasiado positiva ni demasiado negativamente. Cuando su pensamiento automático desvíe la atención hacia usted, esa es la señal para interrumpir inmediatamente el patrón y volver a centrarse en el mercado.

Hay muchos ejemplos de atención dirigida hacia uno mismo que divide su enfoque en los mercados. Éstos incluyen:

- «Lo estoy haciendo genial; éste es el momento de ser agresivo».
- «No puedo creerme lo mal que estoy operando».
- «¿Por qué acabo de hacer eso?»
- «El mercado me está matando».
- «Voy a recuperar mi dinero».
- «Todo lo que hago está mal».
- «Odio este mercado».

Una vez que aparecen las palabras *yo* o *mí*, quiere cerrar rápidamente los ojos, respirar profundamente, relajar sus músculos y volver a centrar su atención en los mercados. Si en ese momento ya está demasiado acelerado, puede resultarle útil tomarse un rápido descanso de la pantalla, para aclararse las ideas y desviar su atención a alguna otra cosa.

Me resulta útil, mientras opero, recordarme periódicamente: «esto no se trata de mí».

Con la práctica, puede hacerse bastante bueno en apartar su mente de los pensamientos centrados en usted. Durante un incidente de trading reciente, me pillé mirando mi beneficio/pérdida en medio de una operación, preguntándome qué tal me iba y cuánto estaba dispuesto a ceder de mis ganancias semanales. Por supuesto, eso no tenía nada que ver con los méritos de la operación en la que estaba. Gracias a que ya tenía práctica, pude detenerme antes de hacer clic en el extracto de beneficios/pérdidas y de que los números se me metiesen en la cabeza. Recordarse que «no se trata de mí» —se trata de los mercados— es un comienzo excelente para mantener



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando trabajo con los traders, uno de mis objetivos es ayudarles a detener el flujo de pensamientos negativos automáticos. Incluso cuando se esté entrenando usted solo, no obstante, puede conseguir el mismo beneficio manteniéndose en contacto con uno o más compañeros de trading a los que aprecie durante las horas de mercado. Esto puede ser en una única oficina de trading o vía Skype, Hotcomm o incluso mensajería instantánea. Muchas veces sus amigos se darán cuenta de sus pensamientos negativos antes de que usted note su aparición. Esto puede ser muy útil para controlarse y reenfocar su atención.

el control de sus decisiones en el calor de la acción del mercado. Si se impide tomar las acciones incorrectas, despeja la cubierta para implementar prácticas de trading lógicas.

LECCIÓN 56: REDEFINA LOS PATRONES DE PENSAMIENTOS NEGATIVOS

La redefinición es una técnica psicológica que toma un patrón problemático y lo sitúa en un contexto diferente para que pueda verse de formas nuevas, abriendo la puerta a nuevas respuestas. Suponga que me reúno con un trader que está experimentando ataques esporádicos de ansiedad por el rendimiento que le dejan incapaz de tomar las señales de trading claras. Se ve a sí mismo como una persona débil que nunca podrá tener éxito en el trading. Yo adopto una perspectiva diferente, enfatizando su prudencia al asumir riesgos y su éxito en evitar pérdidas grandes. «Tal vez podamos utilizar ese mismo buen juicio para identificar y aprovechar las oportunidades de una forma que le mantenga seguro», le sugiero. Lo que el trader define como debilidad, yo lo redefino como un punto fuerte en potencia. En vez de luchar contra sus propias tendencias, el trader puede utilizar este nuevo marco de referencia para ayudarlo a descubrir cómo utilizar esas tendencias para producir unos rendimientos ajustados al riesgo aceptables.

A menudo podemos encontrar un punto fuerte subyacente a nuestras debilidades, permitiéndonos enfocar los patrones problemáticos de formas novedosas.

La redefinición puede tomar una motivación negativa y volverla positiva. Durante un tiempo, me parecía que a mi hija le daba pereza hacer sus deberes del colegio. Entonces caí en la cuenta de que sus principales motivaciones eran de naturaleza social: realmente tiene don de gentes. Le propuse que hiciésemos los deberes juntos y rápidamente se apuntó. Esto se convirtió en una tradición padre-hija durante el año escolar y una valiosa experiencia para crear lazos afectivos. De forma parecida, cuando mi hijo se enfrentó airadamente a un profesor en el colegio que le «estaba agobiando» con que hiciese los trabajos rápidamente, comencé mi conversación con él felicitándole por utilizar sólo las palabras y no salir de la clase dando un portazo o ponerle las manos encima al profesor. En vez de definir el problema de disciplina como un fracaso, reforcé las importantes lecciones del autocontrol. Eso hizo que fuese más capaz de escuchar mi consejo posterior y saliese del incidente sintiéndose mejor acerca de sí mismo y habiendo aprendido del enfrentamiento. *Los patrones de pensamientos más negativos están*

ahí por alguna razón; identificar esa razón positiva y encontrar nuevas formas de conseguirla hacen que entrenarse uno mismo sea capacitador.

Considere, por ejemplo, el caso del trader al que le pierde la esperanza durante una operación perdedora. En vez de flagelarlo por la falta de disciplina, enfatizaré que ha encontrado un valioso indicador de mercado: el *Esperanzómetro*. Cuando la esperanza entra en juego durante una operación, es una señal de que en el fondo sabemos que la operación no tiene futuro. Al seguir el *Esperanzómetro*, podemos utilizar el patrón de pensamiento automático para ayudarnos a operar bien, en vez de que interfiera en nuestra operativa.

Quando ve los problemas de formas nuevas, gana la capacidad de responder de nuevas formas. La novedad es un elemento central en todos los intentos de cambio.

Muchos problemas tienen una naturaleza cíclica: me preocupa perder dinero, por lo que utilizo stops demasiado ajustados, pierdo más dinero en los movimientos revueltos y genero aún más miedo de perder dinero. Cuando redefinimos un problema, la nueva perspectiva nos puede ayudar a romper el ciclo. Si redefino el problema como uno del tamaño de la posición, puedo asumir el mismo riesgo monetario con stops más amplios, rompiendo el ciclo de pérdidas en mercados revueltos. *Cómo vemos nuestros patrones determina en gran medida cómo respondemos a los mismos.*

Un ejercicio útil que describí en *Psicología del trading* es redefinir nuestros diálogos internos viéndolos como diálogos reales. Lo que nos decimos a nosotros mismos suena muy distinto cuando nos imaginamos que es otra persona la que nos dice las mismas palabras. Esto es especialmente cierto cuando somos duros con nosotros mismos tras sufrir pérdidas. Lo que nos parece preocupación cuando estamos absortos en nuestros propios pensamientos suena más como hostilidad cuando redefinimos los mismos mensajes como parte de un diálogo interpersonal.

Digamos que un trader se pierde una buena operación y a continuación se dice: «No puedo creer que me perdiese esa operación. ¿Qué me pasa? Espero toda la semana al patrón correcto y cuando me lo sirven en bandeja de plata no lo aprovecho. Nunca voy a conseguirlo si sigo cometiendo errores así».

En realidad, muchos traders consideran que este tipo de diálogo interno es constructivo. Los traders creen que ser duros consigo mismos les ayudará a evitar errores parecidos en el futuro. Suponga, no obstante, que replanteamos el mismo diálogo como una conversación entre un amigo y el trader:

«No puedo creerme que te perdieses esa operación. ¿Qué te pasa? Esperas toda la semana al patrón correcto y cuando te lo sirven en bandeja

de plata no lo aprovechas. Nunca lo vas a conseguir si sigues cometiendo errores así».

Claramente, cuando planteamos el diálogo de esta forma, podemos apreciar que el tono no es en absoluto constructivo. De hecho, ningún amigo de verdad nos hablaría nunca de esa manera. El mensaje es acusador y hostil, sin empatía o sugerencias para mejorar. Redefinir el diálogo interno como un diálogo real revela la verdadera emoción tras los pensamientos automáticos.

Redefinir los pensamientos como diálogos nos ayuda a ver nuestros pensamientos de desde otra perspectiva.

Esta redefinición es especialmente efectiva si nos imaginamos hablando con un buen amigo de esta forma. Por ejemplo, suponga que un buen amigo suyo sufriese una serie de operaciones perdedoras y usted le dijese a su amigo: «No puedo creer que te perdieases esa operación. ¿Qué te pasa?» Podemos ser duros con nosotros mismos y aceptar todo tipo de formas hostiles de hablar con nosotros mismos, pero si nos imaginamos transmitiendo esos mismos mensajes a un amigo, no aceptamos los guiones en absoluto. Cuando redefinimos nuestros pensamientos como interacciones con un amigo, aprovechamos nuestros puntos fuertes personales, tales como nuestra capacidad de apoyar a otros. Tales puntos fuertes hacen que sea imposible mantener una actitud enojada y acusadora.

Como su propio entrenador de trading, quiere mantener un tono de voz constante y constructivo consigo mismo, para no dañar su concentración o su motivación. Un ejercicio excelente para trabajar en este proceso es cerrar los ojos e imaginarse como otro trader del que es responsable: tal vez un asistente o un estudiante que está aprendiendo a operar. Imagine que este asistente, al que usted aprecia, acaba de cometer los mismos errores en el mercado que ha cometido usted. ¿Cómo hablaría con esta persona? ¿Qué le diría? ¿Cuál sería su tono de voz? ¿Qué emociones le transmitiría? Imáginese las respuestas con el mayor detalle posible. A continuación, observe cómo difiere su enfoque con este otro trader de su propio diálogo interno. Si no le hablaría a un colega al que apreciase de la manera en que se está dirigiendo a sí mismo, entonces sabe que su pensamiento automático está distorsionado de forma negativa. ¡Ciertamente usted se merece hablarse a sí mismo de la forma en que les hablaría a otros en una situación parecida!

Muchas veces, es el tono de nuestro diálogo interno, no sólo su contenido, lo que perturba nuestro trading.

Cuando lleva a cabo este ejercicio de visualización guiada día tras día, particularmente tras haber interrumpido algunos de sus pensamientos negativos, gradualmente aprende a hablar consigo mismo de formas más positivas. En una variación de este ejercicio, hago que los traders se imaginen que *ellos* son el otro trader al que están hablando, por lo que literalmente están practicando hablar consigo mismos de las formas en que ellos apoyarían a alguien que les importase. Durante estos ejercicios, los traders que han sido los más volátiles y enojados pueden acceder a toda una serie de mensajes de cariño y apoyo mientras se ven como personas que verdaderamente les importan.

Usted es su propio entrenador de trading. ¿Quiere que su entrenamiento le reprenda, que se centre en todos sus fallos, que le amenace con graves consecuencias? ¿O quiere que su entrenador saque lo mejor de usted? Cuando presenta sus pensamientos como diálogos, tiene una oportunidad para redefinir los mapas mentales que guían sus pensamientos, sentimientos y acciones. Inevitablemente, hablamos con nosotros mismos. Nos *estamos* entrenando a nosotros mismos. La única cuestión es si lo hacemos consciente y constructivamente o automática y destructivamente.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si tiene un mentor o un compañero de trading con quien esté trabajando, preste especial atención a cómo le hablan cuando tienen problemas. Muchas veces podemos interiorizar las voces de otros al redefinir nuestros patrones de pensamiento. «¿Qué me diría mi mentor?» o «¿Qué me diría un buen entrenador?» es un excelente comienzo para una redefinición constructiva.

LECCIÓN 57: UTILICE LA VISUALIZACIÓN GUIADA INTENSIVA PARA CAMBIAR LOS PATRONES DE PENSAMIENTO

El valor de la visualización es que sustituye a la experiencia real, con un poder fuera de lo corriente para acceder a las respuestas emocionales. A continuación vemos un eficaz ejercicio cognitivo que utiliza activamente el poder emocional de la visualización.

El primer paso en el ejercicio, como se ha insistido en las últimas lecciones, es identificar los pensamientos repetitivos y automáticos que están perturbando su operativa. Como se señaló anteriormente, estos pensamientos generalmente formarán el diálogo interno que acompañe sus incidentes emocionales más intensos. Cuanto más claro capte este diálogo interno, más realistas y vívidas serán sus visualizaciones.

Veamos un ejemplo específico. Un trader con el que trabajé recientemente descubrió un patrón que estaba limitando su éxito. Había sido un trader rentable durante muchos años, pero siempre tuvo la fastidiosa sensación de que no estaba alcanzando todo su potencial. Cuando examinamos sus patrones mentales y de trading, quedó claro que se volvía más averso al riesgo cuando alcanzaba nuevos máximos de capital en su cuenta de trading y nuevos máximos de beneficios en el día. Le molestaba no terminar (el día, la semana) en su máximo, así que se volvía extremadamente averso al riesgo al llegar a estos máximos. Recortaba el tamaño de sus operaciones, operaba menos a menudo y se comportaba como alguien que hubiese sufrido un drástico drawdown.

Su diálogo interno en esas ocasiones era revelador: «Has tenido un buen día», se decía. «Vamos a conservar las ganancias. Habrá más oportunidades mañana». Cuando estuvo claro que se perdía oportunidades debido a esta precaución extrema, se sentía vagamente culpable, pero se tranquilizaba a sí mismo diciendo que su curva de capital era positiva y que «no puedes arruinarte tomando un beneficio».

Éste era un patrón difícil de romper porque, aunque el trader se daba cuenta de las limitaciones del patrón, también lo aceptaba a un nivel emocional. El trader que se fustiga a sí mismo realmente sufre como resultado de su diálogo interno y querrá cambiarlo, simplemente para sentirse mejor. La mentalidad aversa al riesgo, no obstante, hacía que nuestro trader se sintiese seguro. Le gustaban las consecuencias del exceso de precaución: le ayudaba a controlar sus emociones.

Es menos probable que cambiemos un patrón si lo aceptamos, si no sentimos al menos una cantidad moderada de angustia por las consecuencias del patrón.

Un paso clave para cambiar este diálogo interno fue redefinir el diálogo «no perdamos dinero» como «no creo que pueda ganar dinero». El trader consideraba su diálogo interno como mensajes de seguridad; yo los replantee como mensajes de una baja autoestima. Él no quiere terminar por debajo de sus máximos, porque en cierta medida no está seguro de que pueda superar esos máximos. Duda de su capacidad para recuperarse de los drawdowns, así que intenta desesperadamente evitar un drawdown. Se conforma con una curva de capital con ganancias continuas, pero modestas, porque no confía en que pueda generar y mantener unas buenas rentabilidades. Tal vez sienta, en lo más profundo, que no se merece una recompensa grande.

Observe cómo, en esta situación, mi redefinición no fue una forma de ayudar a un trader a ver un patrón negativo más constructivamente; más

bien, redefiní el patrón de forma que acentuase la incomodidad del trader. Es volver a la noción de que el entrenamiento se trata de confortar al afligido y afligir al comodón. Nuestro trader estaba demasiado cómodo al evitar el riesgo; mi objetivo era hacerle avanzar en su disposición a cambiar ayudándole a ver más claramente los costes de sus formas de lidiar con el riesgo. En su propio entrenamiento cognitivo, no está simplemente redefiniendo los patrones de pensamientos negativos de forma positiva; también los redefinirá de formas que apelen a su motivación por el cambio. Antes mencioné el valor de ver los patrones negativos como enemigos personales: esto es un ejemplo de una redefinición que aflige nuestra comodidad.

Cuando redefiní su diálogo interno como una falta de confianza, la respuesta inmediata del trader fue describir a su madre. La quería y estaba unido a ella de niño, pero dijo que era excesivamente protectora. Cuando los demás niños salían a jugar, ella lo retenía, por miedo a que se metiese en peleas. Más adelante, intentó disuadirlo de salir con chicas porque creía que las chicas podrían «aprovecharse» de él. El trader explicó con cierta tristeza cómo nunca tuvo la oportunidad de destacar en los deportes a pesar que de pequeño prometía, porque su madre se preocupaba por las lesiones.

Esta respuesta me proporcionó la ocasión para utilizar el método de visualización guiada. Le pedí al trader que cerrase los ojos y se imaginase vívidamente una situación en la que hubiese ganado dinero a primera hora de la mañana y ahora estuviese considerando dar el día por terminado y conservar sus beneficios. Le dije que se imaginase que los mercados se estaban moviendo y que había oportunidades, *pero que visualizase a su madre diciéndole todo lo que le se ha estado diciendo él mismo en sus diálogos internos aversos al riesgo*. Así que tenía que imaginarse a su madre, con una mirada preocupada y sobreprotectora en su cara, advirtiéndole de que no operase, para no perder el dinero que ha ganado, para no hacerse daño en los mercados.

Personalizar un patrón que quiera cambiar puede aumentar su motivación para cambiar ese patrón, y ayudarle a mantener esa motivación.

Antes de haber terminado el ejercicio, el trader abrió los ojos y dijo: «¡Puaj!» La idea de ser un niño pequeño controlado por su madre le asqueaba. «Pero, ¿no es su madre la que le habla», pregunté, «cuando se dice a sí mismo que no debe perder su dinero, que no debe hacerse daño operando? ¿No es esa la voz de su madre dentro de usted?»

Esa redefinición fue lo que el trader necesitaba para separarse de su patrón. Lo último que quería hacer era repetir su infancia sobreprotegida. Cada vez que se sentía incómodo participando en un mercado con oportu-

nidad, simplemente cerraba los ojos y visualizaba lo que su madre le diría en esa situación. Esa visualización le dio la motivación para apartar los pensamientos negativos y actuar según sus instintos de trading.

Como señalé en *Psicología del trading*, la mayoría de nosotros tenemos alguien en nuestro pasado que no nos gusta o que asociamos con pensamientos e influencias negativos. Si se imagina la persona que peor le caiga—alguien que se portase mal con usted, que le odiase, que abusase de usted—diciéndole lo que usted mismo se ha estado diciendo en sus peores diálogos internos, será mucho más fácil defenderse. Si esa persona a la que odia estuviese en realidad de pie delante de usted mientras opera, hablándole negativamente, no tendría ningún problema en decirle que se callase. Cuando utiliza la visualización para asociar sus peores pensamientos con las peores personas de su pasado, aprende a callarse. ¡Y ese es un gran triunfo al entrenarse uno mismo!



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

La visualización tiene otras muchas aplicaciones interesantes para combatir los patrones de pensamiento automáticos. Un trader con el que trabajé se apuntó a artes marciales y utilizó los entrenamientos para imaginarse golpeando los patrones que le retenían. Tras haber practicado ese estado mental entrenamiento tras entrenamiento, ya sólo necesitaba adoptar ciertas posturas durante el día de trading para recuperar su postura de ataque. Otro trader descubrió que estaba más fino en su operativa cuando se sentía en buena forma física. Utilizó sus rutinas de ejercicios para practicar formas de pensar sobre sí mismo y el trading que reforzasen sus puntos fuertes. Al mediodía, se tomaba un pequeño descanso para hacer ejercicio, lo que le ayudaba a despejar la cabeza, pero además le hacía estar en mayor contacto con la mentalidad que estaba cultivando. No toda la visualización eficaz es visual; a veces asociar una forma de pensar con un estado físico puede ayudarnos a utilizar el cuerpo para influir en la mente.

LECCIÓN 58: CUESTIONE LOS PATRONES DE PENSAMIENTOS NEGATIVOS CON EL DIARIO COGNITIVO

Una forma de utilizar un diario cognitivo, como hemos visto, es hacer un seguimiento de los patrones de pensamientos automáticos, para volverse muy consciente del diálogo interno negativo y de cómo está conectado con sus emociones y comportamientos. Además, una simple expansión del diario es útil para reestructurar nuestros mapas mentales.

En el diario descrito anteriormente, dividimos las páginas en tres columnas, representando la primera columna una descripción de situaciones en las que se producen los pensamientos automáticos; la segunda columna recoge el diálogo interno; y la tercera columna destaca las consecuencias (en el estado de ánimo, en el comportamiento, en la operativa) de ese diálogo interno. La cuarta columna adicional representa sus esfuerzos sistemáticos para cambiar el diálogo interno y reemplazar los pensamientos automáticos negativos con alternativas más realistas y constructivas.

Comencemos con un ejemplo. Suponga que una trader está tratando con un patrón perfeccionista en el que frecuentemente critica su rendimiento como insuficientemente bueno. Aunque gana dinero, se centra en cuánto se dejó en la mesa al no acertar los máximos y mínimos. El resultado la deja sintiéndose desanimada y además la lleva a realizar malas operaciones para intentar capturar los máximos y mínimos exactos.

En la cuarta columna de su diario, realiza un debate socrático con esos pensamientos negativos, los cuestiona y encuentra formas distintas de ver la situación. Esto es verdaderamente entrenarse a uno mismo porque, al igual que la segunda columna es la voz del diálogo interno negativo, la cuarta columna se convierte en la voz del entrenamiento interior.

El diario cognitivo puede ser un foro en el que cuestionemos vigorosa y emocionalmente nuestros patrones de pensamiento más negativos.

He aquí algunas entradas de muestra y el aspecto que podrían tener:

Situaciones	Diálogo interno	Consecuencias	Charla del entrenador
Perdí dinero cuando los mercados se dieron la vuelta con la subida de tipos por sorpresa y me saltó el stop	«No sé lo que estaba pensando. Soy tan estúpido por estar operando cuando hay una posibilidad de que salga alguna noticia y me perjudique».	Me sentí mal toda la mañana y asumí demasiado poco riesgo en mis siguientes operaciones, aunque eran buenas ideas en las que tenía convicción.	«No se esperaba esta subida de tipos; vamos, hombre, no puedo preverlo todo. Tenía una idea con una alta probabilidad y mantuve las pérdidas dentro de los límites planeados. Esa es una operación que siempre debería realizar.»

Situaciones	Diálogo interno	Consecuencias	Charla del entrenador
Me salí de una operación ganadora demasiado pronto y el mercado terminó moviéndose cinco puntos más en mi dirección.	«¿Por qué no puedo permanecer en las buenas operaciones? La única forma de que pueda ganar dinero es aguantando los ganadores. Podría haber ganado muchísimo más dinero».	Terminé el día sintiéndome fatal en vez de sentirme bien por el dinero que gané. Estuve de malas toda la tarde.	«Es tan sólo mi frustración la que está hablando. El mercado había estado revuelto todo el día; tomar beneficios rápidamente en los mercados revueltos es parte de mi plan. Dame un respiro; conseguí un buen precio y un buen beneficio. Flágame tan sólo va a estropear mis próximas operaciones»

Observe cómo la cuarta columna, la voz del entrenador, es parecida a lo que le podría decirle usted a alguien que pasase por la misma situación. Es un intento de proporcionarle una perspectiva que no sea tan acusadora y autocrítica. Al igual que con otras partes del diario, es importante que esta cuarta columna sea detallada, para que tenga una oportunidad de realmente pensar y absorber la visión alternativa. Escribir: «No debería ser tan duro conmigo mismo» es menos eficaz que escribir: «Éste es el tipo de charla que me echaba el jefe aquel que no me podía aguantar en mi anterior trabajo. Lo odiaba y odio cómo me trataba. No me merezco esto y no me lo voy a hacer a mí mismo». También es más eficaz detallar las consecuencias negativas del pensamiento automático en esa cuarta columna: «Esta forma de pensar ha interferido en mi operativa todo el año. ¡No voy a permitir que me cueste más dinero!»

Quiere contrarrestar sus pensamientos automáticos con fuerza emocional; es la experiencia emocional de cuestionar sus formas de pensar la que consolidará los nuevos patrones.

La razón por la que su diario es eficaz es que le proporciona una oportunidad regular y estructurada para adoptar el papel de entrenador de sí mismo: es una gran forma de practicar ser su propio tutor. La utilización

del diario puede parecer artificial al principio, pero –tras muchas entradas– comenzará a interiorizar esa voz de entrenador y comenzará a cuestionar sus pensamientos negativos tan pronto como surjan.

El diario cognitivo también es una herramienta excelente para revisar su operativa, especialmente si añade una quinta columna y hace un seguimiento de su rentabilidad cada día y/o puntúa la calidad de su operativa ese día. Esa columna le permite ver la relación entre su progreso en cambiar su diálogo interno con su progreso en el trading, aumentando la motivación. Otra forma de alterar el marco de referencia es crear un diario auditivo, para grabar todas las entradas en voz alta en tiempo real. Esto no sólo le ayuda a reestructurar sus pensamientos durante la sesión de trading, sino que además le proporciona una útil revisión al final del día y consolida sus lecciones.

Como su propio entrenador de trading, quiere utilizar herramientas como el diario de una manera que le ayude en su operativa, no que se convierta en una carga. Hay que experimentar un poco para ver cómo le encaja mejor el diario en sus rutinas y su flujo de trabajo. Una regla excelente es que no realizará progresos importantes hasta que el tiempo que pase en el modo de entrenamiento exceda el tiempo que pase sumido en pensamientos automáticos negativos. El diario es una forma útil de asegurarse de que consigue ese tiempo de entrenamiento.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Algo en lo que los traders fallan a menudo es en que hacen del diario cognitivo más un ejercicio lógico que uno psicológico. Los traders cuestionan sus pensamientos negativos de forma tranquila y racional, pero eso no lleva fuerza emocional. Las investigaciones sobre psicología sugieren que procesamos el material emocional mucho más profundamente que los pensamientos normales. Quiere que su cuestionamiento de los patrones de pensamientos negativos sea un ejercicio emocional en el que rechace enérgicamente los pensamientos que le están reteniendo. Resulta útil tener presente que éstos son los pensamientos y comportamientos que han saboteado su trading, le han costado dinero y han hecho peligrar su éxito. Si hubiese una persona que le supusiese tal amenaza, ciertamente se enfrentaría a ella y rechazaría su influencia. Cuando personaliza sus pensamientos automáticos, puede crear experiencias emocionales más intensas que le ayuden a reestructurar su percepción.

LECCIÓN 59: REALICE EXPERIMENTOS COGNITIVOS PARA EFECTUAR CAMBIOS

Si las personas son como científicos, que desarrollan sus teorías del mundo basándose en sus observaciones y experiencia, entonces debería ser posible tratar sus expectativas como hipótesis que pudieran confirmarse o contradecirse. *Cuando usted genera nuevas observaciones y experiencias que refutan los patrones mentales negativos, gradualmente modifica esos patrones y elimina sus distorsiones.*

A veces una simple revisión de las experiencias recientes en un diálogo socrático puede ser suficiente para cuestionar y modificar las visiones negativas. «¿Todo lo que hago en el mercado está mal!» podría ser un pensamiento negativo que automáticamente se activa cuando el trader está perdiendo dinero. Una simple revisión de los resultados personales puede, no obstante, devolver al trader a la realidad: «Espera un minuto. He hecho algunas operaciones excelentes esta semana. Necesito dar un paso atrás y descubrir qué es lo que sí me está funcionando».

Cuando está en medio de los pensamientos negativos, hemos visto que ayuda tomar el papel del observador y preguntar: «¿Es esto realmente cierto? ¿Es esto lo que le estaría diciendo a alguien que estuviese en mi lugar? ¿Es esto lo que me gustaría que otra persona me estuviese diciendo ahora mismo?» Al rechazar esos pensamientos negativos, los hace menos automáticos, menos capaces de tomar el control de sus decisiones.

A veces, no obstante, crear experimentos específicos para cuestionar sus expectativas y pensamientos negativos puede proporcionarle la experiencia adecuada para sacudir y reformar sus creencias. Un trader con el que trabajé insistía en que la diversificación no le importaba; él tan sólo quería tener razón en sus operaciones. Cuando veía una buena idea en un sector, compraba todos los valores en el grupo, acumulando tamaño en la operación. Por supuesto, las acciones se movían de forma correlacionada; probablemente le habría ido igual si hubiese comprado el fondo del sector y se habría ahorrado algo en comisiones. Su patrón mental: «Ésta es una gran idea; tengo que apostararlo todo», le llevaba a arriesgar una gran cantidad de su capital en una única idea, aunque se intentaba convencer a sí mismo de que estaba diversificado porque tenía muchos valores en su cuenta.

Para este trader, lo bueno no era suficientemente bueno. No podía ver su operación como un éxito a menos que fuese un pelotazo. Por cada pelotazo que conseguía, no obstante, sufría una pérdida devastadora, dejándole desanimado y preocupado por su futuro. Su patrón de necesitar jugárselo todo para recuperar su dinero le estaba desgastando emocional y financieramente.

Le sugería que intentásemos un experimento. La idea básica del experimento era que tenía que dividir su capital en cuatro segmentos iguales. No

podía dedicar más de un segmento, a su nivel de apalancamiento normal, a una única idea de trading. Así es que, si pensaba que el oro iba a subir, podía utilizar hasta un cuarto de su poder de compra normal para comprar el fondo del oro y/o comprar empresas mineras de oro. Si compraba cinco valores entre las empresas mineras, esa cuarta parte de su poder de compra se dividía entre los cinco. Para utilizar los otros cuartos de su poder de compra, necesitaba tener otras ideas. Por ejemplo, aunque estaba largo de oro, podía tener una posición corta en una acción o sector individual debido a alguna noticia desfavorable que se acabase de publicar.

Un experimento, diseñado adecuadamente, puede proporcionar una refutación de primera mano de nuestros esquemas.

Lo que esto suponía, por supuesto, es que nuestro trader no utilizaría todo su poder de compra todo el tiempo, porque no siempre tendría cuatro ideas independientes (no correlacionadas). Cuando sí utilizaba una buena cantidad de su capital, estaba distribuida por igual entre distintos patrones e ideas. Una parte estaría dedicada a operaciones a muy corto plazo; otro dinero se utilizaría para ideas a más largo plazo. Algunas serían largas; otras podrían ser cortas. Este proceso igualaría sus rendimientos, permitiéndole beneficiarse del hecho de que tendía a tener más operaciones ganadoras que perdedoras. Al eliminar las grandes pérdidas mediante la diversificación, el trader podía asumir menos riesgo (experimentar una menor volatilidad en los rendimientos diarios) y ganar más dinero.

El trader aceptó realizar el experimento durante una semana. Su actitud era: «¿Qué puedo perder?». Durante la semana, no obstante, vio que había ganado más dinero que en cualquier semana en los últimos meses. Este resultado le convenció para continuar el experimento. «No necesito darme de cabezazos contra la pared», me explicó tras unas semanas. Estaba ganando más dinero, y era más feliz haciéndolo. Si no hubiese hecho el experimento, no obstante, no habría sabido realmente –por su propia experiencia– lo equivocado que había estado. Señalar lo destructivo que es un patrón mental (y los beneficios de uno más positivo) es una cosa; realmente verlo por uno mismo y *experimentar la diferencia* es mucho más poderoso.

El entrenador de éxito crea experiencias intensas y vívidas que mientan los viejos hábitos.

Un mito de muchos traders es que creen que necesitan ser duros consigo mismos para mantener su motivación. Ésta es otra situación en la que un experimento de una semana puede ser útil: haga un esfuerzo consciente

por permanecer constructivo y positivo cada día durante una semana y vea cómo se siente y cómo opera. Cuando un trader ve que cuando abandona el patrón negativo realmente mejora su concentración y su proceso de trading, gana un incentivo considerable para prolongar el experimento.

Su tarea, como su propio entrenador de trading, es crear un simple experimento –incluso si es durante un solo día– en el que interrumpa los patrones mentales negativos que haya identificado y vea qué es lo que ocurre con su estado de ánimo y su operativa. Si no le gustan los resultados del experimento, siempre puede volver a sus viejos hábitos. Si, no obstante, descubre que puede concentrarse en operar mejor, que se atiene mejor a sus planes y que como resultado se siente mejor sobre su trabajo, entonces puede decidir extender el experimento en duración y tal vez también a otras facetas de su vida. Nuestros patrones mentales negativos son el resultado de un aprendizaje; ciertamente podemos adquirir nuevas formas de ver nuestra operativa y a nosotros mismos. Los experimentos bien diseñados nos proporcionan el catalizador para cambiar esa visión, y eso puede cambiar nuestras acciones.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cada regla de trading puede convertirse en un experimento cognitivo: vea qué ocurre cuando sigue la regla religiosamente: sus resultados de trading, su estado de ánimo y su toma de decisiones. Muchas veces, los traders albergan miedos en algún sitio recóndito de sus mentes en cuanto a las consecuencias negativas de aferrarse a sus reglas. Al diseñar experimentos en torno a las reglas, podemos ver, de primera mano, que estas consecuencias son manejables y que no tenemos nada que temer.

LECCIÓN 60: DESARROLLE UN PENSAMIENTO POSITIVO

Las lecciones para el entrenamiento cognitivo hasta ahora han hecho hincapié en las formas de identificar y reestructurar los pensamientos automáticos negativos. ¿Qué hay, no obstante, de los patrones mentales positivos? ¿Cómo podemos volvernos más intencionales al desarrollarlos? Afortunadamente, muchas de las técnicas cognitivas que funcionan bien para desaprender los patrones mentales negativos pueden también utilizarse eficazmente para consolidar formas positivas de ver el yo y el mundo.

Observe que el pensamiento positivo que estamos buscando desarrollar no es necesariamente positivo en el sentido superficial. Mírese en el espe-

jo y dígame que es el mejor trader y que va a ganar un montón de dinero, etc. Este proceso no es pensamiento positivo; es engañarse a uno mismo. También refuerza unas expectativas poco realistas, abocando a los traders a una decepción.

Más bien, el pensamiento positivo es una forma de pensar que le lleva a tener respuestas constructivas cuando se enfrenta a situaciones difíciles. Por ejemplo, un trader podría cometer un error de principiante y reprenderse a sí mismo por el error, utilizando el incidente para mejorar su ejecución y su atención al detalle. Esto es muy positivo. Un trader podría también simplemente decirse: «Realmente no estás operando bien; puedes hacerlo mejor». Esa sería una valoración precisa y un empujoncito para una mayor motivación.

El pensamiento positivo no es necesariamente un pensamiento optimista; es un pensamiento constructivo.

¿Cómo sabe qué esquemas y patrones mentales son los mejores para usted y su operativa? Afortunadamente, podemos crear un diario cognitivo personalizado precisamente para este propósito. Recuerde que en el diario tradicional, la primera columna describe incidentes específicos de operativa problemática; la segunda columna resume el diálogo interno asociado con los incidentes; y la tercera columna explica las consecuencias del diálogo interno. Para crear un formato para hacer un seguimiento del pensamiento positivo, utilizamos el diario para destacar los episodios de operativa positiva. La primera columna describe lo que estaba ocurriendo en los mercados en el momento en que estaba operando de forma ejemplar. La segunda columna muestra el diálogo interno que se produjo antes y durante estos incidentes; la tercera columna identifica cómo el diálogo interno contribuyó a una buena práctica de trading. *En otras palabras, utiliza el diario para destacar lo que está haciendo cuando mejor está operando.*

Observe que esto no quiere decir que sólo se centre en sus operaciones rentables, aunque muchas de sus entradas positivas en el diario serán ocasiones rentables. Más bien, lo que quiere es centrarse en *todas* las ocasiones en las que operó bien, incluso si sufrió pérdidas normales. Por ejemplo, si realizó una operación con un riesgo/recompensa muy favorable pero le saltó el stop a su nivel prefijado y después volvió a entrar según su idea y obtuvo una ganancia, eso sería un ejemplo muy positivo de trading. El papel del diario es aislar los procesos mentales que le permitieron mantener pequeñas sus pérdidas y su operativa flexible.

El diario cognitivo puede utilizarse para identificar las mejores prácticas en nuestra forma de pensar y operar.

Un ejemplo de tal diario positivo aparece más abajo. Una vez más, estamos detallando las entradas en el diario para que podamos tener bien claro en nuestras mentes los tipos de diálogos internos que están asociados con nuestra mejor operativa. Algunas de las entradas más útiles provendrán de las ocasiones en las que *no* cometemos nuestros errores habituales y consigamos romper los viejos patrones que no nos ayudan.

Situación	Diálogo interno	Resultado de trading
El mercado abrió con un hueco al alza en la apertura y siguió subiendo antes de que pudiese entrar.	«Me temo que me voy a perder este movimiento, pero he visto lo que ocurre cuando persigo un mercado desbocado. Voy a esperar a la primera corrección hasta cero en el TICK de la NYSE y entonces voy a ver si ese nivel de precio aguanta cuando entre en el siguiente rebote. Es más importante conseguir un buen precio en mis operaciones que participar en todos los movimientos».	El mercado retrocedió más bruscamente de lo que esperaba y tuvo un débil rebote. Vi que las compras no continuaban y vendí el rebote para una operación a corto plazo. Permanecer fuera del mercado, aceptar la posibilidad de perderme una operación y aferrarme a mis reglas de ejecución hizo que fuese flexible y me permitió ganar algo de dinero.
Me saltó el stop en una operación a los pocos minutos de la entrada, al entrar en el mercado una fuerte presión vendedora.	«Acabamos de romper niveles importantes en todos los índices. Acabo de pagar por información útil. El mercado va a poner a prueba sus mínimos de por la noche si vemos una continuación de la presión vendedora».	Esperé al primer rebote y vendí el mercado, manteniéndome en la operación hasta los mínimos de por la noche. Vi la operación perdedora como un elemento útil de información de mercado en vez de cómo un fracaso. Eso me llevó a una buena operación.

Observe cómo el diario destaca los pensamientos específicos que llevaron a las buenas decisiones de trading. Al practicar esta forma de pensar, puede convertirla en un conjunto de hábitos positivos. Algunas de las mejores formas de pensar, he descubierto, han provenido de mis interacciones con traders de éxito. Hablar con ellos me ha proporcionado un modelo de cómo puedo hablar conmigo mismo durante las ocasiones difíciles en el

trading. Por ejemplo, un trader fijó su precio de entrada en un nivel que le aseguraba un riesgo/recompensa favorable en la operación y dijo: «El mercado tiene que venir a mí». En vez de decirse que tenía que perseguir la oportunidad, insistía en que sólo operaría cuando el comportamiento del mercado se ajustase a sus parámetros. Esto le mantenía fuera de las malas operaciones, pero también le daba una sensación continua de control sobre su operativa. Es difícil sentirse estresado por los mercados si se siente controlando su riesgo. Al final adapté esta forma de pensar a mis propias entradas, simplemente no iniciando nunca operaciones largas en una lectura alta del TICK de la NYSE y no vendiendo nunca en una lectura baja. Al hacer que el mercado viniese a mí, descubrí que reducía enormemente la excursión adversa que tenía que aguantar en las operaciones, maximizando los beneficios. «El mercado tiene que venir a mí» se convirtió en una de mis mejores prácticas cognitivas.

Su tarea es identificar las formas de pensar que hacen que realice sus mejores operaciones y que le permiten gestionar su riesgo de la forma más eficaz. Una vez que identifique cómo piensa en sus mejores momentos, tendrá un modelo que podrá replicar día tras día en su operativa, convirtiendo las virtudes en hábitos positivos. No tiene que estar empantanado en distorsiones cognitivas para beneficiarse de un diario cognitivo. Utilice el diario como una herramienta para descubrir sus mejores prácticas. Es un ejercicio del que pueden beneficiarse incluso los traders con mayor experiencia y éxito.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Un trader con el que trabajé utilizaba la frase *hacerles pagar* (y otras expresiones pintorescas) cuando veía que los largos o los cortos estaban sobreextendidos en un mercado. No se salía hasta que veía señales con gran volumen de que había traders corriendo a cubrirse. La idea de *hacerles pagar* apelaba a su instinto competitivo y le mantenía en las operaciones ganadoras. Frecuentemente, añadía a sus posiciones en los retrocesos, deseoso de hacerles pagar aún más. Puede que descubra que utiliza expresiones parecidas durante sus mejores operaciones. Consolide esas frases en patrones cognitivos que pueda practicar. Las frases le mantendrán firme en sus buenas prácticas.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede

encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 6:

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

Puede encontrar más material sobre los enfoques cognitivos del cambio en mi capítulo sobre «Técnicas cognitivas para mejorar el rendimiento» en *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders]. Véase también el capítulo sobre «Cognitive Therapy: Introduction to Theory and Practice» [«Terapia cognitiva: introducción a la teoría y práctica»] por Judith S. Beck y Peter J. Bieling en *The Art and Science of Brief Psychotherapies* [El arte y la ciencia de las psicoterapias breves] (American Psychiatric Press, 2004). También puede resultar interesante el artículo: «Remapping the Mind» [«Reorganizar la mente»] de la sección de artículos de mi página web personal: www.brettsteenbarger.com/articles.htm

Me gustan los libros que entrevistan a traders y gestores de cartera de éxito; estos libros proporcionan modelos positivos sobre cómo ver los mercados y las decisiones de trading. Entre los más populares están los libros de *Market Wizards* [Magos del Mercado] por Jack Schwager; *Inside the House of Money* [Dentro de la casa del dinero] por Steven Drobny (Wiley, 2006) y *Hedge Hunters* [Los cazadores de coberturas] por Katherine Burton (Bloomberg, 2007). Se pueden encontrar otros modelos en los artículos de los traders que han contribuido al Capítulo 9: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com/2008/08/contributors-to-daily-trading-coach.html>. Vea también la web de Daily Speculations (www.dailyspeculations.com), que muestra formas interesantes de pensar sobre los mercados y el trading.

Aprender nuevos patrones de actuación

Enfoques conductuales para entrenarse uno mismo

Sin el conocimiento de uno mismo, sin comprender los mecanismos y las funciones de esta máquina, el hombre no puede ser libre, no puede gobernarse y siempre permanecerá esclavo.

— G. I. Gurdjieff

Los métodos conductuales en la psicología son una ramificación de las primeras investigaciones sobre el aprendizaje animal, que hacen hincapié en los papeles del condicionamiento y el refuerzo en el desaprendizaje y aprendizaje de las tendencias de actuación. Los enfoques cognitivo-conductuales modernos del cambio tratan el pensamiento como un tipo de comportamiento, utilizando métodos como la visualización y las afirmaciones del yo para modificar nuestras reacciones a las situaciones. Al igual que el marco de referencia de reestructuración cognitiva del Capítulo 6, los métodos conductuales hacen un amplio uso de los ejercicios para fomentar el cambio. El enfoque aquí es el desarrollo de habilidades aquí y ahora, no las exploraciones de conflictos pasados y su repetición en las relaciones actuales. Los métodos conductuales han sido particularmente efectivos al tratar los problemas de ansiedad, así como cuestiones de enfado y frustración. En este capítulo, exploraremos técnicas conductuales que puede aprender como parte de su entrenamiento de sí mismo. Estas técnicas le resultarán especialmente relevantes para ayudarlo a lidiar con la presión por el rendimiento y con el comportamiento impulsivo.

Puesto que la esencia del enfoque conductual es el desarrollo de habilidades, se beneficiará de estos métodos en tanto en cuanto sea un estudiante diligente. Practicar frecuentemente las técnicas y aplicar las habilidades a situaciones nuevas es crucial para hacer que los esfuerzos

conductuales tengan éxito. Preste especial atención a los métodos de exposición tratados más adelante en el capítulo y también resumidos en *Enhancing Trader Performance [Mejorar el rendimiento de los traders]*. A igualdad de esfuerzos, en mi opinión éstos son los métodos más útiles en el arsenal de entrenamiento. Veamos cómo puede dominar estos métodos usted mismo...

LECCIÓN 61: ENTIENDA SUS CONEXIONES

La esencia de la psicología conductual es que compartimos muchos de los mecanismos de aprendizaje del mundo animal. Mis gatas Gina y Ginger, por ejemplo, han aprendido que, cuando me levanto a las 5 A.M., les doy comida blanda para desayunar. Tan pronto como me oyen caminar, vienen de donde fuera que estuviesen durmiendo y se meten en la cocina, mirándome con expectación. Debido a la repetición, han aprendido a asociar mi caminar tras un periodo de calma con ser alimentadas. Ésta es la esencia del aprendizaje estímulo-respuesta: los animales aprenden a asociar patrones de respuesta con situaciones de estímulo. Las conexiones entre la situación y la respuesta se refuerzan con el tiempo, fortaleciendo el patrón aprendido.

Buena parte de nuestro comportamiento consiste en respuestas simples a situaciones concretas.

En el conductismo tradicional, no es necesario explicar estas conexiones aprendidas en referencia a los estados mentales de los aprendices. Los gatos no razonan explícitamente que debe ser por la mañana y que estoy comenzando mi día, por lo que deberían ir a la cocina. Ni entra la razón en su decisión de venir a la parte de la casa en la que guardamos la comida blanda, en vez del pienso. Más bien, el estímulo de oírme despertar activa su previsión, de forma muy parecida a cómo una canción clásica concreta puede activar recuerdos asociados. En el enfoque de entrenamiento de la reestructuración cognitiva, buscamos reorganizar la mente y cambiar el pensamiento explícito de los traders. En el modo conductual, el objetivo es desaprender conexiones de asociación que producen resultados negativos y adquirir nuevas conexiones que sean más adaptativas.

En la psicología conductual, desaprender es la otra cara de aprender: si no reforzamos una conexión específica a lo largo del tiempo, los vínculos asociativos se debilitan y los patrones de respuesta terminan por desaparecer. Si tocase una campana todas las noches y alimentase a los gatos, pero luego no los alimentase por la mañana, al final dejarían de ir a la cocina por la mañana. En cambio, aprenderían a venir corriendo con el sonido de

la campana. Se desarrolla un patrón de comportamiento reforzándolo; se elimina el patrón retirando el refuerzo.

Muchos patrones conductuales negativos en el trading, desde esta perspectiva, ocurren porque son reforzados positiva o negativamente. Esta distinción es importante y no se aprecia bien. El refuerzo positivo es como alimentar a los gatos: la gente llega a asociar algo favorable con una situación de estímulo específica. Así, por ejemplo, puedo asociar mi preparación para el mercado por la mañana con un estado emocional concreto de estar preparado y de dominio. Esa vinculación hace que desee que llegue la hora de la preparación y seguir mis rutinas. Las contingencias entre estar preparado y sentirme bien (o estar preparado y realizar buenas operaciones) se refuerzan con el tiempo hasta que se vuelven hábitos arraigados.

El refuerzo negativo es un poco más sutil y es la clave de por qué los traders parecen aferrarse a patrones que les causan pérdidas. En el refuerzo negativo, es la eliminación de un conjunto negativo de consecuencias, no la aparición de algo positivo, lo que fortalece el vínculo entre la situación de estímulo y la respuesta. Digamos que estoy en una operación que se mueve en mi contra y me salgo de ella en el peor momento posible, cuando todo el mundo está vendiendo. Intelectualmente, puedo saber que, de media, éste es un mal momento para unirme a la masa, pero la operación me resulta tan dolorosa que en ese punto que salirme me hace sentirme aliviado, al menos de momento. Los drogadictos normalmente comienzan su adicción buscando primero sentir un éxtasis (refuerzo positivo) y buscando después evitar el síndrome de abstinencia (refuerzo negativo). Eludir el dolor es un importante refuerzo humano y moldea los patrones de acción aprendidos igual de eficazmente que la introducción del placer.

Muchos comportamientos destructivos en el trading son el resultado de querer eludir el dolor.

Uno de los ejemplos más devastadores de patrones de comportamiento aprendidos en el trading es la asociación de las emociones fuertes y de la excitación con la asunción de riesgo. Cuando los traders asumen demasiado riesgo, experimentan beneficios y pérdidas que son demasiado grandes en relación al tamaño de sus carteras. Algunos traders pueden encontrar estas oscilaciones excitantes, hasta el punto en el que se vuelven sus propios refuerzos. Estos traders terminan por operar, no por los beneficios, sino por las emociones. Inevitablemente, la ley de los promedios les alcanza. Cuando estos traders pasan por una serie de operaciones, días o semanas perdedoras, su alto apalancamiento juega en su contra y revientan. Esto no es porque los traders que buscan emociones fuertes sean inherentemente autodestructivos. Más bien, es porque han aprendido, mediante repetidas

experiencias emocionales, el vínculo entre la asunción de riesgos y el entusiasmo.

Las investigaciones sugieren que las conexiones entre situaciones y respuestas se aprenden más rápida y profundamente si vienen acompañadas de una intensa emoción. Este proceso es cómo las personas pueden volverse adictas a las drogas duras tras utilizarlas tan sólo unas pocas veces. También es cómo podemos volvernos miedosos y paralizarnos por un solo incidente traumático. Un animal al que le llevaría semanas aprender un truco nuevo puede aprender a evitar la comida contaminada tras ponerse malo por ella una sola vez. *La emoción acelera el aprendizaje conductual*. Ésta es la fuente de muchos problemas de trading y también abre la puerta a potentes métodos conductuales de entrenamiento.

Como su propio entrenador de trading, es importante que entienda sus propias conexiones: los vínculos entre sus expectativas y sus comportamientos. En vez de pensar que sus problemas de trading son irracionales, piense que son patrones aprendidos apoyados por algo positivo que usted gana o algo negativo que evita. Algo está reforzando sus peores comportamientos de trading: una vez que entienda esa conexión, estará bien posicionado para retirar el refuerzo e introducir nuevos refuerzos de los patrones de trading que desee.

El entrenamiento conductual consiste en reforzar los comportamientos correctos y en retirar el refuerzo de los erróneos.

Para comenzar, piense en la ocasión más reciente en que operó verdaderamente mal. Puedo recordar, por ejemplo, un incidente reciente en el que estaba tan convencido de que un mercado que estaba cayendo se iba a dar la vuelta que mantuve una posición más allá del punto de stop-loss original. ¿Cuál es el refuerzo en esa situación? En mi caso, llevaba una buena racha ganadora y no quería que se acabase. Asocié salirme de la operación con romper mi racha; mientras estuviese en la operación, podía mantener la esperanza de que mi racha siguiera intacta.

Ese razonamiento no tiene sentido, por supuesto, y si lo hubiese seguido hasta su conclusión lógica podría haber devuelto hasta el último dólar de beneficio que gané durante la racha tan sólo por mantener una mala operación. Pero la conexión emocional era fuerte: estaba apegado a ganar; tanto, que su atracción era mayor que la atracción de simplemente operar bien.

Así que examine su incidente más reciente de operativa horrible. ¿Qué ganancia estaba asociando con la mala operativa? ¿Qué factores negativos estaba intentando evitar? ¿Cuál era la conexión? Como han enfatizado las lecciones anteriores, el primer paso en el proceso de cambio es convertirnos en nuestros propios observadores y reconocer los patrones que nos

retienen. Sus comportamientos, no importa lo irracionales y destructivos que parezcan, están ahí por una razón. Un cuidadoso análisis conductual revelará los motivos y le posicionará bien para cambiarlos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Identifique las emociones que le resulten más dolorosas y a continuación haga un seguimiento de su incidencia durante su operativa. Para algunos traders, esto será el dolor de perder. Otros traders responden negativamente al aburrimiento o a la impotencia de la incertidumbre. Muchas veces sus peores decisiones de trading serán el resultado de intentar librarse de esas emociones. Este refuerzo negativo le lleva a comportamientos de trading precipitados y no planeados que, en retrospectiva, no parecen tener sentido. Si puede identificar el refuerzo negativo que se está produciendo, podrá tratar más consciente y constructivamente con los sentimientos difíciles.

LECCIÓN 62: IDENTIFICAR LAS CONEXIONES SUTILES

Los vínculos entre las situaciones y nuestras respuestas conductuales a esos vínculos a veces están bastante claros. Cuando los traders experimentan miedo en un mercado volátil y se salen prematuramente de una posición, podemos darnos cuenta rápidamente de que están gestionando sus emociones, no su capital. El alivio de estar fuera de un mercado rápido es mayor que las consideraciones objetivas de riesgo y recompensa.

En otras ocasiones, las contingencias que rigen nuestro comportamiento son mucho más sutiles y difíciles de identificar. Por ese motivo, esos patrones pueden ser extremadamente difíciles de cambiar. Si no sabemos a lo que estamos respondiendo, es difícil moldear un patrón de repuesta distinto.

Los cambios sutiles en el estado de ánimo son un ejemplo de situaciones de estímulos que podrían afectar a nuestra toma de decisiones sin que nos diésemos cuenta. Por ejemplo, algunos individuos reaccionan emocionalmente a la cantidad de sol que reciben y pueden experimentar melancolía invernal o incluso problemas afectivos estacionales durante los periodos de poca luz solar. Esta alteración puede afectar a la concentración y motivación del trader, interfiriendo en su investigación y preparación. Asimismo, los conflictos familiares pueden afectar al estado de ánimo, lo que a su vez afecta a la operativa. Un trader con el que trabajé se había vuelto cada vez menos paciente con sus ideas, entrando y saliendo antes de que se activasen sus señales. Cuando examinamos el problema, era claramente esporádico,

no era algo que ocurriese todos los días. Durante los periodos de conflictos en su casa, estaba más irritado y eso se manifestaba como impaciencia en su operativa.

Los patrones problemáticos en nuestra operativa a menudo son activados por cambios sutiles en nuestro estado de ánimo y nivel de energía.

Hay muchas situaciones físicas que también pueden afectar a nuestro estado de ánimo y funcionamiento cognitivo. Estas situaciones incluyen la fatiga, el hambre, la tensión muscular y el estado de forma. Sé que proceso los datos de mercado mucho más eficaz y eficientemente cuando estoy alerta. Cualquier cosa que afecte adversamente a mi nivel de energía también afecta a mi capacidad para sintetizar grandes cantidades de información de mercado. Esto no es sólo porque sea menos eficiente cognitivamente, sino porque la falta de alerta también afecta a mi estado de ánimo. En un estado más fatigado, tiendo emocionalmente a sentirme menos energético y optimista. No buscaré esa idea creativa de mercado; me desanimaré y me volveré más averso al riesgo tras una pérdida. Si no fuese consciente de mi estado físico y de su relación con mi estado de ánimo, simplemente pensaría que estos periodos de menor rendimiento son aleatorios. De hecho, la mayoría de los cambios en el cuerpo y la mente están tan ligados por el estímulo-respuesta como cualquier comportamiento animal en un experimento de aprendizaje.

Como recalqué en *Psicología del trading*, gran parte de nuestro aprendizaje se basa en nuestro estado: *lo que sabemos en un estado mental y físico puede ser muy distinto de lo que procesamos en otro estado*. Cuando estoy escuchando mi música favorita, mi mente es expansiva, puedo ver las relaciones más amplias del mercado y formular ideas con una perspectiva global para guiar las operaciones durante la semana. En un estado en el que me falta tiempo o estoy distraído por una situación irritante, sufro de una visión limitada, perdiendo la perspectiva global. En esas ocasiones, es mucho más probable que haga operaciones impulsivas, respondiendo al movimiento de precios reciente en vez de a las dinámicas del mercado general. A menudo esas operaciones carecen de una buena relación riesgo-recompensa; es mucho más probable que sean perdedoras que ganadoras.

Me refiero a estas pistas sutiles del entorno como disparadores, porque pueden desencadenar comportamientos que ni he planeado ni quiero. Cuando estoy irritado, por ejemplo, he aprendido a sacudirme la sensación simplemente dejando a un lado lo que sea que me esté molestando. Esta reacción es un ejemplo clásico de refuerzo negativo. Si la idea de hacer recados me irrita porque tengo otras cosas que me gustaría hacer, rápidamente

me olvido de los recados y me centro en lo que quiero hacer. Los recados no se hacen solos, claro, y se convierten en una fuente crónica de irritación. Mi patrón de procrastinación se basa claramente en un refuerzo negativo, pero no es útil: me deja de mal humor y con una lista de asuntos pendientes. Peor aún, continuamente reforzado, el estado de ánimo negativo se puede volver un patrón en mi operativa. No hace falta mucho para pasar de procrastinar los recados a procrastinar el salirse de una posición perdedora.

Muchos de los patrones conductuales que interfieren en el día a día de nuestras vidas también encuentran expresión en nuestra operativa.

A veces, cuando se entrene a sí mismo, no sabrá qué es lo que está activando sus comportamientos de trading más preocupantes. Parecen no salir de ninguna parte. Ahí es cuando es más importante utilizar un diario de trading para catalogar todos los factores posibles –físicos, situacionales, emocionales, de relaciones personales, de trading– que puedan estar asociados con su operativa problemática. Cuando realice esta catalogación, querrá tener la mayor amplitud de miras posible; a menudo, los patrones serán distintos de los que haya considerado. Un trader con el que trabajé experimentó problemas de trading que aparentemente no tenían ningún motivo; sólo tras una revisión considerable descubrimos que esos problemas se producían cuando experimentaba problemas con los directivos de su empresa. La frustración le llevaba a buscar una gratificación en su operativa, impeliéndole a operar en exceso. No establecía una conexión consciente entre los dos; más bien, operaba para gestionar un estado emocional en una simple manera estímulo/respuesta.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Haga un seguimiento de su bienestar físico –su estado de alerta, su nivel de energía, su sensación general de salud– frente a sus resultados de trading diarios. Muchas veces la fatiga, la tensión física y la mala salud contribuyen a fallos en la concentración y una recaída en patrones conductuales contraproducentes. Es difícil realizar y mantener un esfuerzo mental cuando no ha dormido bien o está agotado por la falta de ejercicio. Muy a menudo, nuestros estados de ánimo están influidos por nuestros estados físicos, incluso por factores tan sutiles como qué y cuánto comemos. Cuando lleva un registro de su rendimiento diario en función de su forma física, puede ver estas relaciones por sí mismo y comenzar el mantenimiento preventivo manteniendo el cuerpo –y por tanto la mente– en plena forma.

Al realizar este catálogo de factores en su diario puede que necesite cubrir un periodo de tiempo considerable antes de detectar los patrones. Lo que es probable que encuentre, no obstante, es que cómo opera se ve afectado por su estado físico y emocional, que se ven afectados por factores situacionales en casa y en el trabajo. Comprender estas conexiones le permite crear cortafuegos en su práctica de trading, como veremos en las próximas lecciones. Sin tal comprensión, no obstante, es probable que repita ciegamente la historia, perdiendo una medida de autodeterminación. Es cuando creamos nuestras propias conexiones que realmente poseemos el libre albedrío y la capacidad de perseguir las metas que hemos elegido.

LECCIÓN 63: APROVECHE EL PODER DEL APRENDIZAJE SOCIAL

Uno de los mayores errores que los traders cometen al entrenarse ellos mismos es que trabajan en su oficio estando aislados. Es fácil aislarse como trader, especialmente dado que todo lo que hace falta es un ordenador y una conexión a internet en casa para acceder a los mercados más líquidos. Durante mi trabajo con las empresas de trading, no obstante, he visto constantemente cómo el acceso a otros profesionales ayuda al proceso de aprendizaje. De los compañeros profesionales obtiene modelos de conducta, ánimos y un valioso feedback sobre sus ideas. Una red social de traders además ofrece importantes ventajas conductuales que pueden ayudarle a entrenarse. Gracias a la Web 2.0 y a los muchos recursos disponibles, esta red social puede producirse virtualmente, no sólo en una empresa de trading.

El psicólogo Albert Bandura fue uno de los primeros conductistas que observó cómo el refuerzo en un contexto social puede facilitar la adquisición de nuevos comportamientos. *Cuando observamos a otros ser recompensados por comportamientos positivos, la experiencia indirecta se convierte en parte de nuestro aprendizaje.* Asimismo, cuando vemos a otros cometer errores y pagar el precio de los mismos, aprendemos a evitar un destino parecido. De esta forma, su aprendizaje se convierte en un modelo para otros y el suyo le proporciona modelos a usted. La experiencia se multiplica así muchas veces, acelerando el proceso de aprendizaje.

El aprendizaje social multiplica la experiencia y acorta las curvas de aprendizaje.

Desde que comencé a trabajar a tiempo completo como entrenador de empresas de trading en 2004, mi propia operativa ha cambiado radicalmente. He aprendido a tener en cuenta las relaciones entre distintos mercados en mi

operativa y he aprendido a pensar en términos de rentabilidades ajustadas al riesgo, con cada operación cuidadosamente calibrada tanto para el riesgo como para la recompensa. Soy muy consciente del efecto del tamaño de las posiciones en mis rentabilidades y sigo cuidadosamente mis resultados de trading para identificar periodos de cambios en mi rendimiento que puedan ser atribuibles a cambios en el mercado. Todos estos cambios fueron el resultado de observar a profesionales de éxito en una variedad de entornos de trading, desde empresas de trading propietario a bancos de inversión. Desde que realicé estos cambios, he disfrutado de mayor rentabilidad con menores drawdowns. Ver cómo los mejores traders gestionaban su capital me proporcionó valiosas lecciones que pude aplicar a mi propia operativa.

Tal vez mi aprendizaje más efectivo, no obstante, viniese de observar a los traders que fracasaban. He visto a muchos traders perder sus trabajos (y sus carreras) como resultado de una gestión del riesgo defectuosa y una incapacidad para adaptarse a los cambios en los mercados. Esas experiencias de fracasos fueron dolorosas para los traders, pero también para mí, ya que había desarrollado relaciones estrechas con muchos de ellos. Su dolor y la ruptura de sus sueños fue una poderosa experiencia de aprendizaje para mí. Me juré nunca cometer esos errores.

Aprendemos más de la experiencia emocional, incluyendo las experiencias de otros.

Cuando comparte ideas en una red social, incluyendo sus esfuerzos por entrenarse a sí mismo, obtiene muchas experiencias de aprendizaje que se convierten en suyas. El aprendizaje indirecto sigue siendo aprendizaje, ya sea aprendiendo habilidades de trading específicas o aprendiendo formas de lidiar con la presión del rendimiento. Uno de los verdaderos valores de las entrevistas con traders de éxito, como las de la serie *Market Wizards* [*Magos del mercado*], es que puede aprender de la experiencia de los demás. Cuando observa esta experiencia en tiempo real, no obstante, las conexiones son mucho más inmediatas e intensas. Cómo se recupera un trader en números rojos, cómo se adapta un trader a un mercado cambiante o cómo se prepara un trader con éxito para un día de mercado, todo esto proporciona modelos para su propio comportamiento. Aprende, no sólo de sus acciones, sino también de observar los resultados de sus acciones.

Una vez que se introduzca en una red social de compañeros capaces y motivados, los elogios y los ánimos del grupo se convierten en refuerzos importantes. La mayoría queremos ser respetados por nuestros colegas profesionales y el apoyo de compañeros a los que se aprecie puede ser una recompensa importante. Este refuerzo ocurre en los niños, que ven que son elogiados por sus profesores, padres y compañeros por buen comporta-

miento y que no lo son cuando se portan mal. Con el tiempo, este refuerzo diferencial crea vínculos asociativos para el niño, por lo que hará lo correcto incluso aunque no haya una elogia inmediato. Asimismo, los traders jóvenes en desarrollo absorberán los elogios de sus mentores como una esponja; esto les ayuda a asociar los comportamientos de trading correctos con resultados favorables. Cuando comparte sus éxitos con otros profesionales, convierte la interacción social en aprendizaje social.

Encuentre traders experimentados que no duden en decirle cuándo está cometiendo errores. Con sus lecciones, aprenderá a enseñarse a sí mismo.

Para esta lección, le animo a localizar una red de traders en internet (o montar una propia) en la que se hable abiertamente de los éxitos y los fracasos en el trading. Los foros en línea son una posibilidad; también puede conectar con lectores de blogs sobre el trading que participen en los comentarios. O tal vez decida escribir su propio blog, compartiendo abiertamente sus experiencias de trading y atrayendo a otros traders de ideas similares. Cuando se relaciona con traders que tienen niveles parecidos de motivación, compromiso y capacidad (así como estilos de trading y mercados compatibles), puede establecer un marco de referencia en el que el aprendizaje se produce en base a compartir ideas y experiencias. Hemos visto en el Capítulo 5 cómo las relaciones pueden ser potentes agentes de cambio. En el sentido conductual, quiere ser parte de las curvas de aprendizaje de otros traders, para que pueda absorber sus lecciones. Un gran comienzo es establecer ese marco de referencia de aprendizaje mutuo con sólo otro trader compatible. Las experiencias de aprendizaje emocional de él se vuelven suyas; las de usted se convierten en las de él. Sus victorias estimulan su capacidad para hacer lo correcto; sus logros les muestran el camino al éxito. Esto efectivamente dobla su aprendizaje conductual, reforzando sus esfuerzos de entrenamiento.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Un número cada vez mayor de empresas de trading profesionales —particularmente empresas de trading propietario— están dando acceso por internet a sus traders, trading y recursos. Algunas de estas firmas se mencionan en el Capítulo 9. Lea los blogs de estas empresas y participe en sus actividades de aprendizaje como una forma excelente de conectar con otros traders y modelar sus mejores prácticas.

LECCIÓN 64: MOLDEE SUS COMPORTAMIENTOS DE TRADING

Dos niños, dos hogares distintos: ambos mejoran sus notas en matemáticas; ambos suspenden en lengua. En el primer hogar, los padres felicitan al niño por la mejora en matemáticas y le animan a que progrese igual en Lengua. En el segundo hogar, los padres llaman al niño la atención sobre la nota en Lengua y exigen saber por qué el niño no pudo mejorar también esa nota. ¿Qué niño será más probable que muestre un mayor progreso en el colegio?

Los psicólogos conductistas que utilizan la modificación conductual para alterar los patrones de acción apoyarían al primer conjunto de padres. El refuerzo positivo, en general, funciona mejor que el castigo. Si reforzamos los comportamientos correctos, el niño aprenderá a hacer lo correcto. Si castigamos los comportamientos erróneos el niño aprenderá a temernos. No necesariamente aprenderá nada bueno.

El castigo fracasa porque no modela y refuerza los comportamientos correctos.

Muchos traders buscan motivarse más mediante el castigo que mediante el elogio. Estos traders se centran más en sus operaciones perdedoras que en las ganadoras. Pasan más tiempo en sus áreas de trading débiles que desarrollando y ampliando sus puntos fuertes. Estos traders aprenden a asociar cosas desagradables con el trading. Estos traders prevén el criticismo y el castigo y les resulta difícil permanecer plenamente dedicados al proceso de aprendizaje.

Podemos ver cómo funcionan estas dinámicas en los diarios que llevan muchos traders. Una página tras otra detallan lo que el trader hizo mal y lo que necesita mejorar. Sus evaluaciones de sí mismos enfatizan su mala operativa, todo lo que podrían haber hecho mejor. No es sorprendente que a estos traders les resulte difícil mantener el proceso de llevar un diario. Al fin y al cabo, ¿quién quiere enfrentarse a la negatividad y al castigo psicológico a diario?

Muchos traders no consiguen mantener el ritmo de trabajo en su operativa porque tienen pocos refuerzos positivos en su trabajo.

Los entrenadores utilizan recompensas frecuentes para enseñar trucos a los animales. Los entrenadores no esperan que, digamos, el perro salte el aro de golpe. Más bien, primero le darán una recompensa cada vez que el perro se acerque al aro. A continuación, el entrenador esperará a que

el perro camine a través del aro antes de darle la recompensa. Entonces, subirán el aro unos centímetros y recompensarán al perro cuando salte por el aro. Después añadirán un segundo aro y un tercero... subirán los aros poco a poco... requiriendo todo el tiempo nuevos comportamientos que se acerquen más al punto final deseado antes de dar la recompensa.

Este proceso se conoce como *moldeamiento*. Los entrenadores moldean los comportamientos de los animales recompensando sucesivas aproximaciones a los finales deseados. En una clase, un profesor podría primero recompensar a un alumno revoltoso por prestar atención en silencio durante cinco minutos. Más adelante, le llevará al alumno 10 minutos ganarse la recompensa; al final, la recompensa requerirá un buen comportamiento durante todo un periodo de clase. Los programas de viajeros frecuentes en las aerolíneas no son muy distintos. Al principio, consigue puntos simplemente por unirse a los programas. Sólo cuando vuela con la aerolínea regularmente consigue más recompensas. Si quiere las mayores recompensas tiene que adaptar sus hábitos de vuelo para que encajen con el programa.

El moldeamiento da testimonio del poder del refuerzo positivo. Imagínese castigar al perro por no pasar por los aros. Hay muchas probabilidades de que el perro simplemente se acobardase en presencia del entrenador; ciertamente, el perro no podría descubrir los comportamientos correctos sólo porque le castigasen por los erróneos.

Cuando es su propio entrenador de trading, es tanto su entrenador como el que recibe el entrenamiento. Se está enseñando a saltar a través de los aros del buen trading. Por esta razón, necesita un enfoque de entrenamiento que esté basado en el refuerzo positivo. Su entrenamiento debe ser incesantemente positivo, desarrollando los comportamientos de trading deseados, no castigando los incorrectos.

Puede mantener un tono positivo en su proceso de aprendizaje moldeando sus comportamientos de trading: recompensando los pequeños progresos incrementales hacia los fines deseados.

El primer lugar en el que implementar el enfoque del moldeamiento es en un diario. A modo de experimento y como un ejercicio valioso, intente mantener *un diario de trading positivo* durante unas semanas. Divida su trading en varias categorías, como por ejemplo:

- Investigación y preparación.
- Calidad de las ideas de trading (ideas en las que tenga convicción).
- Número de ideas de trading diversificadas (no correlacionadas).
- Calidad de las entradas (riesgo/recompensa favorable en las operaciones; poca excursión adversa en cada operación).

- Tamaño y gestión de las posiciones (entrar y salir según unos criterios planificados).
- Ejecución de las salidas (al alcanzar los objetivos de beneficios o los stop-loss).

Cada entrada en el diario se centra entonces en *lo que hizo bien* en cada una de estas categorías cada semana. Escriba, con detalles específicos, lo que haya hecho mejor en cada una de estas áreas y a continuación revise sus entradas antes de operar la semana siguiente, con el propósito de continuar con los aspectos positivos.

Como indicó la lección anterior, esta utilización del refuerzo positivo y del moldeamiento es más efectiva si realiza su evaluación en un entorno social en el que intercambia las evaluaciones de su actitud positiva con uno o más compañeros a los que aprecie. Este marco de referencia le permite apoyar el progreso de otros, mientras ellos recompensan el suyo.

Uno de los mejores elementos de mi entrenamiento al principio de mi carrera ocurrió cuando me fijé la meta de alcanzar una cierta cantidad en mi cuenta de trading. Normalmente no hago hincapié en las metas de beneficios/pérdidas, pero en este caso quería un enfoque tangible en una rentabilidad continua. Una vez que alcancé la meta, mi compromiso fue retirar una parte del dinero de la cuenta de trading y utilizarla para algo que disfrutase la familia. Este énfasis recompensó mi progreso a largo plazo, pero también involucró a mi familia en el refuerzo positivo. Cuando termine este libro, una de mis metas personales será perder algo de peso; las largas horas en los aviones y hoteles por mi trabajo con los traders me han pasado factura. Me he prometido un vestuario nuevo de un sastre de Chicago si alcanzo mis metas de peso. Cada semana, me pesaré y haré un seguimiento de mi progreso. Con cada oportunidad de tomar un bocado, pensaré en ese nuevo vestuario y en cómo me sentiría si no alcanzase mi peso esa semana. No me cabe la menor duda de que conseguiré mi objetivo.

Las recompensas tangibles por su éxito son algunos de los refuerzos positivos más fuertes.

La clave para que funcione un diario positivo es el moldeamiento. Al principio, anote entradas incluso por las cosas más pequeñas que hizo bien. Después, tome sólo anotaciones de ejemplos más grandes de buena operativa. *Si lleva a cabo adecuadamente el proceso del moldeamiento, siempre tendrá buenas cosas sobre las que escribir, incluso en los días con pérdidas.* Este proceso asegura que siempre esté aprendiendo, que siempre esté desarrollando sus puntos fuertes, que siempre esté manteniendo su motivación. La parte difícil de entrenarse uno mismo no es sólo progresar,

sino mantener el progreso. El progreso es mucho más fácil de conseguir cuando su enfoque es desarrollarse, no flagelarse.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

¿Cuál sería una recompensa tangible significativa para usted por progresar en su entrenamiento? ¿Unas vacaciones con sus seres queridos? ¿Un coche nuevo? Un trader con el que trabajo dona una porción de sus beneficios a una organización caritativa en la que cree profundamente; ayudarles inspira sus propios esfuerzos. Reforzar los pequeños progresos vía el moldeamiento ayuda, pero también ayuda tener una meta mayor para la que esté trabajando; una meta que sea importante para usted. Recuérdese la meta periódicamente. El psicólogo Abraham Maslow lo reconoció claramente: rendimos mejor cuando estamos motivados por metas positivas, no empujados por carencias y necesidades no cubiertas.

LECCIÓN 65: EL CONDICIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

Buena parte de la gestión del capital deriva de una profunda comprensión de las colas largas o sucesos extremos. Las rentabilidades del mercado no tienen una distribución normal; muestran una mayor proporción de incidencias extremas de la que esperaríamos de lanzar una moneda al aire. Esto es cierto en todos los marcos temporales. Las probabilidades de un movimiento de varias desviaciones estándar en su contra (o a su favor) son lo suficientemente altas como para que, si está en el mercado frecuentemente a lo largo de un amplio periodo de tiempo, ciertamente se encuentre con aquellos periodos de tiempo en los que los mercados se comporten irracionalmente más tiempo del que pueda usted permanecer solvente.

La distribución de las rentabilidades del mercado también tiene una curtosis positiva: el pico en torno a la mediana es mayor que en una distribución normal. Esto implica que los movimientos del mercado revierten a la media más a menudo de lo que normalmente esperaríamos por azar. Justo cuando el mercado parece estar moviéndose en una dirección –con tendencia– se da la vuelta y termina casi sin cambios.

Es difícil imaginar una situación mejor diseñada para crear frustración. Los mercados producen grandes movimientos más a menudo de lo que cabría esperar si las rentabilidades tuviesen una distribución normal, lo que lleva a los traders a buscar movimientos grandes de tendencia. Pero los mercados también revierten a la media más a menudo de lo que esperaríamos en una distribución normal, creando muchas falsas tendencias. Si

opera con una estrategia en contra de la tendencia, se arriesga a arruinarse por un movimiento de varias desviaciones estándar. Si intenta subirse a las tendencias, las falsas rupturas le harán picadillo.

La estructura en sí de las rentabilidades del mercado asegura un alto grado de desafío psicológico para los traders.

La tendencia de los mercados a realizar movimientos extremos en medio de una frecuente reversión a la media crea unos desafíos psicológicos interesantes e importantes que afectan al entrenamiento de uno mismo. Para apreciar esto plenamente, necesitamos entender las dinámicas del condicionamiento conductual.

Digamos que, cada vez que toco una campana, le golpeo en la cabeza. Esa es una *respuesta condicionada*. Días después podría estar en un sitio distinto y, aun así, agachará la cabeza si suena la campana. Es automático; no es un comportamiento guiado por un razonamiento explícito. Ha aprendido a asociar la campana y el dolor, al igual que los perros de Paulov asociaban el sonido de una campana con la aparición de la carne. La campana suena, los perros salivan. La campana suena, usted se cubre.

Ahora llevemos el experimento un paso más allá. Toco una campana parecida, pero distinta y de nuevo le golpeo en la cabeza. En poco tiempo, aprende a agacharse cada vez que oye cualquier campana. Esto se llama *generalización*. Sus respuestas condicionadas (el agacharse) ahora se han extendido a una clase de estímulos parecidos al original.

Mucho de lo que llamamos estrés traumático es el resultado de este condicionamiento. En el libro *Psicología del trading*, mencioné mi accidente de coche en el que salí disparado de un vehículo mientras viajaba de pasajero. Como resultado de ese único, pero intenso, acontecimiento, desarrollé una respuesta de ansiedad cada vez que me sentaba en el asiento del pasajero de un coche; ¡incluso cuando el vehículo no se estaba moviendo! Había aprendido una conexión asociativa entre ser un pasajero y un peligro extremo; seguía teniendo el condicionamiento, aunque sabía intelectualmente que no tenía sentido.

Muchas de nuestras reacciones extremas a los acontecimientos del mercado son el resultado de un condicionamiento anterior.

Los acontecimientos emocionales positivos pueden producir el mismo tipo de condicionamiento. El subidón que se obtiene con ciertas drogas puede ser tan fuerte que algunas personas desarrollan un patrón de adicción tras una sola utilización. Subyacente a la adicción está la conexión apren-

dida entre el subidón y la utilización de la droga. Eso también desborda a la razón y reorganiza el comportamiento.

Uno de mis mayores fracasos como entrenador de trading ocurrió con un joven trader que tuvo éxito en el mercado al principio. Se tomó el tiempo de observar los mercados, aprender patrones a corto plazo y hacer un seguimiento de su propia operativa. Comenzó operando con posiciones pequeñas y aprendió las lecciones importantes sobre cómo esperar a tener buenos puntos de entrada, cerrar las posiciones perdedoras y dejar correr sus operaciones ganadoras hasta sus objetivos de beneficios. La empresa de trading estaba contenta con su progreso y le permitió operar con posiciones considerablemente más grandes. Ahí fue donde me equivoqué. Debería haber salido al paso y haber pedido que el aumento en el riesgo del trader fuese más gradual. En cambio, armado con su nuevo límite de tamaño, el joven trader decidió que intentaría competir con los traders más experimentados en la empresa. Operó con todo el tamaño permitido en sus posiciones y sus beneficios y pérdidas fluctuaron violentamente. Al no estar preparado emocionalmente para esas fluctuaciones, se volvió impulsivo y, un día, abandonó toda su disciplina, arruinándose en una única operación que permitió que se le fuese de las manos. Nunca se recuperó de esa pérdida y al final tuvo que comenzar de nuevo en otra empresa.

Es imposible permanecer estable emocionalmente si amplifica enormemente las fluctuaciones de sus beneficios y pérdidas.

Cuando los traders no están suficientemente capitalizados y, aun así, intentan ganarse la vida operando, ellos también se ven impelidos a asumir altos niveles de riesgo para conseguir esas rentabilidades deseadas. El resultado es que su cartera oscila fuertemente, con ganancias y pérdidas que representan una gran parte del valor total de su cuenta. Estas fluctuaciones financieras traen fluctuaciones emocionales, tanto positivas como negativas. Cuanto mayores son las fluctuaciones financieras, de media, mayores son las fluctuaciones emocionales. Cuanto mayores son las fluctuaciones emocionales, mayor es el potencial para el desarrollo de respuestas condicionadas aprendidas que interfieran en la operativa en el futuro.

Cuando un trader sufre una pérdida emocionalmente devastadora, muchos de los factores situacionales asociados con esa operación pueden asociarse con el dolor emocional. Algunos de estos factores situacionales, desde el estado físico del trader al tipo específico de movimiento en el mercado, pueden ser bastante aleatorios. No obstante, pueden activar el dolor emocional, de forma muy parecida a cómo sentarme en el asiento del pasajero activaba mi ansiedad tras el accidente de coche. Un trader que me consultó sobre los problemas con apretar el gatillo ante un buen pa-

trón, experimentaba precisamente ese problema. Había perdido un dinero considerable vendiendo en corto durante una tendencia alcista, sufriendo varias pérdidas grandes. Posteriormente, incluso cuando sus operaciones eran de pequeño tamaño, tenía miedo cada vez que intentaba vender en corto. Los sentimientos asociados con su pérdida volvían como una respuesta condicionada, inhibiendo su operativa. Ésta es la dinámica tras los flashbacks que se producen durante el estrés postraumático: los estímulos asociados con el trauma inicial activan recuerdos y sentimientos de ese incidente doloroso.

El problema podría haber sido igual de grave si este trader hubiese ganado mucho dinero en la operación inicial en vez de haberlo perdido. El impacto emocional de un gran beneficio, al igual que el impacto de un chute de cocaína, conllevaría su propio condicionamiento, llevándole a perseguir ganancias (y subidones) similares en las próximas operaciones. Los traders no entienden muy bien que, psicológicamente, las ganancias enormes son tan problemáticas como las pérdidas enormes. Las colas largas de las rentabilidades amenazan con causarnos colas largas de respuestas psicológicas, que interfieren en la buena percepción y la toma de decisiones lógicas.

Por este motivo, cuando es su propio entrenador de trading, no quiere patrones de rentabilidades extremas. Los beneficios continuos y constantes son mucho mejores para el rendimiento psicológico que las fuertes oscilaciones arriba y abajo, aunque al final puedan llevar a las mismas rentabilidades. Dicho de otra forma, las buenas rentabilidades ajustadas al riesgo son mejores para la psique que los patrones extremos de rentabilidades. *No es cuánto gane, sino cuánto gane por unidad de riesgo asumido lo que le mantendrá dentro o fuera de su zona de rendimiento.*

Su tarea para esta lección es hacer un seguimiento de la variabilidad de sus rentabilidades tan intensivamente como de su rentabilidad total. Por variabilidad de rentabilidades, quiero decir el valor absoluto de los cambios diarios/semanales en el valor de su cartera: cuánto fluctúa su cuenta arriba o debajo de media cada día. A medida que los mercados cambian en su volatilidad y que cambia su nivel de confianza en las operaciones, verá cambios en esta variabilidad. Este seguimiento le dirá cuándo corre más y menos riesgo. En general, querrá mayor variabilidad cuando opere bien y tenga muchas ideas sólidas; querrá recortar su riesgo (rebajar la variabilidad de las rentabilidades) cuando no vea bien los mercados y cuando escaseen las buenas ideas de trading y los buenos movimientos.

Monitoree la volatilidad de sus rentabilidades, no sólo su dirección. La volatilidad afecta a la psicología del trading tanto como ganar y perder.

Cuando siga la variabilidad de sus rentabilidades, también podrá ver cuándo las fluctuaciones en sus beneficios y pérdidas son excepciones a sus pautas históricas. Esto será una excelente alerta de que sus niveles de riesgo puedan ser suficientes para generar esas grandes fluctuaciones emocionales que le producirán respuestas condicionadas no deseadas. A los traders les tiende a encantar la volatilidad cuando están ganando dinero y a odiarla cuando lo están perdiendo. Psicológicamente, tiene sentido mantener la volatilidad de sus rentabilidades dentro de unos límites: los mercados pueden tener colas largas, pero con un tamaño de las posiciones prudente, sus rentabilidades puede permanecer estables. No quiere que los mercados condicionen su aprendizaje: quiere ser su propio entrenador, dirigiendo su propio aprendizaje.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Las investigaciones psicológicas sobre el trauma sugieren que procesar verbalmente un acontecimiento muy estresante –en voz alta o por escrito– puede ser extremadamente útil para entender ese acontecimiento y despojarlo de su impacto emocional duradero. Cuando repetimos algo una y otra vez, se nos vuelve familiar y ya no evoca emociones fuertes. Si se encuentra con que tiene ganancias o pérdidas enormes en su cartera, redoble su uso del diario de trading o sus conversaciones con otros traders para procesar a conciencia lo que ocurrió y por qué. Como se señaló anteriormente, este proceso es tan importante tras las grandes ganancias como tras las grandes pérdidas. Cuando unos acontecimientos fuertemente emocionales se saltan su procesamiento explícito, ahí es cuando somos más vulnerables a los efectos del condicionamiento.

LECCIÓN 66: EL PODER DE LA INCOMPATIBILIDAD

Anteriormente vimos cómo mucho de lo que aprendemos depende de nuestro estado. Asociamos resultados concretos con estados físicos y emocionales específicos. Estos vínculos asociativos activan patrones de comportamientos no deseados cuando entramos en esos estados. El condicionamiento clásico mencionado en la lección anterior es un ejemplo excelente: si experimentamos una ansiedad abrumadora debido a las grandes pérdidas, salir del mercado nos proporciona un alivio inmediato. Las subsiguientes experiencias de ansiedad en el mercado pueden activar el mismo comportamiento de salida incluso cuando lo que nos interesaría desde el punto de vista financiero sería mantener la posición. La asociación entre

la ansiedad y las percepciones de peligro puede ser tan fuerte que abrume nuestra planificación previa.

El aburrimiento, para muchos traders activos, puede ser tan nocivo como la ansiedad. Puede asociarse con la incapacidad de ganar dinero, o puede tener asociaciones negativas muy anteriores: sentirse solo o abandonado de niño. Si inicia una operación –especialmente una arriesgada– inmediatamente alivia el aburrimiento, pero crea un nuevo problema de trading. En tales casos, los comportamientos de trading activados por ese estado son más psicológicos que lógicos en su origen.

Si la operativa está asociada con un estado de aversión, tendemos a hacer lo que sea necesario para aliviar ese estado, incluso si perjudica a nuestras carteras.

Una de las técnicas conductuales más sencillas para romper estos vínculos de condicionamiento es entrar en un estado que sea incompatible con el que activa su operativa problemática. Así, por ejemplo, si considera que la ansiedad desencadena salidas apresuradas en el peor momento, trabaje en entrar en un estado físico relajado y calmado que sea incompatible con la ansiedad. Si el aburrimiento es su némesis, cultive actividades que mantengan su interés durante los mercados lentos. Cuando estoy cansado, he descubierto que unas series de ejercicios vigorosos no sólo me dejan más alerta, sino que activan patrones de acción positivos, con lo que abordo tareas que antes me habían parecido abrumadoras. *Si no está en un estado que apoye la buena toma de decisiones, su enfoque de entrenamiento pasa de los mercados a usted mismo y a hacer algo distinto para cambiar su estado.*

Dos de los métodos que encuentro particularmente útiles en mantener estados incompatibles con mis disparadores es controlar la respiración y la tensión muscular mientras opero. Cuando me centro en la pantalla y respiro profunda y lentamente mientras sigo el mercado, minimizo las manifestaciones físicas de cualquier forma de exceso de excitación –desde el exceso de confianza al miedo– y permanezco en un modo altamente centrado que he aprendido a asociar con el buen trading. Cuando nos ralentizamos mediante la respiración rítmica y profunda, es difícil estar al mismo tiempo acelerado y excitado. La respiración consciente actúa de esta manera apaciguando los extremos emocionales. Refuerza el autocontrol y la disciplina a su nivel más elemental.

En mi propia operativa, he descubierto que la operativa problemática tiende a ocurrir cuando estoy físicamente tenso, especialmente cuando tenso los músculos de mi frente. Rara vez frunzo el ceño y encojo la frente cuando estoy en una situación cómoda. Al revés, tiendo a tener dolor de

cabeza y asocio la tensión muscular en la frente con jaquecas por la tensión, lo cual puede suponer una considerable distracción. Al mantener deliberadamente mi frente relajada –abriendo los ojos ligeramente y mirando fijamente por un momento– mientras mantengo la respiración lenta y profunda, puedo mantener un estado incompatible con los que ocurren cuando estoy al límite. En vez de esperar a ponerme tenso o nervioso y entonces realizar los ejercicios para reducir estas sensaciones, persigo y mantengo proactivamente un estado incompatible *antes* de que se produzca la operativa problemática.

Controle el nivel de excitación del cuerpo como una forma efectiva de controlar el nivel de excitación de la mente.

A menudo puedo identificar mi nivel de tensión física por mi posición al estar sentado. Cuando estoy cómodo, confiado y relajado, me siento en la silla firmemente, con las lumbares y el trasero alineados con el respaldo de la silla. Cuando los acontecimientos del mercado activan una respuesta de estrés, no obstante, me noto inclinándome hacia delante, sentado cerca del borde de la silla. Con el tiempo, esta posición me causa dolor en las lumbares. Sé que no estoy cómodo con mi operativa o con los mercados cuando siento ese dolor. A menudo, reajusto mi forma de sentarme, reoriento mi respiración y me resulta más fácil ver los mercados desde un ángulo distinto, y más prometedor.

El principio de incompatibilidad también puede extenderse a los comportamientos mentales. El trabajo cognitivo-conductual trata el pensamiento como un comportamiento diferenciado que puede condicionarse y modificarse al igual que cualquier comportamiento muscular. Si tendemos a tener pensamientos negativos mientras operamos, podemos entrar en un modo de pensar que sea incompatible con la negatividad antes de que ocurran los problemas de trading. Frecuentemente tengo a uno de mis gatos sentado junto a mí mientras opero, generalmente Gina. Es prácticamente imposible que me vea consumido por pensamientos negativos o de enfado mientras estoy acariciando a Gina. Alterna entre lamerme y frotar su cara contra la mía, mientras ronronea fuertemente todo el rato y hace movimientos de masaje con las patas delanteras. Acariciar a la gata me ayuda a permanecer en contacto con sentimientos tiernos y cariñosos que son incompatibles con las emociones más desagradables que pueden surgir durante los periodos frustrantes en el mercado.

Uno de los estados que más interfiere en mi operativa es lo que yo llamaría un estado *caótico*, en el que me siento como si fuese un paso por detrás de los mercados, no entendiendo realmente lo que está ocurriendo. Es un estado de confusión, pero también de frustración, ya que no me siento en control de la situación. He aprendido que si me pongo en entornos

que sean incompatibles con el caos, estoy en un marco mental mucho más equilibrado. Tales entornos están ordenados y bien organizados –mis notas y mis materiales bien a mano– y están diseñados para evocar sentimientos positivos. La música me resulta particularmente efectiva en este aspecto. También me resulta mucho más difícil sentirme caótico si he seguido una rutina de investigación y seguimiento de los mercados antes de la apertura de la bolsa en Nueva York. Organizo mis ideas por adelantado para ayudarme a sentirme más organizado, tranquilo y en control.

Puede estructurar sus rutinas de trading para hacerlas incompatibles con el estrés y la angustia.

Cuando es su propio entrenador de trading, tiene amplia libertad para modificar su entorno –interior y exterior– para que no active estados asociados con la mala operativa. A un trader con el que trabajé le encantaba operar en una habitación con otros traders (se unió a una firma de trading propietario) porque, en ese entorno social, le daba demasiada vergüenza comportarse como lo haría si estuviese solo. Descubrió que era mucho más prudente al asumir riesgos y mucho menos volátil emocionalmente cuando tenía que rendir cuentas a otros. *La clave es encontrar un estado o situación que sea incompatible con los disparadores de su peor operativa y a continuación incorporarlo en su rutina de trading normal.*

Una sencilla forma de comenzar es completar la siguiente oración:

Cuando peor opero es cuando yo _____



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Anteriormente, mencioné cómo los sentimientos caóticos son un disparador de mi peor operativa. Si no estoy entendiendo los mercados, mi mente se siente revuelta y mi operativa parece precipitada. He aprendido mediante la dolorosa experiencia que una forma eficaz de crear un estado incompatible con el caos es reducir temporalmente el tamaño de mis posiciones hasta recuperar el pulso de los mercados. Con mucho menos en juego, no me siento presionado y todavía puedo permanecer involucrado activamente en los mercados. Cuando controlamos nuestro riesgo, podemos controlar nuestras reacciones emocionales a los mercados: es difícil sentir pánico cuando uno arriesga poco. Los mercados parecen moverse más lentamente –y nuestro pulso de los mismos vuelve– cuando no estamos distraídos por emociones desencadenadas por el riesgo y la incertidumbre.

Una vez que escriba su respuesta, su tarea es crear la situación incompatible. Por ejemplo, yo completaría la oración con «no hago mis deberes». Sé que mi preparación para el día de trading tiene una enorme relación con mis probabilidades de éxito ese día. También sé que es menos probable que haga mis deberes diligentemente si me levanto tarde o estoy cansado. Al incorporar estiramientos y ejercicios físicos en mis mañanas, entro en un estado energético que me prepara para los deberes: he aprendido a asociar el estado vigoroso y energético con estar listo y con prepararme para operar. Después de que observe las diferencias en sus estados entre cuando mejor y peor opera, será capaz de crear actividades parecidas que le mantengan proactivamente en un modo de trading óptimo.

LECCIÓN 67: DESARROLLE LAS ASOCIACIONES POSITIVAS

En el marco de referencia cognitivo-conductual, podemos utilizar la visualización como estímulo para evocar las respuestas deseadas, activando nuestros propios patrones positivos aprendidos. Utilizar la visualización de esta forma nos puede ayudar a crear vínculos de asociaciones positivas, activando nuestros mejores comportamientos de trading.

Digamos que tenemos un trader que prevé una entrada en el mercado a primera hora, basándose en un patrón que ha estudiado. Antes de que el mercado abra, visualiza el patrón y su ejecución, notando las sensaciones de satisfacción por tomar una buena decisión. Este ensayo mental positivo actúa como preparación para la operación real, cuando el trader sigue el camino conductual que ha trazado por adelantado. Llamo a esto *refuerzo anticipatorio*: al imaginar los beneficios positivos de hacer lo correcto, reforzamos los vínculos asociativos positivos y hacemos que sea más fácil actuar en tiempo real en base a nuestro aprendizaje.

Muchos traders realizan el refuerzo anticipatorio al revés: piensan en los resultados negativos y en los escenarios que temen, minando su propio sentido de eficacia. Esto es esencialmente un castigo anticipatorio, y lleva a que los traders se pierdan oportunidades o a que no actúen cuando se presentan. He descubierto con los años que mucho de lo que separa a los traders excelentes de los traders medios no es tanto sus ideas, sino lo que hacen con esas ideas. Dos traders pueden tener posiciones que se muevan a su favor y a continuación retrocedan un poco. El primer trader, previendo un castigo, teme perder su ganancia y toma un beneficio rápido y pequeño. El segundo trader, previendo recompensa, añade a la posición en el retroceso y recoge unas grandes ganancias. La misma idea, distintos resultados, todo como consecuencia de los patrones condicionados de pensamiento.

Nuestras formas de pensar pueden reflejar respuestas condicionadas; así es cómo los mercados pueden controlar nuestras mentes.

Cuando reforzamos los patrones positivos, no sólo los fortalecemos, sino que además comenzamos el proceso de extinguir los patrones negativos. En la teoría conductual, una conexión estímulo-respuesta se extingue con el tiempo si no se refuerza. El animal al que se le dio comida cada vez que realizó un truco terminará por dejar de realizar el truco si la comida no sigue viniendo. *Los patrones conductuales, de esta manera, no sólo tienen que aprenderse, sino que deben reforzarse activamente para que encuentren su expresión en nuestra operativa.* Podemos desaprender patrones conductuales negativos simplemente retirando su refuerzo e introduciendo recompensas más potentes en otros patrones. Éste es un principio importante.

Un patrón aprendido habitual entre los traders es la conexión entre el enfado/frustración y la agresión. Cuando los traders se frustran por las condiciones del mercado —digamos, una operación revuelta, sin dirección— reaccionan por enfado y la emprenden introduciendo órdenes para vengarse del mercado que les ha ofendido. Este patrón —descargar el odio arremetiendo contra el mercado— puede que haga sentirse mejor a los traders durante un momento (refuerzo negativo), pero lleva a operaciones de trading malas y perdedoras.

¿Cómo podemos utilizar las asociaciones positivas para desaprender este patrón de operar por venganza?

Suponga que un trader realiza un examen detallado de su operativa durante los mercados revueltos del último mes. Investiga los gráficos e identifica los periodos revueltos y a continuación repasa todas sus operaciones de esos periodos, eligiendo las que tuvieron más éxito. Lo que puede que descubra es que sus operaciones de éxito en las condiciones revueltas son más selectivas (menores en número); que las introduce más cerca de los bordes de los rangos de trading; y que las mantiene durante periodos de tiempo más cortos para capitalizar o bien las rupturas o falsas rupturas, o bien los movimientos de vuelta al rango. Sus operaciones perdedoras, por otra parte, tienden a situarse en medio del rango y las mantiene durante periodos más largos, dándose la vuelta antes de que puedan llegar a objetivos de beneficios distantes.

Armado con este poco de información que ha conseguido al entrenarse, el trader ahora puede ver los periodos revueltos como periodos de oportunidad, no de amenaza. Cuando se da cuenta de que al comenzar la sesión hay un rango establecido, puede utilizar la visualización para ensayar una precaución tranquila cuando el mercado cotice cerca del centro del rango. También puede practicar mentalmente las entradas cerca de los extremos

del rango, incluyendo su introducción de objetivos de beneficios modestos. Cuando practica estas ideas de trading, es con los sentimientos asociados con sus operaciones ganadoras previas. Con el tiempo, con la repetición, aprende una asociación positiva con los mercados revueltos y laterales. Su patrón de comportamiento anterior, creado por la frustración y su eliminación, ya no se refuerza. Se enfrenta a la extinción gradual, mientras desarrolla los patrones asociativos más constructivos.

Encuentre las condiciones de mercado que le resulten más difíciles y a continuación identifique cómo opera mejor en las mismas. Este proceso convierte la amenaza en oportunidad.

Desde finales de los años 70, he operado activamente y adquirido un buen pulso para muchos patrones de mercado a corto plazo, incluyendo patrones de volumen y sentimiento intradía. Muchas veces, primero me doy cuenta de estos patrones con una sensación visceral: hay algo que parece que está bien o que no está bien con el comportamiento del mercado. He aprendido mediante la experiencia ganada a pulso que mi rendimiento sufre si ignoro estas intuiciones. No se basan en esperanzas o miedos; son el resultado del aprendizaje implícito durante un periodo de años. En mis ensayos mentales, incluyo escenarios en los que actúo según esta sensibilidad al mercado, recordando operaciones específicas recientes en las que me ahorré un sufrimiento considerable al no ignorar mi buen juicio. Ensayar estas asociaciones positivas ha creado una especie de refuerzo intrínseco: busco activamente la aparición de esas pistas intuitivas y estoy mentalmente preparado para actuar sobre las mismas cuando surjan.

Como mencioné en la sección anterior, he tenido muchas asociaciones positivas con la música. De hecho, mientras estoy escribiendo esto, estoy escuchando música de un grupo llamado Edenbridge, un tipo de música que me da energía y me levanta el ánimo. Hoy comencé a escribir a las 6:30 AM y ahora, dos horas después, sigo con fuerza. La asociación de la música con la escritura me mantiene en un estado mental positivo. Hace que tenga ganas de ponerme a escribir, incluso cuando el proceso de edición pueda ser tedioso. Con estas conexiones positivas activadas regularmente, mis patrones más negativos de procrastinación no se refuerzan y gradualmente pierden su fuerza. No es necesario que luche con mi tendencia a procrastinar; tal conflicto interno probablemente crearía un bloqueo del escritor. Más bien, creo una fuente positiva de motivación que pesa más que el refuerzo negativo de eludir el trabajo.

Un buen ejemplo del poder del refuerzo anticipatorio se está produciendo ahora mismo mientras escribo esto. Estoy en un vuelo de 15 horas a Hong Kong camino de trabajar con traders en Asia. La cabina está a oscuras

y me siento cansado. Me he prometido a mí mismo, no obstante, que me puedo tomar un esperado descanso en cuanto termine este capítulo. Me encuentro más motivado a medida que me aproximo a mi meta; para cuando descanse, me lo habré ganado. Al final, el refuerzo positivo de cumplir mi trato y ganarme el descanso pesa más que el valor de refuerzo negativo de evitar escribir por el cansancio.

Encuentre sus motivaciones más fuertes y vincúlelas con sus mejores comportamientos.

Su tarea de entrenamiento para esta lección es crear escenarios «y si...» para la operativa del día, ensayando las buenas operaciones planificadas que haría en cada escenario. Estos ensayos deberían ser detallados y vívidos, acompañados de una visualización del orgullo y la satisfacción que experimenta cuando opera bien. Por cada escenario «y si...», debería imaginar una respuesta concreta que represente el buen trading. De esta forma, planifica su operativa y sus operaciones, pero además fortalece los vínculos de los patrones aprendidos positivos y extingue los patrones negativos. Como su propio entrenador de trading, tiene el poder de ser el profesor, así como el alumno: el que moldea el comportamiento y aquel cuyo comportamiento es moldeado. Si adopta el papel de aprendiz activo que es el núcleo del enfoque conductual, se convierte en el programador de sus propios patrones.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Me resulta útil ayudar a los traders a identificar lo más destacado de su operativa durante la semana anterior: lo que hicieron especialmente bien. A partir de estos elementos destacados, formulamos ideas sobre lo que al trader se le da realmente bien: lo que hace que tenga éxito. Entonces utilizamos esas ideas de esto es en lo que soy bueno para formular metas positivas para la semana entrante: cómo va el trader a ejercer esos puntos fuertes en los próximos días. Puesto que hacemos el seguimiento de estas metas juntos, creamos una situación de refuerzo anticipatorio y un momento para continuar las mejores prácticas. Éste es un proceso que puede realizar con sus compañeros de trading: comparta qué es lo que hace mejor y cómo pone en práctica sus mejores talentos y habilidades. Céntrese en su mejor operativa y comenzará el proceso de extinguir sus peores prácticas.

LECCIÓN 68: LA EXPOSICIÓN: UN MÉTODO CONDUCTUAL EFICAZ Y FLEXIBLE

Si tuviese que nombrar un único método conductual que fuese de gran valor para los traders, sería la exposición. Como describí en mi capítulo sobre métodos conductuales en el libro *Enhancing Trader Performance [Mejorar el rendimiento de los traders]*, la exposición es una técnica que le permite reprogramar esos disparadores estímulo-respuesta que desencadenan la mala operativa.

Una idea importante subyacente a la exposición es que el hecho en sí de evitar la experiencia negativa se convierte en un refuerzo, impidiendo que las personas superen sus miedos aprendidos. Digamos, por ejemplo, que he sufrido grandes pérdidas en una posición corta y ahora siento miedo cada vez que un programa de compras entra en el mercado y mueve el índice unos pocos tics al alza. Puedo evitar ese miedo simplemente saliendo de la posición. Aunque esa evasión supone un alivio, nunca resuelve la conexión aprendida que impele mi comportamiento. De hecho, refuerza mi miedo al actuar por el mismo. Es imposible superar un miedo cuando se rinde a él.

Superamos el miedo enfrentándonos a él con éxito.

En el trabajo de exposición, nos exponemos intencionadamente a las situaciones que nos hacen saltar. Generalmente, este proceso comienza con la exposición imaginada (enfrentarse a las situaciones en visualizaciones realistas) y progresa a la exposición en vivo (en tiempo real). Estas exposiciones emparejan la situación que funciona como disparador con las habilidades aprendidas que invocan un estado incompatible con operar mal. Así, en el ejemplo anterior, podríamos practicar un estado mental centrado y calmado, mientras imaginamos vívidamente que el mercado se está moviendo en nuestra contra.

Piense en lo que esto consigue. Por un lado, nos sumergimos en pensamientos e imágenes de algo que nos resulta amenazador. Nos forzamos a experimentar nuestros peores miedos. A la vez, no obstante, realizamos un esfuerzo especial para mantenernos tranquilos y con control. Nos hablamos a nosotros mismos de forma tranquilizadora, ralentizamos nuestra respiración y mantenemos nuestros cuerpos relajados. Hacemos esto una y otra vez, repitiendo los escenarios imaginados hasta que somos capaces de permanecer completamente calmados y centrados todo el tiempo. De esa forma, extinguimos la conexión aprendida entre la situación y el miedo.

Los métodos de exposición son formas de reprogramar nuestras respuestas emocionales a las situaciones.

Hay dos pasos que son importantes para que la exposición sea eficaz:

1. Antes de intentar exponerse a la visualización de sus disparadores, asegúrese de que ha desarrollado suficientemente su capacidad para lidiar con el estrés que utilizará como parte del emparejamiento. Por ejemplo, querrá practicar una rutina de respiración profunda y relajación muscular todos los días durante al menos una semana para asegurarse de que puede centrarse y relajarse a voluntad. Al principio, practicar la técnica puede llevarle unos 20 minutos para relajarse bastante; después le llevará sólo 15, después 10. Al final, con suficiente práctica, será capaz de relajarse y centrarse bastante eficazmente con tan sólo unas pocas inspiraciones. Quiere llegar a ese punto *antes* de comenzar el trabajo de visualización. La idea es interiorizar la habilidad defensiva antes de intentar emparejarla con situaciones amenazadoras.
2. La repetición es la clave para el trabajo de exposición eficaz. Uno no se imagina simplemente una situación estresante, se mantiene calmado y a continuación sigue con su día. Más bien, se imagina la situación en gran detalle, con múltiples variaciones. No se debería imaginar situaciones muy estresantes hasta que haya sido capaz de mantenerse completamente relajado en escenarios imaginados menos estresantes. Si eso quiere decir que tiene que repetir un mismo escenario cinco veces hasta que ya no le cause ansiedad, no pasa nada. El objetivo es desaprender la conexión entre la situación y la respuesta no deseada y entrenarse en una nueva conexión: entre la situación del disparador y permanecer en la zona.

Como ejercicio inicial, aquí tiene una rutina de exposición muy básica que puede aplicar a prácticamente cualquier patrón de trading que quiera cambiar. He descubierto que funciona muy bien para reprogramar las respuestas de ansiedad a situaciones de mercado y las respuestas de frustración/enfado. Siempre que una situación evoque una respuesta conductual y/o emocional exagerada por su parte, puede utilizar los métodos de exposición para alterar sus reacciones:

Paso 1. Siéntese cómodamente, escuchando música relajante con auriculares. Mientras escucha, cierre los ojos y respire profunda y lentamente. Manténgase físicamente quieto y mantenga su mente centrada en la música.

Paso 2. Comience con la parte inferior de su cuerpo y gradualmente tense y relaje los músculos, realizando varias repeticiones con cada grupo de músculos antes de seguir subiendo por su cuerpo. Así que tensa y relaja los dedos de los pies varias veces, a continuación flexiona sus pies, después las pantorrillas, etc. Todo el tiempo que está tensando y relajando,

está respirando profunda y lentamente y permaneciendo centrado en la música.

Paso 3. Una vez que alcance la parte superior de su cuerpo, tense y relaje los músculos de la cara, entonces respire unas cuantas veces más y sienta la relajación de su cuerpo.

Paso 4. Con la música todavía sonando, imagine en detalle una situación de trading que prevea. Visualice la posición en la que está y el movimiento del mercado. Imagine que el mercado se comporta de una forma que normalmente activaría su miedo, frustración, etc. Todo el tiempo, está respirando profunda y lentamente, manteniendo sus músculos relajados y escuchando la música de fondo.

Paso 5. Cuando se sienta tenso o sienta miedo o frustración, detenga la visualización (congele la imagen) y simplemente vuelva a respirar profunda y lentamente y a escuchar la música. Una vez que esté relajado de nuevo, continúe el escenario en donde lo dejó. Asegúrese de congelar la situación y de mantenerse tranquilo y centrado cuando los disparadores comiencen a afectar a su visualización.

Paso 6. Si tuvo que interrumpir la visualización para mantenerse calmado, repita exactamente el mismo escenario de la misma forma hasta que pueda hacerla entera sin tener que congelar la escena. En ese punto, ha extinguido la respuesta a la situación.

Paso 7. Una vez que domine un escenario, cree variaciones del escenario; tal vez uno un poco más estresante. De nuevo, no pase a otra escena hasta que haya sido capaz de mantenerse completamente relajado y centrado durante la escena que ha estado ensayando. Si puede permane-



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

La visualización puede ser efectiva para reprogramar nuevas respuestas, pero considere ampliar su trabajo de exposición a su operativa en tiempo real. Esta exposición en vivo, comenzando con posiciones pequeñas y aumentándolas gradualmente con éxito hasta su tamaño máximo, es la técnica más eficaz para reprogramar las experiencias traumáticas en el trading, tales como las grandes pérdidas que abrumen al estado de ánimo y la confianza. Al recrear en la visualización las condiciones de mercado que causaron el trauma –y enfrentándose a esas condiciones en la operativa simulada y real– mientras practica todo el tiempo las habilidades de autocontrol, podemos recuperar una sensación de dominio del trading. Es necesario experimentar la seguridad repetidas veces durante el trabajo de exposición para deshacer el estrés traumático. Al final, el aprendizaje emocional de que podemos enfrentarnos a nuestros miedos sin que sucedan nada terrible termina por calar y contribuye a una nueva confianza.

cer calmado y centrado durante una visualización de estrés moderado, haga la siguiente situación más amenazadora. No deje de trabajar en su exposición hasta que haya dominado sus peores miedos.

Este ejercicio básico le permite extinguir las respuestas emocionales y conductuales a situaciones de trading que le pueden costar dinero. Si ensaya permanecer tranquilo y centrado en las situaciones estresantes, crea una nueva conexión aprendida y reprograma sus respuestas conductuales. Este proceso es eficaz para las situaciones en las que ha sufrido pérdidas extremas y también es bastante útil para reprogramar patrones de operar en exceso. Cuando se entrena a sí mismo para enfrentarse y superar sus peores miedos, desarrolla su confianza, su resistencia y un sentido de eficacia, dándole poder en situaciones en las que parecía impotente.

LECCIÓN 69: AMPLÍE EL TRABAJO DE EXPOSICIÓN PARA DESARROLLAR SUS HABILIDADES

En la lección anterior, vimos cómo pueden utilizarse los métodos de exposición para desprogramar los patrones de comportamiento negativo. Tan sólo es necesario un pequeño ajuste en la técnica para crear un aprendizaje positivo ensayando y reforzando comportamientos de trading adecuados.

La dificultad fundamental del trading es que sabemos lo que tenemos que hacer (entrar en una tendencia tras una corrección, dar un tamaño apropiado a las posiciones) cuando no estamos en medio de la batalla. Cuando nos estresamos, no obstante, o cuando nos enfrentamos a una oportunidad poco habitual, descubrimos que se activan otros patrones conductuales y que es mucho más difícil hacer lo correcto. Trabajo con un buen número de gestores de carteras experimentados y con traders propietarios, e incluso ellos cometen errores de principiantes de vez en cuando, en los que se ven dominados por influencias situacionales. Las técnicas que refuerzan las acciones correctas pueden ser útiles tanto para los profesionales como para los principiantes.

Un trader con el que trabajé estaba aquejado por el problema del remordimiento. Iniciaba una posición a largo plazo y, mientras se movía a su favor, él estaba bien. Tan pronto como la posición cedía parte de las ganancias, no obstante, se comenzaba a arrepentir de no haber aligerado la posición en los niveles de precios más favorables. Este remordimiento era una influencia psicológica muy tangible en él. En ocasiones, se convertía directamente en culpa, ya que se convencía de que había tomado una decisión equivocada.

Lo que ocurría como resultado de este patrón era que inevitablemente calmaba su culpa esperando a que los beneficios en la operación volviesen a cotizar en su máximo para poder salir en aproximadamente el lugar que

se había perdido. El problema era que esto no permitía a su idea original alcanzar su potencial. Muchas veces tomaba su beneficio en el primer rebote del retroceso, sólo para ver la posición avanzar hacia su objetivo inicial sin él a bordo. Entonces el trader experimentaba una culpa y un remordimiento tremendos. Esto le llevaba a buscar nuevos pelletazos (para aliviar su culpa más reciente), para tan sólo volver a cometer los mismos errores en estas operaciones. Para cuando me reunía con este trader, todo de lo que podía hablar era de cuánto podría haber ganado si hubiese operado según había planeado.

Muchos traders se salen de operaciones buenas cuando intentan no perder, en vez de intentar maximizar los beneficios.

El trabajo de exposición de este trader fue bastante sencillo. Como delinearon las últimas lecciones, primero trabajamos en la habilidad de permanecer tranquilo y centrado. Utilicé la unidad de biofeedback de variabilidad del ritmo cardíaco (VRC) para su trabajo (www.heartmath.com). Tenía que concentrarse y respirar rítmica y profundamente mientras mantenía altas sus lecturas de VRC. El trader pudo utilizar la unidad de biofeedback para practicar en casa y pudo hacer un seguimiento del desarrollo de sus habilidades manteniendo la mayoría de sus lecturas en la parte más alta durante un periodo continuo de cinco minutos o más. Descubrió que podía mantener sus lecturas altas centrando su atención (contando mentalmente), manteniéndose físicamente quieto y relajado y respirando con el diafragma de forma suave y gradual.

Una vez que hubo dominado la habilidad mantenerse en la zona VRC, utilizó la visualización para recorrer paso a paso el patrón de su operación, incluyendo su objetivo de beneficios y su stop. Se imaginó vívidamente que el mercado se movía a su favor, pero en vez de imaginarse complacido con este resultado (que era lo que ocurría en su operativa habitual), repasó mentalmente su plan de trading original y se dijo a sí mismo que no había cambiado nada que alterase el plan: estaba funcionando según lo previsto. Le pedí al trader que simplemente repitiese esta parte de la visualización una y otra vez hasta que ya no reaccionase a la ganancia inicial con excitación (y contando mentalmente los beneficios mientras la operación seguía abierta). En cambio, visualizó permanecer tranquilo reafirmando su plan para la operación.

Entusiasmarse con las ganancias en una operación es el primer paso para que le entre el pánico cuando esas ganancias se ven amenazadas.

Sólo cuando el trader ha dominado este aspecto de la situación procedimos a imaginar que el mercado corregía parte de su movimiento inicial, perdiendo una parte de su ganancia. Una y otra vez, imaginó este retroceso mientras respiraba lenta y profundamente y permanecía centrado en la pantalla del ordenador (que mostraba sus lecturas de biofeedback), hasta que la visualización del retroceso ya no le provocaba miedo o preocupación. En ese punto, practicamos mentalmente los retrocesos desde el principio, esta vez no sólo mientras permanecía calmado y centrado, sino además revisando mentalmente su idea de trading y sus salidas. Nuestro trader comenzó espontáneamente a centrar su atención en lo orgulloso que se sentiría si simplemente se aferrase a sus ideas y las siguiese hasta su conclusión. Este orgullo, para él, era lo opuesto de la culpa que había estado sintiendo. Cuando invocó ese sentimiento de orgullo, no sólo extinguió su antiguo comportamiento, sino que además reforzó positivamente su disciplina.

La clave para que esto funcione es ensayar mentalmente los comportamientos de trading correctos mientras está en el estado que normalmente activa los erróneos. Cuando es su propio entrenador de trading, su reto no es simplemente descubrir las cosas correctas que debe hacer. Más bien, su trabajo es ser capaz de actuar de la forma correcta en las situaciones en las que normalmente realizaría todos los comportamientos de trading erróneos. Si practica operar bien cuando no está en situaciones de trading realistas, eso es mucho menos eficaz que superar conexiones aprendidas cuando se están produciendo.

Por supuesto, podemos extender el poder de la exposición cambiando del trabajo basado en visualizaciones a la operativa real. Normalmente, hago que un trader comience a operar con posiciones pequeñas al principio mientras respira profundamente, mantiene la concentración e implementa los planes de trading. Mientras la operación está abierta, el trader mantiene sus lecturas de biofeedback en el rango óptimo y practica el plan para esa operación. Durante los retrocesos que le causan problemas, el trader simplemente repite lo que ha practicado en la visualización: permanecer centrado en el plan de trading y mantenerse físicamente calmado durante la respiración lenta y profunda. Una vez que este proceso tiene éxito con las operaciones pequeñas, el trader puede incrementar el tamaño gradualmente hasta su nivel normal de riesgo, realizando el trabajo de biofeedback en cada nuevo nivel de tamaño.

Si utiliza el biofeedback mientras opera, a menudo podrá detectar las desviaciones de la zona de rendimiento antes de darse cuenta de ellas conscientemente.

Si hay situaciones de mercado que le supongan dificultades, el mejor enfoque para dominarlas es enfrentarse a ellas directamente mientras per-

manece firme en sus mejores prácticas de trading. Con la utilización de visualización, este trabajo de condicionamiento puede conseguirse fuera de las horas de mercado y sin asumir riesgos. Con la repetición, los patrones ensayados mentalmente resultarán cada vez más naturales, a medida que desaparezcan las antiguas conexiones aprendidas. No siempre resulta agradable realizar el trabajo de exposición –y cuanto mejor lo haga, menos agradable será–, pero no puede entrenarse a sí mismo a superar la inquietud a menos que esté dispuesto a abordarla directamente. Practique sus mejores prácticas de trading mientras esté en sus situaciones más estresantes; es una de las técnicas de entrenamiento más eficaces que pueda utilizar.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Resulta útil formular sus mejores prácticas de trading como reglas específicas y concretas para que pueda ensayar esas reglas en detalle durante el trabajo de exposición. Entre las reglas que me han resultado más útiles para este trabajo están:

- Generar ideas de trading identificando temas que abarquen varios sectores y/o clases de activos.
- Esperar a las correcciones en una tendencia antes de iniciar una posición.
- Establecer mi objetivo de precios al comienzo de la operación, para que pueda entrar en la posición con un potencial de beneficio que exceda la pérdida que estoy dispuesto a asumir.
- Dar un tamaño a mi operación de tal forma que esté arriesgando en la idea un pequeño porcentaje fijo del valor de mi cartera.
- Añadir a las operaciones a largo plazo en los retrocesos, una vez que se hayan movido a mi favor y sigan siendo rentables.
- Salir de las operaciones en mis puntos de stop-loss previstos o en mi objetivo de beneficios seleccionado.

Las reglas de trading serán distintas para cada trader dependiendo de sus mercados y su estilo de trading. Lo importante es saber lo que hace cuando tiene más éxito, para que pueda consolidar esos patrones positivos, incluso mientras se expone a unas condiciones de trading difíciles.

LECCIÓN 70: UN MARCO DE REFERENCIA CONDUCTUAL PARA TRATAR CON LA PREOCUPACIÓN

Escuchamos muchas cosas acerca del miedo y la codicia, y todos hemos experimentado ataques de exceso de confianza y de frustración. En el día a

día, no obstante, pocos problemas son tan espinosos para los traders como la preocupación.

La preocupación se produce cuando prevemos un resultado adverso y sus consecuencias. Podemos preocuparnos acerca de perdernos una oportunidad o de equivocarnos en una operación. Podemos preocuparnos por el futuro de nuestra carrera de trading o, a veces, las preocupaciones de la vida personal fuera del trading pueden afectar la toma de decisiones. Es habitual, por ejemplo, que los traders jóvenes experimenten más estrés tras casarse, tener hijos o comprarse una nueva casa. Con las responsabilidades financieras adicionales vienen las preocupaciones.

La preocupación es problemática para los traders por varias razones:

- **Mina la confianza.** Es difícil mantener el optimismo y centrarse en el progreso cuando uno prevé resultados negativos.
- **Interfiere en la concentración.** El pensamiento y la emoción dedicados a las preocupaciones se restan de la atención a los patrones del mercado.
- **Lleva a decisiones impulsivas.** Para la mayoría de las personas, la preocupación es tan nociva que actuarán para reducir sus preocupaciones. Tal acción no es necesariamente lo mejor para la cuenta de trading.
- **No es productiva.** Raramente lleva la preocupación a soluciones concretas y constructivas a los problemas. Preocuparse por los resultados negativos generalmente no ayuda a las personas a conseguir resultados positivos.

Es difícil encontrarle un sentido a la preocupación desde un punto de vista conductual. Nadie disfruta realmente de la preocupación, por lo que no está claro por qué persiste el comportamiento. Esto es especialmente extraño en las personas que se preocupan de forma crónica. No disfrutaban centrándose en las cosas negativas y normalmente no son personas felices. ¿Qué es lo que hace que se sigan preocupando?

Visualizar los peores escenarios posibles y cómo los manejaría es constructivo; la preocupación refuerza una sensación de desesperación e impotencia frente a esos escenarios.

Para entender la preocupación, revisemos la diferencia entre pensar en un acontecimiento negativo y experimentar realmente ese acontecimiento. Puedo pensar en perder dinero en mi operativa y el pensamiento no me provoca angustia o me inquieta. No obstante, si me imagino una operación en particular que estoy planificando y me visualizo sufriendo la pérdida en una posición grande, puedo generar experiencias palpables de nerviosismo.

Los pensamientos abstractos rara vez generan una emoción fuerte. La visualización, por otra parte, actúa como un sustituto de la realidad. Piense en la sexualidad y no ocurre nada; imagine una escena cargada eróticamente y el cuerpo responde.

Desde un punto de vista conductual, la preocupación es una forma de pensar y, como tal, puede funcionar como un refuerzo negativo. Digamos que preveo una reunión estresante con el gestor de riesgo de mi empresa de trading. Mi miedo subyacente es que reducirá mi capital y expresará una pérdida de confianza en mí. En vez de experimentar el dolor y el resentimiento que tal reunión generaría, me preocupo por llegar a la reunión a tiempo, de lo que diré en la reunión, de lo que me podría perder en los mercados durante la reunión, etc. Ninguna de estas preocupaciones tiene el poder de evocar una emoción fuerte. Más bien, las preocupaciones me sirven como distracción de los sentimientos difíciles que experimentaría si realmente visualizase los resultados de la reunión. Si evito experimentar esos sentimientos, la preocupación sirve como un refuerzo negativo. Por muy extraño que parezca, la preocupación no es tan nociva cuando la alternativa es enfrentarse a resultados que nos dan miedo.

La preocupación puede además poseer valor de refuerzo de otras formas. Si me sintiese fuera de control en mi operativa, sería desagradable pensar mucho en esa sensación. Si me preocupo por los detalles de la obra que voy a hacer en casa, cambio mi enfoque a algo más controlable. Aunque pueda parecer que me preocupo por los resultados negativos –y, en el ejemplo, lo hago– la realidad psicológica es que cuando me preocupo sustituyo una preocupación mayor por una menor. *Aquello por lo que nos preocupamos generalmente no es lo que más nos asusta.* De hecho, es una forma de desviar la atención del escenario que más nos asusta, y ahí yace su valor de refuerzo.

Las preocupaciones por cosas pequeñas generalmente ocultan inquietudes mayores.

El trabajo de exposición puede ser un gran antídoto para la preocupación. Cuando nos exponemos a nuestras mayores preocupaciones –nuestros peores escenarios posibles– podemos hacer planes teniendo en cuenta estas posibilidades y practicar mentalmente formas positivas de lidiar con la situación. Si, por ejemplo, me siento amenazado por una próxima reunión con el gestor de riesgos de mi empresa, consideraré el peor escenario posible –una gran reducción en mi capital– y trazaré un plan que se centre en mi mejor operativa y que me devuelva a mi anterior tamaño de cartera. Una vez que preveo lo peor y pienso en cómo voy a enfrentarme a ello, elimino la catástrofe de la situación. Eso elimina la necesidad de desviar mi concentración

preocupándome. Preocuparse no puede ser un refuerzo negativo si resulta más nocivo que la alternativa de enfrentarse a los posibles resultados de forma constructiva.

Una gran forma de entrenarse a sí mismo es tomar nota de cada vez que se pille preocupándose y preguntarse: «¿De qué tengo *realmente* miedo? ¿Cuál es el verdadero problema?» Lo que generalmente descubrirá es que hay una situación sin resolver acechando en el trasfondo. Hasta que aborde la situación de frente, interferirá en su trabajo y afectará a su estado de ánimo. Suponga que se da cuenta de que se está preocupado sobre si una operación específica funcionará. Cuando se detiene y reflexiona, se da cuenta de que ha dado un tamaño a la operación y ha situado su punto de stop-loss de tal forma que no es necesario preocuparse. Así que ¿cuál es la verdadera preocupación? Tal vez tiene miedo sobre su futuro como trader. Tal vez es un conflicto en casa. Sea lo que sea el problema, quiere visualizar la situación vívidamente y ver paso a paso cómo va a responder constructivamente. A continuación, visualice la situación y el escenario otra vez; y otra más. Con la repetición, el peor escenario posible se volverá rutinario. Ya no evocará una emoción fuerte. Y eso le dejará sin motivos para preocuparse.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

La preocupación puede ser una clara señal de que estamos albergando mayores inquietudes sobre nuestras ideas de trading básicas. Cuando me doy cuenta de que estoy pegado a la pantalla, siguiendo el mercado tic a tic durante una operación a largo plazo, sé que algo va mal. Por debajo de las preocupaciones sobre el movimiento del mercado momento a momento, tengo unas preocupaciones mayores, tal vez mi idea básica para esta operación era incorrecta desde el principio. Esto puede ser una señal útil: cuando estamos cómodos con las operaciones, no necesitamos preocuparnos por cada tic en el mercado. Y cuando nos preocupamos por esos tics, es una buena señal de que no estamos cómodos con nuestra posición, y eso puede llevarnos a una evaluación constructiva y un nuevo plan.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 7:

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

El Capítulo 9 de *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders] detalla varias estrategias para cambiar los comportamientos que interfieren en las decisiones de trading, incluyendo una descripción paso a paso de los métodos basados en la exposición. Vea también el Capítulo 8 de ese mismo libro para las técnicas cognitivas y cognitivas-conductuales.

Una explicación detallada de los enfoques conductuales puede encontrarse en el capítulo «Terapia conductual breve» por Hembree, Roth, Bux, y Foa en *The Art and Science of Brief Psychotherapies* [El arte y la ciencia de las psicoterapias breves], editado por Dewan, Steenbarger y Greenberg (American Psychiatric Publishing, 2004).

Puede encontrar artículos relevantes sobre las perspectivas conductuales del trading en mi colección de artículos, incluyendo los artículos sobre «Behavioral Patterns That Sabotage Traders» [«Patrones conductuales que sabotean a los traders»] y «Techniques for Overcoming Performance Anxiety in Trading» [«Técnicas para superar la ansiedad por el rendimiento en el trading»] en: www.brettsteenbarger.com/articles.htm

Pueden encontrar artículos sobre la inteligencia emocional, cómo permanecer en la zona y equilibrar el trading con el resto de la vida en el libro *The Psychology of Trading* [La psicología del trading], editado por Laura Sether (W&A Publishing, 2007).

CAPÍTULO 8

Consultoría para su negocio de trading

No es grande quien no es enormemente bueno.

– William Shakespeare

En los capítulos anteriores, hemos explorado formas de entrenarse uno mismo convirtiéndose en su propio psicólogo de trading. Ahora centraremos nuestra atención en otra faceta de entrenarse uno mismo: guiar su negocio de trading. Usted, como trader, es una persona de negocios igual que alguien que ofrece bienes y servicios al público. Tiene unos gastos que cubrir y tiene unas rentabilidades que necesita conseguir para seguir operando. Como cualquier propietario de un negocio, arriesga su tiempo, esfuerzo y capital para conseguir rendimientos mayores de los que podría obtener en otras actividades. Pero, ¿está consiguiendo el mejor rendimiento por sus esfuerzos? ¿Está asumiendo la cantidad de riesgo adecuada en los momentos correctos? ¿Está dedicando la mayoría de sus esfuerzos a las actividades que le proporcionarán los mejores rendimientos? Cuando es su propio entrenador de su negocio, se centra tanto en hacer las cosas correctas como en hacer las cosas bien. Hay mucho que puede hacer como su propio psicólogo. Veamos ahora cómo puede prosperar como su propio consultor de negocios...

LECCIÓN 71: LA IMPORTANCIA DEL CAPITAL INICIAL

Si sistemáticamente ni gana ni pierde en su operativa, al final perderá todo su capital. Esto es debido a los costes de operar, tales como las comisiones y cuotas de los servicios de datos, el software y el material informático. No es

distinto que en cualquier negocio: un emprendedor tiene que ganar al menos lo suficiente para cubrir los gastos administrativos para mantenerse a flote.

Muchos negocios fracasan porque carecen de un capital inicial adecuado y no pueden mantener sus costes fijos bajo control. No se dan cuenta del tiempo que les llevará crear una base grande de clientes leales. Como resultado, agotan todo su capital antes de poder alcanzar el punto en que cubran gastos. Para preservar el capital, recortan las inversiones esenciales, como marketing y publicidad. Esto crea una espiral letal de menos clientes, menos ingresos y más recortes de gastos.

Un capital inicial adecuado permite al emprendedor cometer errores de principiantes y solucionar los agujeros en su plan de negocio antes de tener que cerrar su negocio. Los planes de negocio son como los planes para la batalla en tiempo de guerra: son indispensables, pero también están sujetos a frecuentes cambios. Sin suficientes recursos, las empresas no pueden capear esos cambios.

Buena parte del estrés que experimentan los nuevos traders es el resultado de una base de capital inadecuada: están intentando conseguir demasiado con demasiado poco.

Lo mismo ocurre con los traders. Cuando comienzan su negocio con un capital modesto, no pueden sobrevivir a sus curvas de aprendizaje cuando los mercados cambian y se producen las inevitables malas rachas. Al igual que los negocios que fracasan, tienden a recortar en gastos esenciales, tales como servicios de datos necesario y sistemas redundantes. Con poco más con lo que operar que los mismos gráficos que está mirando todo el mundo, el trader insuficientemente capitalizado, en modo de reducción de gastos, prácticamente se asegura que nunca mantendrá una ventaja distintiva.

Así que, ¿cuánto capital es suficiente para un trader? Si tan sólo está aprendiendo sobre los mercados, hace falta muy poco capital para avanzar en su curva de aprendizaje. Yo comencé a operar a finales de 1977 con una cuenta de acciones de \$2.500 en una agencia de valores regional en la ciudad de Kansas. Eso me permitió operar con lotes de 100 acciones y testar mis ideas sin demasiado riesgo. Ahora, con la llegada de las plataformas de simulación de trading, como se trata en el libro *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders], es posible testar las estrategias de forma realista y tomar el pulso a los mercados sin arriesgar dinero.

Algunos comentaristas minimizan el valor de operar sobre el papel y de operar en simuladores con datos en tiempo real porque no existe la presión psicológica de perder dinero real (y el exceso de confianza al ganar). Esto, no obstante, es precisamente por lo que la operativa simulada es perfecta para los traders al principio de su desarrollo. La simulación

permite al principiante centrarse simplemente en la mecánica del trading y en el reconocimiento de patrones de trading sin tener que preocuparse de perder su capital inicial.

Al fin y al cabo, si los traders no pueden tener éxito en la operativa simulada, ¡es imposible que tengan éxito cuando se añada esa presión psicológica!

Lo que tiene sentido, por tanto, es exigirse a uno mismo ganar dinero de forma constante en el trading simulado antes de asumir un riesgo modesto con 100 acciones (o con un contrato de futuros). De esta forma, necesita tener éxito con ese tamaño pequeño antes de realizar operaciones más grandes. Al igual que un negocio debería tener éxito con una tienda antes de abrir otras, un trader debería ganarse el derecho a operar con posiciones más grandes. Si los traders principiantes se ciñesen a esta regla de entrenamiento, muchos podrían permanecer en el juego el tiempo suficiente como para volverse traders experimentados.

Una gran regla para su negocio: gánese los aumentos en el tamaño/riesgo de sus posiciones operando bien y regularmente con un tamaño/riesgo menor.

Cuando el propósito es ganarse la vida con el trading, se necesita mucho más capital inicial. En las empresas de gestión de capital con las que actualmente trabajo, un gestor de carteras es toda una estrella si puede mantener unas rentabilidades del 30% año tras año sin asumir un riesgo excesivo. Ese gestor de carteras inevitablemente recibirá más capital para gestionar y, si sigue teniendo éxito, puede que incluso monte su propio fondo. De verdad, una rentabilidad anual constante del 15%, conseguida con un riesgo moderado, hará que un gestor de carteras tenga un buen empleo en la mayoría de las empresas. Cierto, un trader en concreto puede conseguir una rentabilidad enorme un determinado año, especialmente si asume mucho riesgo. La cuestión, no obstante, es: ¿qué tipo de rentabilidades medias son sostenibles a lo largo del tiempo?

Un trader en desarrollo que espere rendir más que un gestor de carteras experimentado año tras año está sustituyendo sus planes de negocio por fantasías. Pero si una rentabilidad constante del 30% tras gastos es estelar, ¿cuánto capital de trading haría falta para ganarse la vida y hacer que la cuenta de trading siga creciendo a la vez? No es difícil ver que hace falta una cuenta con seis cifras como mínimo inicial para un trader que quiera ganarse la vida bien con su trabajo.

No hay muchos traders que al comienzo de sus carreras tengan acceso a ese tipo de liquidez. Como resultado, comienzan con mucho menos capital e intentan operar agresivamente para generar rentabilidades lo suficiente-

mente grandes como para mantener un hogar. Durante un tiempo eso puede que funcione. Al final, no obstante, esos traders sufren pérdidas terribles de las que no pueden recuperarse. Después de todo, una vez que uno pierde el 50% de su capital, tiene que doblar su dinero restante para volver a donde estaba. Un trader insuficientemente capitalizado, como un negocio insuficientemente capitalizado, no puede capear muchos acontecimientos adversos, especialmente si está asumiendo riesgos grandes y frecuentes.

Mucho antes de que pretenda ganarse la vida con el trading, debería trabajar en desarrollar su competencia en el trading: ni ganar ni perder tras costes.

Cuando es su propio entrenador de trading, también es el gestor y el emprendedor de su propio negocio de trading. Eso quiere decir que tiene que comenzar con un plan viable para el éxito. Entre otras cosas, ese plan debería incluir:

1. Cómo aprenderá sobre los mercados y desarrollará su competencia en el trading
2. Cómo capitalizará su negocio para que pueda ganar un buen ingreso con unas rentabilidades realistas y sólidas, ajustadas al riesgo.

Si no puede recaudar el capital necesario para ganarse la vida con unas rentabilidades buenas, pero realistas, entonces su reto es hacerse



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Una de las decisiones de negocio más inteligentes que tomé en mi operativa fue comenzar con una cuenta lo suficientemente pequeña como para que no impactase el estilo de vida de mi familia si perdía hasta el último céntimo. Al principio de mi desarrollo, no me hacía ilusiones de ganarme la vida operando; mi meta era simplemente mejorar. Un hito importante en mi desarrollo vino cuando pude mantener sistemáticamente las operaciones perdedoras más pequeñas que las ganadoras. Al principio de mis esfuerzos de trading, fueron unas pocas grandes pérdidas las que perjudicaron mi rendimiento global. Si hubiese estado operando con dinero necesario para el bienestar de mi familia, el estrés de cometer errores de novato habría sido abrumador. Margie se refería a mi cuenta de trading como dinero del *Monopoly*; nunca contó con ese capital o con sus rendimientos en nuestra planificación financiera. Sin la presión de tener que ser rentable al comienzo de mi desarrollo, pude cometer errores y aprender de ellos. Una forma segura de maximizar el estrés y reducir sus probabilidades de éxito es arriesgar su capital antes de haber desarrollado sus habilidades.

lo suficientemente atractivo para las empresas de trading que le puedan aportar suficiente capital de trading. Dé los pasos necesarios para volverse atractivo para esas empresas y haga eso parte de su plan de negocio; esto formará la base de la siguiente lección. Por ahora, su tarea es simplemente aprender sobre los mercados antes de arriesgar un capital importante, tener éxito en un rango de condiciones y ciclos de mercado y asegurarse un acceso adecuado al capital antes de dejar su trabajo habitual. Realice un test de estrés de su negocio de trading: calcule cómo le iría si las rentabilidades fuesen modestas durante el primer par de años. Pida consejo sobre su plan a traders experimentados que se ganen la vida con los mercados; encuentre los puntos débiles y vea cómo resolverlos. Como reza el viejo dicho: no tener un plan es equivalente a tener un plan para fracasar.

LECCIÓN 72: PLANIFIQUE SU NEGOCIO DE TRADING

Cuando es su propio entrenador de trading, también es el gestor de su negocio de trading. ¿Cuál es su plan de negocio para tener éxito? ¿Cómo va a conseguir sus metas como trader?

El primer paso hacia una buena planificación es saber *por qué* está operando. Eso suena tonto: ¿no opera todo el mundo para ganar dinero? Si y no; me sorprende continuamente de lo difusas que son las metas de los traders. Si es un principiante, su meta es simplemente aprender el oficio, interiorizar los patrones de mercado y practicar las habilidades relacionadas con una buena ejecución y gestión del riesgo. En ese caso, como recalco la lección anterior, puede conseguir esos objetivos sin arriesgar nada o casi nada de capital. Lo que necesita es un plan de aprendizaje y una plataforma con la que pueda observar los mercados y operar en modo de simulación. (Los elementos de los planes de aprendizaje se cubren en *Enhancing Trader Performance* [Mejorar el rendimiento de los traders] y los trataremos en lecciones posteriores de este capítulo).

Si es usted como yo y no se gana la vida operando a tiempo completo, su meta es distinta. Su objetivo es ganar por encima de la rentabilidad libre de riesgo (es decir, la cantidad que podría ganar, digamos, con un cartilla de ahorros o con un depósito a plazo fijo) tras gastos. En ese caso, asigna una parte de sus ahorros a su cuenta de trading y utiliza esa parte de su dinero para mejorar las rentabilidades de otras inversiones y ahorros. Este proceso quiere decir que será particularmente sensible a las rentabilidades ajustadas al riesgo, ya que no querrá someter a sus ahorros a un riesgo excesivo. Operar, en ese contexto, es parte de la diversificación de su capital y forma parte de un plan financiero más amplio.

Su plan de negocios será distinto si opera como una afición en lugar de como su vocación.

Si opera para ganarse la vida, entonces verdaderamente está en el modo en el que su trading es su negocio. Un negocio minorista necesita saber cómo ganará dinero: qué productos venderán, cómo los venderán, cuánto les costará venderlos y cuánto pueden cobrar por ellos para conseguir una rentabilidad aceptable en su inversión. En su negocio de trading, las preguntas se convierten en:

- ¿Sobre qué y cómo operará? ¿Qué experiencia simulada y en vivo le dice que tendrá éxito?
- ¿Cuáles serán sus gastos? Esto incluye software, hardware, comisiones y otros gastos relacionados con operar a tiempo completo, desde el coste de los datos a sus conexiones a internet y a los materiales educativos.
- ¿Cuánto espera ganar por operación? ¿Al mes? ¿Al año? ¿Cuál es la variabilidad probable de sus ingresos? ¿Será manejable?

Estas preguntas requieren datos concretos basados en la experiencia, no suposiciones o esperanzas.

Antes de intentar ganarse la vida operando, debería tener una base de experiencia suficiente para decirle cuatro cosas:

- ¿Cuál es el tamaño medio de mis operaciones ganadoras?
- ¿Cuál es el ratio medio de mis operaciones ganadoras sobre mis operaciones perdedoras?
- ¿Cuál es mi porcentaje medio de operaciones ganadoras frente a las perdedoras?
- ¿Cuál es la variabilidad media (la volatilidad) de mis rentabilidades diarias, semanales y mensuales?

Las respuestas a estas preguntas determinarán el camino probable de sus rentabilidades: los ingresos generados por su negocio de trading. Estas cuestiones le llevan a hacer otras preguntas:

- ¿Qué tipo de trader soy? ¿Tiendo a ganar dinero acertando más a menudo de lo que me equivoco, teniendo operaciones ganadoras mayores que las perdedoras, o una combinación de ambas?
- ¿Cuánta variación en mi porcentaje de operaciones ganadoras y en el ratio del tamaño de mis operaciones ganadoras frente a las perdedoras es lo normal para mí?
- ¿Cómo de grande tendrían que ser mis posiciones para generar rentabilidades aceptables y cuánto capital necesitaría para mantener esa operativa sin sufrir fluctuaciones drásticas?

Es sorprendente –y desconsolador– cuántos pocos traders realmente examinan su operativa para entender cómo ganan dinero. Puesto que los traders no tienen ni idea de cuál es su rendimiento de media y cuanta variación de esa media pueden esperar, están mal equipados para distinguir los drawdowns normales de las rachas problemáticas. También están en una mala posición para identificar las ocasiones en las que los patrones de sus rendimientos cambian debido a que los mercados están cambiando.

Si su experiencia de trading no incluye una variedad de ciclos y condiciones de mercado, su negocio de trading estará mal preparado para capear los cambios en la volatilidad y en la tendencia.

Su tarea para esta lección es ir a la página web de Henry Carstens, Vertical Solutions (www.verticalsolutions.com/tools.html) y probar sus dos herramientas de predicción, utilizando sus propios datos de trading como entradas. La primera herramienta² le mostrará cómo variará la trayectoria de sus rendimientos en función de los cambios en la volatilidad. Estos cambios en la volatilidad podrían ser atribuibles a cambios en el mercado o a que esté asumiendo más riesgo en cada una de sus operaciones. También verá claramente cómo muchos drawdowns se asocian con un nivel dado de volatilidad, lo que le ayudará a valorar su propia tolerancia.

La segunda herramienta de predicción³ le pide que introduzca el tamaño medio de sus operaciones ganadoras, su ratio medio de operaciones ganadoras sobre perdedoras y el ratio del tamaño de sus operaciones ganadoras sobre las perdedoras. Ejecute la herramienta de predicción muchas veces con sus datos y verá una variedad de posibles conjuntos de rentabilidades. Esto le dará una buena idea de las rachas esperables (al alza y a la baja) en su operativa, así como las rentabilidades esperadas en una secuencia de 100 operaciones.

Finalmente, ajuste los parámetros de la segunda herramienta para simular las trayectorias de las posibles rentabilidades si el tamaño medio de sus operaciones ganadoras disminuye (tal vez debido a unos mercados lentos) o si su ratio de operaciones ganadoras sobre perdedoras declina (tal vez debido a no leer bien los mercados). Ajuste el ratio del tamaño de sus operaciones ganadoras y perdedoras medias para ver lo que ocurre con sus rentabilidades si pierde la disciplina y aguanta las operaciones perdedoras demasiado tiempo o si se sale antes de tiempo de las ganadoras, creando una pobre relación riesgo-recompensa por operación.

² http://www.verticalsolutions.com/tools/pl_forecaster_avgtrade_sd.html

³ http://www.verticalsolutions.com/tools/pl_forecaster_pctwins.html

Todos estos escenarios «y si...» le darán una buena idea de lo que puede esperar de su trading. Es mucho más fácil enfrentarse a la adversidad en los negocios si se ha planificado por adelantado. Cuando se está entrenando usted mismo, cuanto más sepa de su negocio de trading, mejor que será capaz de hacerlo crecer.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Un elemento importante del éxito al desarrollar una carrera de trading es ser capaz de identificar periodos de rendimiento inferior lo más rápidamente posible, antes de que creen drawdowns grandes. Cuanto más sepa de su operativa –los tamaños y duraciones medios de los drawdowns y la variabilidad en torno a esas medias–, mejor preparado estará para identificar las desviaciones de esas normas. Mantenga estadísticas sobre su operativa para que también pueda identificar los periodos en los que esté operando particularmente bien y aprenda de esos periodos. El paso más importante que puede dar para avanzar su rendimiento de trading es llevar estadísticas detalladas de su operativa. Estos pasos destacarán lo que esté haciendo bien y mal, aportando información para guiar su entrenamiento.

LECCIÓN 73: DIVERSIFIQUE SU NEGOCIO DE TRADING

Suponga que es un apasionado del café y decide montar su propia cafetería como negocio. Busca proveedores fiables de granos de café de la mejor calidad, compra una tostadora y alquila un local en una zona de mucho tráfico. Amuebla la cafetería atractivamente y compra todas las tazas, platillos y utensilios que necesitará. En total, invierte \$100.000 en su nueva empresa, que consigue con un préstamo del banco con su casa como garantía. Su coste medio para servir una taza de café, basándose sólo en los materiales y los gastos de personal, es 50 céntimos. A \$1,50 por taza, está ganando un dólar por cada taza que venda. A 300 clientes al día, eso son \$300 al día o unos \$90.000 al año. Eso no le deja mucho para llevar a casa como sueldo después de pagar sus gastos fijos.

En este escenario, sólo puede hacer que el negocio funcione aumentando el número de clientes que vengan a la cafetería, aumentando el gasto medio por cliente, o ambos. Así que digamos que intenta aumentar la cuenta media por cliente añadiendo algo más al menú. Además del café, ahora también vende té.

Desafortunadamente, esto no ayuda mucho a su negocio. Entran en la cafetería unos pocos clientes más que son bebedores de té, pero pocos

clientes piden té además de café. Por consiguiente, ha aumentado sus gastos (para comprar teteras y suministros), pero no ha añadido mucho a la cuenta de resultados. El té se superpone con el café demasiado como para que añada gran cosa a la carta; realmente no diversifica la oferta de su cafetería.

Suponga, no obstante, que añade pasteles al menú, comprándolos de una pastelería local. Ahora descubre que a muchas personas interesadas en su café también les gusta tomarse un pastel con sus bebidas; esto aumenta el tamaño de las cuentas de sus clientes y le permite tener beneficios de dos fuentes en vez de una: las bebidas y los pasteles. Ahora también atrae a personas que quieren tomar un tentempié o que simplemente quieren comer algo tras un concierto o una obra de teatro. El aumento en el tráfico también mejora los resultados.

Lo que ha ocurrido es que ha hecho su negocio más diversificado. Tiene varios centros de beneficios, no sólo uno. Si ofreciese actuaciones por la noche, bocadillos y desayunos, podría estar aún más diversificado. En vez de atraer 300 clientes al día a un dólar cada uno, podría atraer 800 al día a \$2.50 cada uno. Con \$2.000 al día de ingresos brutos tras los costes de personal y materiales, ahora tiene la base de un negocio próspero. Es más, si abriese otra cafetería en el barrio, su negocio estaría protegido gracias a las cosas únicas que ofrece.

La diversificación apalanca el talento.

Los mismos principios empresariales que afectan la viabilidad de la cafetería se aplican al trading. Cuando opera en distintos mercados, marcos temporales y patrones, genera múltiples fuentes de beneficios potenciales. Esto le protege cuando los mercados cambian y hacen que una única idea o patrón entre en modo de drawdown. También apalanca su productividad de trading, ya que ahora genera beneficios de muchos centros en lugar de sólo unos pocos.

Hay muchas formas de diversificar su negocio de trading. Si es un trader intradía, estará diversificado operando largo y corto y asignando sus operaciones a distintos valores y/o sectores. También puede mantener algunas posiciones por la noche, creando también un cierto grado de diversificación por marco temporal. Si está operando en un marco temporal más largo, puede operar en distintos mercados o con distintas estrategias, cada una con distintos periodos de duración.

La clave, tanto para el trader como para la cafetería, es asegurarse de que la diversificación realmente añade diversificación. Añadir té al café en el menú no consiguió una diversificación adecuada para la cafetería. Añadir una operación en el Dow Jones a una operación en el S&P 500 no consigue añadir un valor único. Su diversificación debería proporcionar un flujo

de ingresos realmente independiente y fiable. Cuando el negocio del café vaya lento, por ejemplo, puede que entren clientes para comer algo. Esto mantiene el flujo de clientes constante durante el día. Asimismo, cuando una de sus estrategias de trading está sufriendo un drawdown, otras que no están correlacionadas pueden mantener el flujo de beneficios a su cuenta.

Por supuesto, cuando diversifica, necesita asegurarse de que permanece dentro de su rango de experiencia. Añadir platos cocinados a un menú no tendría sentido para el dueño de una cafetería que careciese de habilidades culinarias. Asimismo, no le ayuda a su rentabilidad como trader añadir estrategias que no estén bien testadas y que no sepa si tienen éxito. La diversificación sólo tiene sentido cuando añade un valor único a lo que ya está haciendo.

Muchos traders principiantes creen que encontrarán una forma de operar que sea rentable y entonces operarán así toda una carrera. Pocas veces los mercados son tan complacientes. Si una cafetería tiene un montón de clientes, puede estar seguro de que pronto surgirán competidores. Si una estrategia de trading tiene éxito, encontrará un amplio interés. Los negocios de éxito siempre tienen que innovar, permaneciendo por delante de la curva competitiva. Añadir nuevas fuentes de ingresos para explotar los cambios en los mercados es esencial para la supervivencia a largo plazo.

No puedo recalcar esto lo suficiente: *los mercados cambian*. Las ventajas en los mercados desaparecen. Las tendencias cambian. Los participantes en los mercados cambian. Los temas que mueven los mercados cambian. Los niveles de volatilidad y riesgo en los mercados cambian. He escuchado a muchos promotores anunciar a bombo y platillo métodos de trading que dicen que tienen éxito en todos los mercados, pero todavía tengo que ver ese éxito documentado. Todo trader que he conocido que ha mantenido una carrera de trading larga y próspera ha evolucionado con el tiempo, al igual que los negocios de éxito evolucionan con los cambios en los gustos del consumidor y las condiciones económicas. He conocido unos cuantos traders que han tenido éxito con un único método y no han conseguido mantener su éxito cuando esa estrategia dejó de encajar con las condiciones del mercado (el trading de momento de las acciones tecnológicas a finales de los 90) o cuando la utilizó tanta gente que la ventaja desapareció (conseguir unos pocos tics en el índice S&P 500 leyendo y adelantándose al flujo de órdenes). Es difícil aprender cómo operar; es aún más difícil desaprender los viejos hábitos y desarrollar otros nuevos.

El negocio de trading de éxito, al igual que las empresas de élite tecnológicas, farmacéuticas, de productos de consumo y los fabricantes, dedica considerables recursos a la investigación y el desarrollo para permanecer por delante de sus mercados.

Cuando es su propio entrenador de trading, no basta con aprender sobre los mercados. Usted es un emprendedor; siempre está desarrollando nuevas estrategias, nuevas formas de aprovechar sus puntos fuertes. ¿Qué productos tiene en desarrollo? ¿En qué mercados, estrategias o marcos temporales está buscando expandirse? Puede adaptar sus enfoques de trading actuales a nuevos mercados o cultivar nuevas estrategias en los mercados con que ya está familiarizado. *Su reto es desarrollar un proceso continuo: estar siempre innovando, siempre buscando nuevas fuentes de beneficios que capitalicen lo que haga mejor.*

Muchos traders se sientan frente a sus ordenadores un poco antes de que abran los mercados, operan durante el día y después se van a casa, repitiendo el proceso día tras día. Ese horario es como ir a trabajar a su cafetería, echar las horas y después irse a casa hasta el próximo día. Eso es lo que hace si es el empleado del negocio, no el dueño. Su reto, como su propio entrenador, es hacerse cargo y gestionar activamente su negocio de trading, no simplemente echar horas enfrente de una pantalla. Necesita una ventaja para tener éxito en el trading, pero necesita desarrollar nuevas fuentes de ventaja para mantener su negocio de trading.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Considero que resulta valioso aprender habilidades de trading en distintos marcos temporales del suyo propio. Los traders intradía y a corto plazo pueden beneficiarse de examinar los temas de mercado más a largo plazo que mueven los mercados día a día, incluyendo las relaciones intermercado y las correlaciones entre sectores. Si identifica esos temas y relaciones podrá subirse a las tendencias de mercado cuando surjan. A la inversa, creo que es útil para los traders a más largo plazo, los gestores de carteras y los inversores aprender las perspectivas de ajuste del momento de la entrada del trader a corto plazo. Este proceso mejora la ejecución, ayudando a los traders a iniciar –y a añadir a– las posiciones a buenos precios. Las perspectivas de los distintos marcos temporales puede fertilizar la búsqueda de nuevas fuentes de ventaja: las perspectivas de los inversores en base a perspectivas macro y el enfoque láser de los creadores de mercado pueden añadir valor el uno al otro.

LECCIÓN 74: HAGA UN SEGUIMIENTO DE SUS RESULTADOS DE TRADING

No puede entrenarse a sí mismo para tener éxito en el trading si no lleva la puntuación. Llevar la puntuación es algo más que registrar sus beneficios y

pérdidas del día, la semana o el año. Quiere decir saber cómo está rindiendo y cómo está rindiendo en comparación a su rendimiento normal.

Llevar la puntuación tiene sentido si piensa una vez más en su trading como un negocio. Una boutique de moda lleva el seguimiento de las ventas todas las semanas. Las tiendas saben no sólo cuánto han vendido en total, sino cuánto de cada producto. Tal vez la economía esté floja, por lo que los complementos de mujer —que tienen precios menores— vayan bien, pero la ropa de mayor precio no. La empresa que sigue estas tendencias regularmente estará en la mejor posición para cambiar su mix de producto y maximizar los beneficios. Asimismo, si una tienda está teniendo un rendimiento considerablemente inferior al de otras, a pesar de una situación geográfica favorable, los gestores utilizarán esa información para ver qué es lo que pueda estar yendo mal en la tienda y corregirlo.

La forma de llevar la puntuación en el mundo de los negocios puede ser extremadamente detallada. Hay buenos motivos para las inversiones en sistemas de información que observamos entre las corporaciones de mayor éxito en el mundo. Las empresas pueden hacer un seguimiento de las ventas por hora del día para ayudarles a determinar cuándo abrir y cerrar. Los patrones de compra basados en el sexo y la edad se tienen en cuenta en los mensajes publicitarios y en las campañas promocionales. Llevar la puntuación proporciona conocimiento a los negocios; en el mundo de los negocios, el conocimiento utilizado adecuadamente es poder.

No puede gestionar adecuadamente su negocio si no entiende qué está haciendo bien y mal.

En ningún sitio vemos este poder más dramáticamente que en el control de calidad. Las empresas como Toyota recopilan montañas de datos en sus procesos de fabricación para ayudarles a identificar los problemas de calidad, pero también para realizar mejoras continuas en los procesos de fabricación. Si no recopila los datos, no puede establecer los niveles de referencia que le permitan seguir su progreso. *No se trata sólo de asegurarse de que lo hace bien; las mejores empresas quieren hacerlo aún mejor.*

Cuando lleva la puntuación en su negocio de trading, hay unas pocas métricas que son absolutamente esenciales. Éstas incluyen:

- Su curva de capital, siguiendo los cambios en el valor de su cartera a lo largo del tiempo.
- Su número de operaciones ganadoras frente a perdedoras.
- El tamaño medio de sus operaciones ganadoras y el tamaño medio de sus operaciones perdedoras.
- Su beneficio/pérdida medio por operación.

- La variabilidad de sus rentabilidades diarias.

Echemos un vistazo a cada métrica con un poco más de detalle.

Curva de capital

Aquí le interesa la pendiente de sus rentabilidades y los cambios en la pendiente. Como vimos con las herramientas de Henry Carstens que simulan las rentabilidades de trading, buena parte del cambio direccional en su cartera puede atribuirse al azar. Por ese motivo, no quiere reaccionar en exceso a cada rayita en su curva de capital, abandonando la experiencia que tanto le ha costado ganar. Demasiados traders saltan de un santo grial a otro, cambiando lo que hacen cada vez que tienen un drawdown. *Un marco de referencia mucho más prometedor para su entrenamiento es saber cuál es la variación típica de su operativa en el pasado, para que pueda compararse con su promedio histórico.* Si ha aprendido a operar adecuadamente, tendrá una curva histórica de sus rentabilidades por la operativa simulada y la operativa con posiciones pequeñas antes de comenzar a operar como un negocio generador de ingresos. Cuando su curva de capital actual varía significativamente de su rendimiento histórico, ahí es cuando sabe que puede que tenga que realizar ajustes. Si la variación es una dirección positiva y rentable, querrá aislar qué es lo que le está funcionando para poder aprovecharlo al máximo. Si la variación está creando pérdidas desproporcionadas, puede que necesite reducir su riesgo (reducir el tamaño de sus operaciones) y diagnosticar los problemas.

Conocer su rendimiento normal es enormemente valioso para identificar esos periodos en los que las rentabilidades son considerablemente inferiores a lo normal.

Operaciones ganadoras frente a operaciones perdedoras

Ésta es una estadística básica de lo bien que está leyendo los mercados. De nuevo, lo importante no es alcanzar un número determinado, sino comparar su rendimiento actual con su promedio histórico. Digamos, por ejemplo, que es usted un seguidor de tendencia. Tiende a ganar dinero en sólo el 40% de sus operaciones, pero aguanta esos ganadoras para conseguir unas ganancias relativamente grandes en comparación a sus operaciones perdedoras. Si de repente su porcentaje de ganadores cae hasta el 25%, querrá diagnosticar los posibles problemas. ¿Se ha vuelto su mercado revuelto y lateral? ¿Ha alterado la forma en la que normalmente entra en las operaciones o las gestiona? Cuanto más atípica sea la caída al 25% en su historial de trading, más

querrá entrar en modo de diagnóstico. Si, no obstante, ha tenido periodos en el pasado con un 25% de ganadores como resultado de mercados lentos y sin dirección, puede que prefiera aguantar sin realizar cambios importantes en su operativa simplemente centrándose en los mercados u horas del día con la mayor oportunidad.

Tamaño medio de las operaciones ganadoras y perdedoras

No sirve de nada tener un 60% de operaciones ganadoras si el tamaño medio de sus operaciones perdedoras es el doble que el de las ganadoras. Llevar la puntuación de los tamaños medios de las operaciones ganadoras y perdedoras le dirá mucho sobre su ejecución de su ideas de trading, si está entrando en puntos que le proporcionan rentabilidades favorables en relación a la excursión adversa que está sufriendo. Los datos también le dirán cómo de bien se está ateniendo a su gestión del riesgo y a su disciplina, especialmente con respecto a los stop-loss. Si el tamaño medio de sus operaciones ganadoras y de las perdedoras está aumentando o contrayéndose a la vez, puede que simplemente esté tratando con una mayor o menor volatilidad en el mercado (o puede que esté dando un tamaño mayor o menor a sus posiciones). Son los cambios relativos en el tamaño de las ganancias y pérdidas los que son más importantes para gestionar su negocio. Si sus operaciones ganadoras están aumentando de tamaño medio y las perdedoras están disminuyendo, obviamente está operando bastante bien. Será importante identificar qué es lo que está haciendo bien para que pueda ser completamente constante en ello. A la inversa, cuando las operaciones perdedoras están aumentando de tamaño medio y las ganadoras no, querrá descubrir dónde está el problema. ¿Está leyendo mal los mercados, ejecutando y gestionando sus operaciones pobremente, o ambos?

Beneficio/pérdida medio por operación

Suponga que gana una cantidad determinada de dinero en enero y la misma cantidad en febrero. Podría verse tentado a concluir que operó igual de bien en los dos meses. Eso sería un error, no obstante. Si hubiese realizado 50 operaciones en el primer mes y 100 en el segundo mes, entonces puede ver que operar más no produjo mayores beneficios. En realidad, su beneficio medio por operación descendió. Esto sugiere que al menos parte de su operativa no está proporcionando buenos rendimientos y eso se merece una investigación. La situación es parecida a la de un negocio que abre cinco nuevas tiendas en un año, pero registra el mismo volumen de ventas de un año a otro. Las ventas medias por tienda en realidad han descendido, un factor importante camuflado por el aumento en la actividad total. El beneficio/pérdida medio por operación variará con el tamaño de sus posiciones

y con la volatilidad general del mercado. Esté alerta a las ocasiones en las que la volatilidad del mercado pueda aumentar, pero que su beneficio medio por operación disminuya: puede que no esté operando igual de bien en unas condiciones de mercado cambiantes. Muchas veces, los traders ganan el mismo dinero o más si simplemente se centran en sus mejores ideas y reducen su número total de operaciones. Esta selectividad aparece como un gran aumento en los beneficios por operación. Es una excelente medida de la eficiencia de sus esfuerzos de trading.

Quando opere más a menudo, asegúrese de que las operaciones adicionales están añadiendo valor económico.

Variabilidad de las rentabilidades diarias

Si toma sus beneficios y pérdidas de cada día y los convierte en valores absolutos, entonces tiene una distribución de sus rentabilidades. Verá cuánto se mueve su curva de capital al día de media. También observará la variación en torno a esta media: el rango de fluctuaciones diarias que sea típico de su operativa. La variación en sus rentabilidades diarias terminará por determinar el tamaño de los drawdowns que experimente en su cartera. Dado que va a experimentar rachas de días perdedores en su carrera, tendrá mayores drawdowns cuando esas rachas sean del 2% cada día que si son 0,5%. *De hecho, si investiga los periodos perdedores que históricamente sean típicos de su operativa, puede utilizarlos para calibrar la variabilidad que quiera tolerar en su operativa.* Esto es clave para la gestión del riesgo. Si quiere mantener los drawdowns totales en su cartera por debajo del 10%, por ejemplo, no puede arriesgarse a fluctuaciones diarias del 2%. Por supuesto, si está manteniendo los drawdowns por debajo del 10%, tampoco puede esperar ganar el 50% o más al año: el riesgo y la recompensa serán proporcionales. Al calibrar la fluctuación media en su cartera cada día, busca el riesgo y la recompensa globales. Si está operando muy bien (es decir, muy rentablemente) con una variación relativamente pequeña en el tamaño de su cartera de un día a otro, probablemente pueda permitirse aumentar gradualmente su riesgo (incrementar el tamaño de las operaciones para generar rentabilidades mayores). Si está operando mal y perdiendo dinero más allá de sus pautas habituales, querrá reducir su variación diaria y reducir su riesgo.

Lo que todo esto quiere decir es que, cuando es su propio entrenador de trading, también es usted quien lleva la puntuación. Las estadísticas anteriores son, en mi opinión, una parte esencial de los diarios de cualquier trader serio. Cuanto más sepa de cómo lo está haciendo, más preparado estará para expandir sus puntos fuertes y encargarse de sus puntos débiles.

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

Vea la lección de David Adler en el Capítulo 9 para tener una perspectiva adicional sobre las estadísticas de los traders. Un enfoque en particular que es útil es examinar qué ocurre con sus operaciones tras su entrada y qué les ocurre tras su salida. Conocer la excursión adversa media que soporta en las operaciones ganadoras le ayuda a valorar su habilidad de ejecución; conocer el movimiento medio a su favor tras su salida le permite hacer un seguimiento del valor de sus criterios de salida. A veces los datos más importantes no aparecen en un extracto de beneficios y pérdidas: cuánto dinero se haya dejado en la mesa por no esperar pacientemente a un buen precio de entrada o por salir de un movimiento precipitadamente.

LECCIÓN 75: SEGUIMIENTO AVANZADO DE LA PUNTUACIÓN PARA SU NEGOCIO DE TRADING

Tras la última lección, puede que se sienta abrumado por la de datos que necesita para realmente monitorizar y entender su negocio de trading. Siento informarle que elementos como la curva de capital, el número medio de operaciones ganadoras/perdedoras y el tamaño medio de las operaciones ganadoras/perdedoras son sólo el comienzo para llevar la puntuación en serio. Los traders profesionales en muchas empresas obtienen mucha más información que esa sobre su rendimiento. El acceso a recursos especializados para la gestión del riesgo es una de las grandes ventajas de trabajar en esas empresas. Aunque es poco probable que pueda duplicar los resultados de un gestor de riesgo dedicado en exclusiva a esta labor, es posible desglosar en mayor profundidad su operativa para descubrir patrones que le ayuden en su entrenamiento de sí mismo.

En esta lección, nos centraremos en una aplicación avanzada específica de las estadísticas que puede mejorar enormemente sus esfuerzos por mejorar su rendimiento: hacer un seguimiento de los resultados según sus mercados y/o tipos de operaciones. Este seguimiento le dirá, no sólo qué tal lo está haciendo, sino también qué tipo de operativa está limitando y contribuyendo a sus resultados.

De los distintos tipos de operaciones que realiza, ¿cuáles contribuyen más a sus beneficios? Éstas son los motores del éxito en su negocio de trading.

Ya hemos visto cómo de importante es diversificar para su operativa. Entre las formas de diversificación normalmente encontramos:

- Operar con distintos instrumentos, tales como acciones individuales frente a fondos cotizados en bolsa.
- Operar en distintos mercados, tales como futuros sobre el petróleo e índices bursátiles.
- Operar con distintos patrones, tales como operaciones basadas en las noticias y operaciones de ruptura.
- Operar a distintas horas del día y/o en distintos marcos temporales.

Para realmente entender su negocio de trading, querrá etiquetar cada una de sus operaciones según el tipo de operación que represente. De esta forma, segregará las operaciones basándose en los criterios anteriores. Todas sus operaciones de un día a otro, por ejemplo, irán en una carpeta; todas sus operaciones intradía en otra. Todas las operaciones sobre índices bursátiles recaerán en una categoría; todas sus operaciones sobre renta fija en otra. Si es un operador intradía, querrá segregar las operaciones por hora del día, por sector o incluso por valor.

Cada una de estas categorías es un producto en su negocio de trading. Cada categoría es un centro de beneficios en potencia. Cuando piense en su operativa como un negocio diversificado, querrá saber cómo está contribuyendo cada uno de sus productos al resultado final. Mirar únicamente el resultado final camuflará importantes diferencias en los resultados entre sus operaciones.

En la práctica, esto quiere decir que las estadísticas tratadas en la última sección —la curva de capital; la proporción de operaciones ganadoras/perdedoras; el tamaño medio de las operaciones ganadoras/perdedoras; el beneficio/pérdida por operación; y la variabilidad de los rendimientos— *deberían desglosarse para cada parte de su negocio de trading*. Mi propia operativa, por ejemplo, consiste en tres tipos de operaciones: operaciones intradía con una duración planeada de menos de una hora; operaciones swing intradía con una duración planeada superior a una hora; y operaciones de un día a otro. Las operaciones intradía más breves se basan en los patrones a corto plazo de precio, volumen y sentimiento. Las operaciones swing son de seguimiento de tendencia y se basan en las investigaciones históricas que valoran las probabilidades de romper los niveles de precios derivados de los puntos pivot del día anterior. Las operaciones de un día a otro también son de seguimiento de tendencia y se basan en las investigaciones históricas a más largo plazo que muestran una ventaja direccional en los mercados. Estas operaciones comprenden distintos tipos de operaciones, porque se basan en razonamientos distintos y conllevan distintos posicionamientos en los mercados. Por ejemplo, puedo ponerme largo en una operación intradía a corto plazo, pero estar corto del mercado ese mismo día en una operación de ese día hasta el siguiente.

Puede identificar el inventario de su negocio de trading segregando las operaciones basándose en sobre lo que esté operando y cómo lo esté haciendo.

Para otros traders, la división del negocio de trading se realizará por clase de activos (tipos de interés frente a operaciones en divisas frente a operaciones en acciones) o por estrategia/patrón de trading (operaciones basadas en noticias; operaciones basadas en huecos de apertura; operaciones basadas en fortaleza relativa de los sectores). Relativamente pronto en mi carrera de trading, desglosé mis operaciones por hora del día y descubrí unas estadísticas muy distintas asociadas con las operaciones de por la mañana, al mediodía y por la tarde. Ese descubrimiento fue fundamental para centrar mi operativa en las horas de la mañana. En otras palabras, las divisiones de sus operaciones deberían reflejar diferencias previstas en sus flujos de ingresos. Si es probable que los rendimientos de las estrategias o enfoques de trading sean independientes los unos de los otros, merecerán su propia categoría de análisis cuantitativo.

Una de las divisiones que me ha resultado más útil en mi operativa se basa en etiquetar las condiciones del mercado en el momento de la entrada. Para conseguir esto, etiquetaría cada entrada basándose en si la realizó en un mercado con tendencia alcista, un mercado con tendencia bajista, o un mercado sin tendencia. Querrá ser constante en cómo identifica las condiciones del mercado; mis propias divisiones (puesto que opero a corto plazo) se basaban simplemente en cómo se comportaba el mercado en relación a la sesión anterior. Es habitual que los traders rindan mejor en unos entornos de mercado que en otros. Por ejemplo, basándome en una división distinta, aprendí que era más rentable en los mercados con volatilidad moderada, según indicaba el índice VIX en el momento de la entrada. Cuando los mercados tenían relativamente poca o mucha volatilidad, mis rendimientos se reducían considerablemente. Esto me resultó útil para saber cuándo y dónde asumir riesgos.

Es más probable que su negocio de trading tenga éxito si aprovecha sus puntos fuertes y sortea sus debilidades.

Lo que descubrirá al desglosar sus operaciones de esta forma son áreas relativamente fuertes y débiles en su rendimiento. Tendrá una base de datos histórica de su operativa normal en cada área de su negocio de trading y tendrá una manera de ver cómo su operativa actual se compara con esas medias. Así, por ejemplo, podría ocurrir que ganase dinero en conjunto, pero que sus operaciones basadas en acontecimientos (las basadas en entradas

rápidas tras la publicación de noticias o informes económicos) le rindan mucho más que las de seguimiento de tendencia. Esto podría decirle algo sobre el tipo de mercado en el que está y sobre cómo querrá operar en ese mercado centrándose más en lo que está funcionando que en lo que no. Asimismo, podría descubrir que su número medio de operaciones ganadoras frente a las perdedoras está bien en general, pero que flojea en un mercado en concreto. Esto podría llevarle a ajustar lo que está haciendo en ese mercado.

El objetivo de llevar la puntuación es identificar sus propios patrones y utilizar esos patrones en su provecho.

Cuando se entrene a sí mismo, le animo a que se considere como una colección de distintos sistemas de trading. Cada sistema –cada mercado o estrategia en la que opere– contribuye al rendimiento global de su cartera. Su trabajo es seguir los resultados de cada sistema, ver cuándo están rindiendo bien y determinar cuando están rindiendo por debajo de la media. Armado con esa información, puede así asignar su capital más eficazmente a los sistemas que estén funcionando en vez de a los que no. La diversificación no puede funcionar para usted si no está diversificado en cómo ve y trabaja en su rendimiento de trading. Al igual que el entrenador de fútbol desglosa el rendimiento de su equipo en áreas concretas –correr, pasar, defender el área, defender el centro, chutar faltas, chutar penaltis– y trabaja en cada una de ellas, usted quiere analizar y refinar su equipo de estrategias. Podrá evitar muchos drawdowns si sigue de cerca cada segmento de su negocio de trading.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando añade a sus posiciones o se sale de ellas escalonadamente, ¿cuánto valor aporta su gestión de la posición? ¿Cuál es el rendimiento específico de las partes que añade a las posiciones? ¿Cuánto dinero preserva o se deja en la mesa al cerrar porciones de sus posiciones? Si cubre sus posiciones, ¿cuánto gana o preserva mediante esas estrategias? ¿Es usted mejor operando con posiciones largas o cortas? ¿Rinde mejor cuando inicia las operaciones a ciertas horas del día o cuando las mantiene un periodo de tiempo determinado? Si desglosa sus estadísticas, puede ser más específico cuando trabaje en los distintos aspectos de su rendimiento de trading.

LECCIÓN 76: HAGA UN SEGUIMIENTO DE LAS CORRELACIONES DE SUS RENDIMIENTOS

Unos grandes almacenes son un ejemplo de un negocio diversificado. La tienda vende una variedad de artículos, por lo que atrae un amplio rango de

clientes. Si los clientes no están comprando artículos de temporada, puede que entren a comprar ropa o utensilios del hogar. Los grandes almacenes que ofrecen productos para niños, jóvenes, hombres y mujeres se aseguran que habrá una mezcla de clientes, compensando los picos y valles en los patrones de tráfico de cualquiera de estos grupos.

En su negocio de trading, la diversificación le proporciona múltiples centros de beneficios. Puede ganar dinero con operaciones intradía sobre índices bursátiles y movimientos a largo plazo en el mercado de bonos, por ejemplo. Si divide su capital entre distintas ideas y estrategias, suavizará su curva de capital, de la misma forma que la presencia de muchas secciones mantiene el tráfico fluyendo a los grandes almacenes. Cuando una o dos estrategias no consiguen generar un buen rendimiento, las demás contribuyen al resultado final.

La diversificación en su operativa le permite mantenerse a flote cuando cualquiera de sus estrategias deja de funcionar durante un tiempo o se vuelve obsoleta.

Pero, ¿cómo sabe si su negocio de trading está verdaderamente diversificado? Tan sólo porque esté operando sobre distintos patrones o mercados no quiere decir que necesariamente posea una cartera diversificada. La única manera de que pueda asegurarse una verdadera diversificación es siguiendo las correlaciones entre las rentabilidades de sus distintas estrategias.

Suponga que es un operador intradía que opera con dos patrones básicos: los movimientos tras los informes de resultados y las rupturas de los rangos de trading. La idea es que sus rendimientos estarán diversificados porque estaría largo de algunos valores (sorpresas en los informes y rupturas al alza) y corto de otros (sorpresas en los informes y rupturas a la baja). También estaría diversificado en distintos sectores del mercado y tal vez incluso en el marco temporal de sus operaciones. Si sigue la lógica de la lección anterior, puede seguir las estadísticas de rendimiento de sus operaciones basadas en los informes de beneficios y sus operaciones de ruptura. También puede seguir el rendimiento de sus operaciones largas y sus cortos.

Cuando sigue la correlación de sus rendimientos, lleva el análisis un paso más allá. Calcula el beneficio/pérdida diario de cada una de sus estrategias a lo largo de un periodo de tiempo. Entonces evalúa la correlación entre las dos series numéricas. Si las estrategias son realmente independientes, no deberían estar demasiado correlacionadas. Un mercado lento, por ejemplo, puede rendir poco en cuanto a operaciones de ruptura, pero aun así podría ganar dinero en ciertas acciones con sorpresas en los informes de beneficios. Asimismo, podría tener pocos informes de resultados en un día en concreto, pero el mercado podría darle una serie de operaciones de ruptura debido a los informes económicos.

Muchos traders creen que están diversificados, cuando en realidad están operando la misma estrategia o idea en múltiples instrumentos relacionados. Esto quiere decir que están asumiendo mucho más riesgo del que se dan cuenta.

Un trader del mercado bursátil con el que trabajé tenía un historial fenomenal y de repente dejó de ganar dinero. A simple vista, estaba bien diversificado, operando sobre muchos valores y utilizando las operaciones efectivamente para operaciones direccionales y de cobertura. Cuando revisamos sus estrategias en detalle, no obstante, quedó claro que todas dependían de un movimiento de tendencia alcista en mayor o menor medida. Cuando el mercado entró primero en modo lateral y después en una tendencia bajista prolongada, ya no pudo ganar dinero. Estaba operando con muchos valores, pero sin tener gran cosa en términos de diversificación. Su negocio de trading era como un concesionario de coches que vendiese muchos tipos de camiones, furgonetas y monovolúmenes. Una vez que los vehículos grandes caen en desgracia, tal vez debido al alto coste de la gasolina, el negocio se vuelve vulnerable. No está tan diversificado como parece.

Suponga que hace un seguimiento de su rendimiento histórico y descubre que sus estrategias tienen una correlación de 0,20. La varianza del resultado compartido por las estrategias sería el cuadrado de la correlación - 0,04 ó 4%. Eso quiere decir que los resultados de una estrategia sólo supondrían el 4% de la variación en la otra estrategia, un nivel razonable. Imagine ahora, no obstante, que durante el último mes, la correlación se disparase al 0,70. Ahora la superposición entre las estrategias es de cerca del 50%. Casi no son independientes.

¿Qué podría causar un salto así en la correlación? En un mercado con una fuerte tendencia, las rupturas podrían darse todas en una dirección, la misma dirección que las sorpresas en los informes de resultados. O bien, podría empeñarse en una opinión sobre el mercado y seleccionar sus operaciones para que encajasen con esa opinión. En cualquier caso, su negocio diversificado ya no está tan diversificado, al igual que el concesionario de coches.

Las correlaciones entre sus estrategias y sus operaciones varían con el tiempo debido a cómo operan los mercados y debido a sus propios prejuicios ocultos.

Esa falta de diversificación es importante, porque quiere decir que su capital está concentrado en menos ideas. Su riesgo es mayor, porque en vez de dividir su capital entre dos o más estrategias independientes, ahora

está concentrado en lo que en la práctica es una única estrategia. Ocurre el mismo problema cuando distintos mercados o clases de activos comienzan a operar de forma más correlacionada, tal vez debido al nerviosismo entre los inversores. Durante esos periodos de aversión al riesgo, los traders a menudo evitarán las acciones y buscarán la seguridad percibida en los bonos y el oro. Las tres clases de activos (acciones, renta fija y oro) operarán entonces de forma muy correlacionada. En lugar de estar diversificado entre tres mercados, en la práctica su capital está concentrado en uno.

Cuando sus resultados de trading se estén volviendo más correlacionados, su entrenamiento le llevará a preguntarse si las correlaciones se deben a sesgos en su operativa o a cambios en los mercados. En el primer caso, puede hacer un esfuerzo especial para reducir el tamaño de cada una de sus operaciones para tener un riesgo menos concentrado. Lo que quiere evitar son las situaciones en las que tenga todos sus huevos –del trading y de la inversión– en la misma cesta. Eso puede generar unos rendimientos estupendos durante un tiempo, pero hace que su negocio de trading sea vulnerable cuando las condiciones del mercado cambien.

Mi experiencia entrenando a traders sugiere que la mayoría de las veces consiguen una buena diversificación de una o más formas:

- Mezclando la operativa intradía con la operativa a medio plazo o mezclando la operativa (o la inversión) a más largo plazo con la operativa a corto plazo.
- Mezclando la operativa direccional (estar largo o corto de un único instrumento) con la operativa de valor relativo (estar largo de un instrumento y corto de otro instrumento relacionado).
- Mezclando una estrategia (tal como operar en torno a los informes de resultados) con otra (operar rupturas de rangos de trading).
- Mezclando la operativa en un mercado o clase de activos (tal como un cruce de divisas) con otro (acciones EEUU de pequeña capitalización).

Por ejemplo, un trader podría estar largo de acciones con dividendos altos como una idea. Una segunda idea haría que el trader vendiese el extremo corto de la curva de tipos y vendiese el largo, tal vez en previsión de un aplanamiento de la curva de tipos antes de que la Fed suba los tipos. Una tercera idea haría que el trader estuviese corto de acciones de valor y largo de valores de crecimiento, previendo que un spread amplio, desde el punto de vista histórico, revertisese a la media. Una cuarta idea podría ser una posición larga a corto plazo en acciones de pequeña capitalización. Lo bueno de las operaciones de spreads/pares, tales como las ideas dos y tres, es que pueden funcionar independientemente de la dirección del mercado subyacente, proporcionando una cierta diversificación. Los horizontes del trading se amplían considerablemente cuando uno no pregunta simplemente

si un mercado está subiendo o bajando, sino que comienza a pensar en lo que subirá o bajará *en relación a otras cosas*.

Los operadores intradía de alta frecuencia tenderán a conseguir diversificación y una baja correlación de otras formas. Demostrarán una mezcla relativamente igualada a lo largo del tiempo de operaciones largas y cortas. Puede que también gestionen algunas posiciones en distintos marcos temporales o introduzcan distintas operaciones en valores y sectores distintos. El riesgo del operador intradía es verse atrapado en opiniones fijas sobre el mercado, sesgando las operaciones en una única dirección. Si el operador intradía está diversificado, las correlaciones entre los rendimientos de sus distintos patrones y las correlaciones seriales de los rendimientos entre operaciones (y entre los rendimientos a lo largo de distintas horas del día) debería ser relativamente modestas a lo largo del tiempo. Cada operación o tipo de operación para el operador intradía debería ser, en cierto sentido, un producto distinto en el mix de negocio.

No tiene que diversificar operando en muchos mercados. Puede diversificar por marco temporal (más a largo o a corto plazo), dirección (largo, corto) y patrón (tendencia, lateral).

¿Está su negocio de trading adecuadamente diversificado? ¿Su diversificación está aumentando o disminuyendo? Si es como la mayoría de los traders, no conoce las respuestas a estas preguntas. Los datos, no obstante, pueden estar al alcance de sus manos. Todo lo que tiene que hacer es divi-



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

No es demasiado difícil convertir buenas ideas direccionales en buenas operaciones de pares. Una vez que haya determinado que un índice, sector, commodity, o acción va a subir o bajar, pregúntese qué índices, sectores, commodities o acciones relacionados es más probable que maximicen este movimiento. Entonces compre el instrumento que más probablemente maximice el movimiento y venda el instrumento relacionado que más probablemente vaya a remolque. Por ejemplo, podría pensar que el índice S&P 500 va a subir. Observa que el TICK de la NYSE (\$TICK) está fuerte en relación al TICK del Dow Jones (\$TICKI) y compra el índice de empresas de pequeña capitalización Russell 2000 y vende el Dow Jones en cantidades iguales en dólares. Esto le da una idea que puede ser rentable incluso si su idea original sobre la direccionalidad del índice S&P no funciona. Mientras haya más compras en el mercado general que entre las mayores empresas en términos relativos, ganará dinero. Aprenda a pensar y operar en términos de relaciones para aumentar su arsenal de ideas.

dir sus operaciones por estrategia, seguir los resultados de cada estrategia a diario e introducir la información en Excel. A partir de ahí, es sencillo calcular las correlaciones en distintos periodos de tiempo. ¿Y si no opera todos los días y mantiene la mayoría de las posiciones durante días? No hay problema: simplemente calcule los rendimientos de cada estrategia como si hubiese cerrado todas las posiciones al final de cada día de trading. Eso le dirá si sus operaciones se están moviendo al unísono o independientemente. Y *eso* le dirá si tiene muchos centros de beneficios apoyando su negocio o sólo unos pocos.

LECCIÓN 77: CALIBRE SU RIESGO Y RECOMPENSA

Recientemente utilicé el simulador de beneficios y pérdidas de Henry Carstens (www.verticalsolutions.com/tools.html) para simular posibles curvas de capital en distintos escenarios para dos operadores pequeños.

1. El Trader A tiene una pequeña (des)ventaja negativa: el trader gana en el 48% de las operaciones y el ratio del tamaño de las operaciones ganadoras sobre las perdedoras es de 0,90.
2. El Trader B tiene una pequeña ventaja positiva: el trader gana en el 52% de las operaciones y el ratio del tamaño de las operaciones ganadoras sobre las perdedoras es de 1,10.

Consideré que la simulación seguía las rentabilidades sobre un periodo de 100 días. El tamaño medio de los días ganadores era \$100 en ambos escenarios. Eso quiere decir que, si asumimos que los traders comenzaron con un tamaño de cartera de \$20.000, la variabilidad diaria de sus rendimientos es de alrededor de 50 puntos básicos (0,5%, ó \$100/\$20.000). Si los traders promediaron tan sólo una operación por día, entonces es plausible que ambos estuviesen arriesgando aproximadamente 2 puntos del mini S&P 500 por operación y ganando aproximadamente eso por operación.

Al simular los escenarios 10 veces cada uno, pude generar una matriz de rendimientos para los dos traders:

Lo que vemos es que, con el tiempo, las pequeñas ventajas terminan acumulándose. Cuando la ventaja es negativa, como en el caso del Trader A, la pérdida media en la cartera a lo largo de 100 días está en torno al 3%. Cuando la ventaja es positiva, vemos que el Trader B de media consigue una ganancia en 100 días de aproximadamente el 3%.

Claramente, no hace falta mucho para convertir una modesta ventaja positiva en una moderadamente negativa: la distancia entre un 52% y un 48% de ganadores y la diferencia entre un tamaño de las operaciones ganadoras

Predicción nº	Trader A	Trader B
1	-\$904,2	\$769,9
2	-727,4	667,5
3	-718,5	614,7
4	-763,5	783,8
5	-786,1	528,7
6	-551,0	830,4
7	-518,9	933,0
8	-610,5	500,7
9	-760,5	791,5
10	-812,6	884,2

que es un 10% menor frente a un 10% mayor que la pérdida media no es tan grande. Con tan sólo un cambio relativamente pequeño en cómo se mueven los mercados, cómo ejecutamos nuestras operaciones, o cómo de bien nos concentramos y seguimos nuestras ideas, nuestra pequeña ventaja ganadora se puede convertir en una estrategia que pierda constantemente.

No necesita tener una gran ventaja para tener un negocio de trading de éxito; necesita tener una ventaja constante.

Si hubiésemos seguido los resultados todos los días, habríamos descubierto que el Trader A tenía algunos días ganadores y el Trader B algunos perdedores. En una serie de 100 días, no obstante, la ventaja se manifiesta claramente. No hay escenarios en los que el Trader A sea rentable y ninguno en los que el Trader B pierda dinero. Al igual que la ventaja por apuesta que tiene un casino lleva con el tiempo a unas ganancias fiables para la casa, la ventaja por operación puede crear un flujo fiable de beneficios cuando se mantiene a lo largo del tiempo. Una vez que tenga su ventaja, su mayor reto como su propio entrenador de trading es asegurarse de su constancia al explotar esa ventaja, todos los días, en cada operación.

Pero llevemos el análisis un paso más allá y exploremos el riesgo y la recompensa. Nuestros traders A y B no asumen grandes riesgos: sólo están operando con un contrato del mini S&P (ES) en su cuenta de \$20.000. Esto les proporciona una volatilidad diaria media de los rendimientos de aproximadamente 50 puntos básicos, algo que no es tan raro en el mundo de la gestión de carteras. Podemos ver, no obstante, que el rendimiento del 3% para el Trader B a lo largo de 100 días supondría aproximadamente el 7,5% al año (250 días de trading). Aunque no es una rentabilidad terrible, es antes de deducir comisiones y otros gastos. La pequeña ventaja constante no genera una gran rentabilidad cuando la asunción de riesgos es modesta.

Entonces, ¿cómo podría nuestro Trader B aumentar su rendimiento? Una forma sencilla sería operar con 3 contratos en vez de 1. Asumiendo que esto no cambie cómo opera el Trader B, la variabilidad diaria de los rendimientos ahora sería del 1,5%, con una ganancia media de \$300. La rentabilidad de más del 20% al año ahora parecería superior. Si asume más riesgo cuando tiene una ventaja constante, esto ciertamente tiene sentido, al igual que apostar más en un casino tiene sentido si las probabilidades están a su favor. Simplemente necesita tener los suficientes fondos para capear las series de pérdidas que son esperables incluso cuando tiene la ventaja. Cuando realicé las simulaciones para el Trader B, los drawdowns de \$700 a \$800 desde los picos a los valles eran evidentes. Multiplique eso por un factor de 3 y ahora el Trader B incurre en drawdowns del 12%.

Pero, ¿y si el Trader B pisase a fondo el acelerador y operase con 10 contratos con una pequeña ventaja? La rentabilidad anual potencial del 75% parece fantástica. Los drawdowns potenciales de más del 40% ahora parecen excesivos. Esa pequeña ventaja constante de repente genera grandes pérdidas cuando se aumenta el riesgo hasta un extremo.

La variabilidad de sus rendimientos tenderá a estar correlacionada con la variabilidad de sus emociones.

En ese escenario agresivo, el Trader B aumentaría la variabilidad de sus rendimientos diarios al 5%. Las fluctuaciones diarias medias de esa magnitud, particularmente durante una mala racha, tienen que afectar a la psique del trader. Una vez que el trader se pone de los nervios, esa pequeña ventaja positiva puede convertirse en una pequeña ventaja negativa. Amplificada por el apalancamiento, el trader podría fácilmente venirse abajo y perderlo todo, a pesar de que tiene unos buenos métodos de trading.

El tamaño de su ventaja y la variabilidad de sus rendimientos diarios (que son una función del tamaño de las posiciones) determinarán la trayectoria de su curva de capital. La gestión de esa trayectoria es crucial para la gestión emocional de uno mismo. Su tarea es utilizar la herramienta de Henry de la manera ilustrada anteriormente, utilizando su información histórica en cuanto a su ventaja y al tamaño medio de sus operaciones ganadoras para generar las trayectorias probables de sus rendimientos. A continuación, juegue con el tamaño medio de las operaciones ganadoras para hallar el nivel de riesgo, recompensa y drawdown que haga que operar le valga la pena financieramente, pero que no le abrume con las fluctuaciones en su cartera.

Pocos traders entienden realmente las implicaciones del tamaño de sus posiciones, dado el nivel de su ventaja. Si sabe lo que es probable que gane y pierda en su negocio de trading, podrá lidiar mejor con las épocas de vacas flacas y no confiarse en exceso cuando las cosas vayan bien. Ajuste el nivel

de riesgo en su cartera a su tolerancia al riesgo personal para dar un gran paso hacia su éxito en el trading.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Doblar el tamaño de sus posiciones tendrá el mismo efecto en la trayectoria de sus rendimientos como mantener un tamaño constante cuando la volatilidad de mercado se duplique. Este proceso es un dilema para los traders que mantienen posiciones durante muchos días y semanas, pero también es un reto para los operadores intradía, que experimentan distintos patrones de volatilidad en distintos momentos del día. Es habitual que los traders identifiquen la volatilidad con la oportunidad e incluso aumenten el tamaño/riesgo de sus posiciones a medida que los mercados se vuelven más volátiles. Esto amplifica enormemente las fluctuaciones de una cuenta de trading y causa estragos en las emociones de los traders. Ajustar su riesgo a la volatilidad de los mercados es una buena forma de controlar su tamaño de apuesta para que unas pocas pérdidas no eliminen los beneficios de muchos días y semanas.

LECCIÓN 73: LA IMPORTANCIA DE LA EJECUCIÓN EN EL TRADING

Puede tener las mejores ideas del mundo, pero si no las ejecuta adecuadamente, no valdrán mucho. Un gran producto con un mal marketing no se venderá. Una táctica increíble de un gran entrenador para un partido no funcionará en la pista de baloncesto si los jugadores no pasan bien y no pueden establecer la posición bajo la canasta para los rebotes. El capitán puede ordenar una gran jugada, pero si sus compañeros no bloquean, nunca quedará libre para el tiro.

Lo mismo ocurre con el trading: la ejecución es una parte mucho mayor del éxito de lo que se dan cuenta la mayoría de los traders. El trader medio presta mucha atención a la entrada en el mercado, pero es la gestión de esa idea de trading la que a menudo determina su resultado. Cuando es el gestor de su negocio de trading, quiere centrarse en la ejecución todos días, al igual que lo haría si llevase su propia tienda.

Una idea de trading comienza con la percepción de que un índice, commodity o acción probablemente cambie de precio. Por ejemplo, podemos percibir que un índice bursátil está cotizando a un nivel de valor, pero que probablemente pase a cotizar a otro distinto. Nuestros motivos para pensar esto podrían basarse en factores fundamentales: a nuestros niveles previstos de tipos de interés y de crecimiento de los beneficios, el índice

debería estar cotizando al precio X, en vez de Y. Nuestros motivos podrían ser puramente estadísticos: el spread entre las opciones de marzo y enero sobre el índice es alto desde el punto de vista histórico y prevemos una vuelta a los niveles normales. Además, puede que utilizásemos criterios técnicos para nuestra inferencia: el mercado no pudo romper por encima de su rango a largo plazo, por lo que esperamos que ponga a prueba los niveles inferiores del rango. En cada caso, la idea de trading toma la forma: «Estamos cotizando a este precio, pero según mi hipótesis estaremos operando a este otro precio».

Lo que esto sugiere es que una idea de trading completa incluye no sólo un patrón de entrada, sino además un objetivo de beneficio. Demasiado a menudo ese objetivo no se ha hecho claro y explícito, pero todavía forma el núcleo de cualquier idea de trading. Una operación sólo tiene sentido si esperamos que los precios se muevan de una forma prevista con una amplitud que sea significativa en relación al riesgo que estamos asumiendo.

Al igual que los negocios fijan objetivos de rentabilidad en sus inversiones, los traders fijan objetivos de beneficios en sus ideas de trading.

Es en este contexto que toda operación es una hipótesis: nuestra creencia con respecto al precio adecuado del activo representa nuestra hipótesis y nuestra operación puede verse como un test de esa hipótesis. A medida que los mercados se mueven, proporcionan mayor soporte a la hipótesis o la refutan. Eso quiere decir que, a medida que las operaciones se desarrollan, ganamos o perdemos confianza en nuestra hipótesis.

Cualquier buen científico no sólo sabe cuando una hipótesis se ve respaldada, sino también cuando no está encontrando apoyo. Una hipótesis sólo tiene sentido si puede demostrarse objetivamente que sea cierta o falsa. El resultado que haría que nuestra hipótesis de trading fuese falsa es lo que fijamos como nivel de stop-loss. Es la contrapartida al objetivo; si el objetivo define el posible movimiento a nuestro favor, el punto de stop-loss establece la cantidad de movimiento adverso en que estamos dispuestos a incurrir antes de salir de la posición y declarar que nuestra hipótesis estaba equivocada.

El trader que carece de objetivos y stop-loss definidos es como el científico que carece de una hipótesis clara. Puede operar para ver qué ocurre, y los científicos pueden jugar en el laboratorio, pero ninguna de las dos cosas es ciencia y probablemente ninguna sea rentable a largo plazo. Una hipótesis firme y unos criterios objetivos para aceptar o rechazar la hipótesis promueven el conocimiento. Igualmente, una idea de trading clara puede guiar nuestra comprensión del mercado. Frecuentemente, si le salta el stop

de una idea aparentemente buena, puede redefinir su comprensión de lo que está ocurriendo en el mercado. Después de todo, los científicos aprenden tanto de las hipótesis que no se confirman como de las que sí.

Con el objetivo y el stop-loss firmemente presentes, ya tenemos la base para ejecutar nuestra idea. La buena ejecución requiere que iniciemos la operación a un precio en el que la cantidad de dinero que perdamos si estamos equivocados (si nos salta el stop) sea menor que la cantidad de dinero que ganemos si estamos en lo cierto (si alcanzamos nuestro objetivo). Cuando los traders hablan de conseguir un buen precio, esto es lo que quieren decir: están entrando en una idea con relativamente poco riesgo y una recompensa potencial mucho mayor. Una buena forma de pensar en esto es considerar cada operación como una mano de póquer: dónde situemos nuestro nivel de stop-loss refleja cuánto estamos dispuestos a apostar a una idea en concreto.

Muchos traders cometen el error de situar sus stops en un nivel concreto de pérdida en dólares. Más bien, querrá situar los stops en niveles que claramente le digan que su idea de trading está equivocada.

Digamos que mis investigaciones me indican que tenemos una excelente probabilidad de romper por encima del máximo del día anterior a \$51 por acción. Actualmente estamos operando un poco por debajo de \$49 después de que dos ráfagas de ventas por la mañana empujasen a la baja a la acción hasta \$48, que queda por encima del mínimo del día anterior en \$47,50. Sale una noticia favorable al sector e inmediatamente compro la acción a \$49, con \$51 como mi objetivo inmediato. Mi hipótesis es que esta noticia será un catalizador para propulsar a la acción al alza, dado que las anteriores ventas no pudieron perforar el mínimo de ayer. Estoy dispuesto a perder un punto en la operación (introduzco el stop a \$48) para ganar dos puntos con la idea (objetivo de \$51).

Suponga, no obstante, que la acción estuviese cotizando a \$50, en vez de a \$49 cuando salió la noticia. Ahora mi riesgo/recompensa no está inclinado a mi favor. Si estoy dispuesto a aceptar un movimiento de vuelta hasta \$48 antes de llegar a la conclusión de que estoy equivocado, ahora tengo dos dólares de pérdida potencial para un solo dólar de objetivo de beneficio. Aunque la idea es la misma, la ejecución es bastante diferente. Es difícil ganar dinero a la larga si sistemáticamente arriesga dos dólares para ganar uno. Si, no obstante, arriesga un dólar para ganar dos o más, puede acertar menos de la mitad de las veces y, aun así, terminar en positivo.

La buena ejecución quiere decir que calibra el riesgo en función de una recompensa prevista.

La ejecución le proporciona una gestión activa del riesgo. Cuando controla cuánto puede ganar y perder basándose en su precio de entrada, sabe cuál es su riesgo y lo puede mantener por debajo de su recompensa potencial. Puede hacer un seguimiento de la calidad de su ejecución si calcula la cantidad media de drawdown que soporta en sus operaciones. La excursión adversa es la cantidad de movimiento de precios adverso que se produce mientras está en la operación. Si soporta mucha excursión adversa para ganar una cantidad pequeña de dinero, obviamente se está exponiendo a un desastre. Cuando su ejecución es buena, debería soportar relativamente poca excursión adversa en comparación al tamaño de sus ganancias. Su tarea para esta lección es calcular la excursión adversa de cada una de sus operaciones recientes y realizar un seguimiento del mismo a lo largo del tiempo. Esta tarea le dirá qué nivel de éxito tiene al ejecutar sus ideas y le proporcionará una medida sensible de los cambios en el riesgo/recompensa en su operativa.

La buena ejecución, psicológicamente, consiste sobre todo en tener paciencia. Para conseguir un buen precio, tendrá que dejar pasar algunas ideas de trading que habrían resultado rentables. Como el jugador de póquer, querrá apostar cuando las probabilidades estén claramente a su favor. Eso supone pasar muchas manos. Asimismo, un negocio no intenta serlo todo para todo el mundo. Un propietario de un negocio deja pasar ciertas oportunidades de vender productos para centrarse en lo que mejor hace. Cuando lleve bien su propio negocio de trading, no necesitará aprovechar cualquier oportunidad concebible para ganar dinero; esperará a sus oportunidades con mayores probabilidades. Cuanto más claro tenga el riesgo y la recompensa, más fácil será ceñirse a las operaciones que tengan una expectativa de rendimientos favorables.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Una sencilla regla que me ha ayudado mucho con mi ejecución ha sido esperar a que los compradores hayan movido ficha si estoy vendiendo y esperar a que antes muevan los vendedores si estoy comprando. De esta manera, sólo puedo comprar si el TICK de la NYSE ha pasado a negativo y si las últimas X barras de precios han cotizado a la baja. Igualmente, sólo puedo vender si el TICK de la NYSE ha pasado a positivo y las últimas X barras han cotizado al alza. Esto reduce la excursión adversa que soporto en las operaciones al entrar tras los cierres de cortos y los programas de compras han movido el mercado al alza o a la baja. De vez en cuando se perderá una operación si espera pacientemente a que actúe el otro bando, pero los tics extra que ganará en las operaciones en las que entre compensarán eso con creces.

LECCIÓN 79: PIENSE EN TEMAS: CÓMO GENERAR BUENAS IDEAS DE TRADING

Observe cómo los negocios de éxito siempre están sacando nuevos productos y servicios para cubrir las necesidades y demandas cambiantes de los consumidores. Una gran forma de volverse obsoleto en el mundo empresarial es permanecer estático. Si un producto actual es un éxito, ciertamente surgirán competidores e imitadores. Lo que estuvo de moda en un momento –los vehículos grandes en épocas de gasolina barata, los reproductores de discos compactos de música– puede pasarse de moda prácticamente de repente cuando cambian las condiciones económicas o las tecnologías.

Ocurre lo mismo en el mundo del trading. Durante un tiempo, comprar las acciones tecnológicas era un camino asegurado hacia el éxito. Miles de operadores intradía dejaron sus trabajos para buscar fortuna. Tras el año 2000, esa operación desapareció en un duro mercado bajista. Ahora unas pocas empresas tecnológicas lo están haciendo relativamente bien, mientras otras languidecen. Los mercados, como los gustos de los consumidores, nunca son estáticos.

Como vimos en la lección sobre la diversificación, si basa su negocio de trading en un único tipo de trading –un conjunto limitado de ideas o patrones– estará en una posición vulnerable. Recuerdo cuando las rupturas de los rangos de trading eran operaciones rentables; en los últimos años, esas rupturas han tendido a darse la vuelta. Todos hemos escuchado que la tendencia es su amiga, pero en los últimos años comprar tras días, semanas y meses a la baja ha sido –de media– más rentable que vender. Los patrones de mercado, como recalcó Niederhoffer, cambian continuamente. Eso quiere decir que los traders de éxito, como los empresarios de éxito, deben buscar continuamente nuevas oportunidades.

Los mejores desarrolladores de sistemas no se limitan a desarrollar y operar con un único sistema. Más bien, testan y operan continuamente con nuevos sistemas como parte de una mezcla diversificada.

Una de las habilidades que veo en los mejores traders es la capacidad de sintetizar datos a través de mercados, clases de activos y marcos temporales para generar temas de trading. Estos temas son narrativas que el trader crea para entender lo que está ocurriendo en los mercados. Estos temas son las *teorías* del trader de los mercados financieros. Sus operaciones son tests de esas teorías: temas que verdaderamente captan lo que está ocurriendo y por qué.

Esta forma temática de pensar es habitual en el mundo de los gestores de carteras, pero también la veo entre los traders de éxito a corto plazo.

El alcance de las teorías –y los datos utilizados para generarlas– puede diferir, pero el proceso es increíblemente parecido. Un gestor de carteras podría observar el alto precio de la gasolina y la disminución del valor de las viviendas y concluir que una falta de ingresos discrecionales entre los consumidores debería perjudicar a las acciones de productos de consumo discrecional. Eso podría llevar a una operación en la que el gestor vende en corto el sector de consumo discrecional y compra acciones de productos de consumo básico que aguantan mejor las recesiones.

El trader a corto plazo puede examinar un gráfico de Perfil de Mercado que cubra la última semana y observar un amplio rango de trading, con la mayor parte del volumen cruzado en medio de ese rango. A medida que el mercado se mueve hacia la parte superior de ese rango, el trader ve que muchos sectores no tienen aspecto de que vayan a romper. Además, el volumen global del mercado es bajo durante ese movimiento, con el mismo volumen cruzado al precio de demanda como al de oferta. En base a esta configuración, el trader a corto plazo formula una teoría según la cual no hay suficiente demanda para empujar al alza el área de valor del mercado. Entonces introduce una operación para vender el mercado, en previsión de un movimiento de vuelta al medio del rango.

Pensar de forma temática convierte los datos del mercado en hipótesis de mercado.

La clave para pensar de forma temática es sintetizar una serie de datos en una perspectiva coherente. Muchos traders, especialmente los principiantes, sólo ven su mercado y su marco temporal. Su visión es miope; todo lo que ven son formas en un gráfico. Los factores que realmente catalizan el movimiento de capital –las noticias, las condiciones económicas, los ataques a áreas de valor, el sentimiento intradía y a más largo plazo– les son invisibles. Sin la capacidad de leer los temas del mercado, operan de la misma forma en todas las condiciones de mercado. Operarán sobre los movimientos de ruptura en los mercados con tendencia y en los mercados lentos y revueltos. Operarán en contra de los huecos de apertura independientemente de que las divisas y los tipos de interés estén motivando un ajuste en los precios de los mercados o no. No es de extrañar que se queden perplejos cuando su operativa de repente pasa del verde al rojo: no entienden por qué los mercados se están comportando como lo están haciendo.

Mantener sencilla la lógica de la operativa tiene muchas ventajas. La síntesis de los datos de mercado en temas coherentes es una gran forma de destilar una gran cantidad de información en patrones sobre los que se pueda actuar. En la búsqueda de simplicidad, no obstante, los traders pueden gravitar hacia lo simplista. Un patrón –una configuración particu-

lar de precios u osciladores— puede ayudar en la ejecución de una idea de trading, pero no es una *explicación* de por qué cree que un mercado va a hacer lo que usted prevé. Cuanto más clara tenga la lógica de su operación, más claro tendrá cuándo la operación se está moviendo a su favor y cuándo está yendo en su contra.

Las relaciones entre mercados son un terreno particularmente fértil para el desarrollo de temas. Observará en el blog *TraderFeed* que actualizo con regularidad cómo están operando los sectores del mercado bursátil en relación los unos a los otros. Esto nos alerta de los temas de crecimiento y debilidad en la economía, así como de las relaciones líder-rémora en los mercados. Estos temas sectoriales cambian periódicamente —los valores financieros que habían sido los líderes del mercado recientemente se convirtieron en serias rémoras— pero tienden a perdurar en el medio plazo, proporcionando valiosas ideas de trading para los traders activos.

Otros temas entre mercados captan los movimientos relativos de las clases de activos. Cuando la economía se debilita y la Reserva Federal tiene que bajar los tipos de interés, esto tiene implicaciones no sólo para cómo cotizan los bonos, sino también el dólar EEUU. Los tipos de interés más bajos y un dólar más débil también apoyan las perspectivas de las compañías que operan en el extranjero, ya que sus bienes serán más baratos para los consumidores en otros países. Esa situación podría proporcionar algunas ideas prometedoras para el mercado bursátil.

Siga las subidas y bajadas en las correlaciones entre los sectores y los mercados como una gran forma de detectar temas emergentes y otros que estén cambiando.

Los traders a corto plazo pueden detectar temas sobre cómo operan los mercados en Europa y Asia antes de la apertura de los mercados en los EEUU. ¿Están bajando o subiendo los tipos de interés? ¿Las commodities? ¿El dólar EEUU? ¿Están los traders de la sesión nocturna comportándose de forma aversa al riesgo o están comprando activos de mayor riesgo y vendiendo los más seguros? ¿Están los mercados asiáticos o europeos rompiendo a nuevos niveles de valor en base a sus informes económicos o a las decisiones de sus bancos centrales? A menudo, estos acontecimientos de por la noche afectan la operativa de por la mañana en los Estados Unidos y proporcionan ideas de trading sobre si es probable que un mercado alcance nuevos máximos o mínimos en relación al día anterior.

El trader a corto plazo también puede desarrollar temas mediante las últimas noticias y el comportamiento de los sectores que están liderando el mercado o descolgándose del mismo. Si sigue las acciones y los sectores que están alcanzando nuevos máximos y mínimos a menudo, podrá ver qué

temas en concreto destacan en el mercado. Si los precios del petróleo están fuertes, puede darse cuenta de que las acciones de las empresas de energías alternativas están alcanzando nuevos máximos. Eso puede ser un excelente tema para seguir. Asimismo, en la estela de una contracción del crédito podría descubrir que las acciones de los bancos están alcanzando nuevos mínimos. *Captar estos temas pronto es la mismísima esencia de seguir la tendencia; después de todo, un tema puede persistir incluso mientras el mercado general permanece dentro de un rango.*

Como su propio entrenador de trading y gestor de su negocio de trading, necesita mantenerse al corriente de lo que ocurre en el mercado. Eso quiere decir que debe pasar un tiempo considerable leyendo y reflexionando, además del tiempo que pase delante de la pantalla. En mi blog, intento destacar fuentes de información que son particularmente relevantes para los temas de mercado. Actualizo esos temas a diario con mensajes de Twitter (www.twitter.com/steenbab). Al final, no obstante, usted necesita descubrir los temas que tengan más sentido para usted y las fuentes de información para generar y seguir esos temas. Cuanto más entienda de los mercados, más entenderá qué es lo que está pasando en *su* mercado. Como un buen centrocampista, necesita ver todo el campo de fútbol para tomar las mejores decisiones; ¡es demasiado fácil no ver a un contrario cuando está mirando el suelo!



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Es especialmente prometedor encontrar temas que sean consecuencia de una noticia en concreto que actúe como catalizador. Por ejemplo, si un informe sobre la economía es mejor de lo esperado y a continuación ve compras sostenidas, siga los sectores y las acciones que lideren el movimiento al principio y considere una operación de tendencia, especialmente si aguantan bien en las correcciones del mercado. Muchos de esos temas pueden durar varios días, proporcionando excelentes movimientos a medio plazo.

LECCIÓN 80: GESTIONE LA OPERACIÓN

El éxito en los negocios no depende sólo de los productos y servicios que una empresa ofrece al público. Buena parte del éxito depende de la dirección de la empresa. Si no contrata a las personas correctas, las supervisa adecuadamente, hace inventarios y se ciñe a un presupuesto, no ganará dinero incluso con los mejores productos y servicios.

Lo mismo ocurre con el trading. Los mejores traders que he conocido son bastante buenos *gestionando sus operaciones*. Por gestión de las ope-

raciones, me refiero a algo bastante distinto de generar la idea de trading y de ejecutarla. Más bien, me refiero a lo que hace con la posición *después* de haberla iniciado y *antes* de haberla cerrado.

Su primera reacción podría ser: ¡Uno no hace nada! Ciertamente, es posible iniciar una posición y aguantar, esperando a que alcance su objetivo de beneficios o su nivel de stop-loss. Esa reacción, no obstante, es ineficiente. Es como vender el mismo mix de productos en todas las tiendas, aunque algunos productos se vendan mejor y otros se vendan peor en determinados emplazamientos.

Para apreciar por qué esto es así, considere el momento en que inició la operación. En ese punto tiene un mínimo de información respecto a la validez de su idea. A medida que el mercado opera tras su entrada, acumula nuevos datos sobre su idea: el movimiento está apoyando o no apoyando sus razones para estar en el mercado. Por ejemplo, si su idea se basa en unos tipos de interés en descenso y ve que los bonos rompen al alza un rango de precios, eso apoyaría su operación. Si prevé una ruptura al alza en las acciones y ve que el volumen se expande y que el TICK de la NYSE alcanza nuevos máximos del día en un movimiento alcista, eso también la respalda. *Si sigue el movimiento del mercado y los temas mientras la operación está abierta, puede actualizar las probabilidades de que su operación tenga éxito.*

Gestionar las operaciones es el conjunto de decisiones que toma basándose en la nueva información que se acumula durante la operación.

Una forma en la que veo que los traders utilizan esta información es en la manera en la que entran escalonadamente en las operaciones. Su posición inicial puede ser relativamente pequeña, pero los traders añadirán a la posición a medida que la nueva información valide su idea. Mi capital de trading por idea de trading está dividido en seis unidades. Normalmente inicio una posición con una o dos unidades. Sólo si la idea encuentra respaldo, consideraré añadir una tercera o cuarta unidad. He descubierto que, si mis operaciones van a ir mal, generalmente lo hacen al comienzo. Al entrar con un tamaño mínimo, sufro unos drawdowns pequeños cuando me equivoco. Si añado a la posición a medida que encuentra respaldo, maximizo las ganancias de las buenas operaciones. *Esta gestión de las operaciones, creo, es tan importante para el rendimiento de muchos traders como la calidad de sus ideas iniciales.* De hecho, he visto a traders que probaban muchas ideas y sólo añadían capital a las que funcionaban: la gestión de sus operaciones supone toda la diferencia para sus rendimientos.

Esta forma de gestionar las operaciones quiere decir que tiene que involucrarse activamente en procesar la información mientras la operación

está abierta, no viendo pasivamente su operación. La buena gestión de las operaciones es muy distinta de perseguir los mercados que resulta que se mueven a su favor. Es un proceso de ejecución distinto de por sí, en el que espera a las correcciones normales en contra de su posición para añadir a la posición a niveles favorables. Si está largo, por ejemplo, y el mercado está en una tendencia alcista, los retrocesos deberían ocurrir a niveles de precios sucesivamente más altos. Al añadir tras el retroceso, gana el potencial de beneficios cuando el mercado vuelva a su pico anterior, pero además se asegura de que el riesgo/recompensa sea favorable para la porción de la operación que está añadiendo.

Cada porción de una operación necesita una nueva valoración del riesgo/recompensa para guiar su ejecución.

Mientras estoy en una operación a corto plazo, observo detenidamente el sentimiento intradía en busca de pistas sobre si los compradores o los vendedores están más activos en el mercado. Observaré el TICK de la NYSE (el número de acciones cotizando en tics al alza menos los que cotizan en tics a la baja) y seguiré la delta del mercado (www.marketdelta.com; el volumen de los futuros ES cruzados al precio de oferta menos el volumen cruzado al precio de demanda). Estos elementos me dicen si la balanza del sentimiento está en mi dirección. Si el sentimiento se da la vuelta en mi contra, puede que decida salir discrecionalmente de la posición antes de que salte mi stop-loss. Eso, también, es parte de la gestión de la operación. Ciertamente, es arriesgado adelantarse a los niveles de stop-loss: invita al comportamiento impulsivo cada vez que los mercados se muevan un tic en su contra. He descubierto, no obstante, que si estoy largo de los futuros ES y vemos una ruptura a la baja en los futuros del Russell 2000 (ER2) o un movimiento a nuevos mínimos en un par de sectores clave del mercado, hay muchas probabilidades de que no sigamos subiendo. Al salir proactivamente de la posición, me ahorro un dinero y puedo posicionarme mejor para la siguiente operación.

Lo que esto sugiere es que es importante tener razón en los mercados, pero es aún más valioso *saber cuándo tiene razón*. He descubierto que los traders de mucho éxito, presionan su ventaja cuando saben que tienen razón y son buenos en saber cuándo tienen razón. Esto quiere decir que son buenos observadores de los mercados en tiempo real, capaces de valorar cuándo sus ideas de trading –sus hipótesis– están funcionando y cuándo no. Son buenos traders porque son buenos gestores de sus operaciones.

Su tarea para esta lección es evaluar su gestión de las operaciones como un centro de beneficios independiente. ¿Entra escalonadamente en sus ideas de trading? ¿Añade agresivamente a sus mejores ideas cuando tiene razón?

Si es como muchos traders, ésta es una parte poco desarrollada de su negocio de trading. Puede que tenga que volver al simulador y practicar con pequeñas adiciones a las operaciones para cultivar sus habilidades de gestión de las operaciones. Puede que también suponga que tenga que estructurar su tiempo mientras está en las operaciones, destacando la información más relevante para la gestión de su idea en particular. Sobre todo supone cultivar una mentalidad agresiva para aquellas ocasiones en las que *sabe* que lo ha clavado.

Como su propio entrenador de trading, quiere asegurarse de aprovechar sus activos al máximo. Es fácil identificar los traders que dejan el negocio porque pierden dinero. Es más difícil apreciar el número igual de grande de traders que nunca alcanzan su potencial porque no aprovechan al máximo sus ideas ganadoras. Un gran ejercicio es añadir a todas las posiciones al menos una vez sobre el papel tras haber realizado su entrada con dinero real. A continuación, haga un seguimiento de la ejecución de su porción adicional, su rentabilidad, la excursión adversa que soporta, etc. En pocas palabras, trate la gestión de las operaciones como trataría un mercado totalmente nuevo, con su propia curva de aprendizaje y la necesidad de practicar y obtener feedback. No necesita acertar siempre; la clave es saber cuándo ha acertado y aprovechar al máximo esas oportunidades.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Haga un seguimiento de las operaciones en las que salga del mercado antes de que le salte el stop. ¿Esa gestión discrecional de la operación le ahorra dinero o se lo cuesta? Es importante entender sus prácticas de gestión y si añaden valor a su negocio.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 8:

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

Los libros de Jim Dalton son unos recursos excelentes para desarrollar un marco de referencia conceptual del trading. Recomiendo *Mind Over Markets* [La mente sobre los mercados] como primera lectura y a continuación *Markets in Profile* [El perfil de los mercados]. Ambos libros están

disponibles en la página web en la que Jim y Terry Liberman ofrecen entrenamiento para traders: www.marketsinprofile.com

Un libro excelente sobre el riesgo y la gestión del riesgo es la obra de de Kenneth L. Grant: *Trading Risk [Operando con el riesgo]* (Wiley, 2004).

Los fondos cotizados en bolsa (FIM – Fondos de Inversión Mobiliaria) son una herramienta excelente para conseguir diversificación. Dos buenas introducciones a los FIM son el libro de David H. Fry: *Create Your Own ETF Hedge Fund [Cree su propio fondo hedge de FIM]* (Wiley, 2008) y el de Richard A. Ferri: *The ETF Book [El libro de los FIM]* (Wiley, 2008).

Recibo una serie de preguntas sobre seminarios, cursos y otros recursos que están a la venta bajo la rúbrica general de educación para traders. Mi impresión y el feedback que recibo de los lectores del blog es que estas ofertas a menudo son caras y de limitada relevancia para los puntos fuertes e intereses de los traders individuales. Asimismo, recibo muchas preguntas sobre empresas de trading propietario, que permiten a los traders operar el capital de la empresa a cambio de una parte de los beneficios. Algunas de estas empresas son bastante profesionales y éticas; otras no lo son. Le recomiendo encarecidamente que actúe con la debida diligencia: hable con algunas personas que hayan realizado estos cursos o que operen en estas empresas. Si no puede obtener feedback directo de los usuarios reales (no de uno o dos hombres de paja), olvídense. No pague miles de dólares por algo a menos que sepa *exactamente* qué es lo que está obteniendo.

CAPÍTULO 9

Lecciones de los profesionales del trading

Recursos y perspectivas sobre entrenarse uno mismo

Cualquiera que lucha por su futuro vive hoy en él.

– Ayn Rand

En este capítulo, busco las perspectivas de traders experimentados que comparten sus perspectivas en la web. La pregunta que les hice fue sencilla:

«¿Cuáles son las tres cosas que le han resultado más útiles para ser su propio mentor/entrenador de trading?»

Creo que encontrarán sus perspectivas valiosas y sé que se beneficiarán de consultar los recursos que estos traders proporcionan. Para entrenarse usted mismo, no necesita reinventar la rueda. La orientación de los que han ido delante de usted puede ser de un valor incalculable. Piense en este capítulo como lecciones sobre las mejores prácticas para entrenarse uno mismo. Busque los temas recalcados por la mayoría de los colaboradores; estos temas incluyen lo mejor de las mejores prácticas.

LECCIÓN 81: APALANQUE SUS COMPETENCIAS ESENCIALES Y CULTIVE SU CREATIVIDAD

Ya hablamos de Henry Carstens cuando echamos un vistazo a los beneficios y pérdidas en función de las estadísticas de la operativa del trader. La página web de Henry (www.verticalsolutions.com) está repleta de valiosa información para los traders discrecionales, pero su especialidad característica

es el diseño de sistemas de trading. Henry se lo guisa y Henry se lo come: desarrolla sus propios sistemas y opera con ellos, gestiona dinero para sus clientes con sus sistemas y desarrolla sistemas de trading para otros traders y empresas de trading. Cuando le pregunté qué era lo que le había resultado más útil para entrenarse a sí mismo, rápidamente me dio tres respuestas:

1. Apalancar las competencias e intereses centrales esenciales.
2. Aprender sobre cómo aprender.
3. La colaboración y la ética del trabajo.

Veamos cada una.

Desde la niñez, Henry aprendió acerca de la construcción y utilización de las máquinas de su abuelo, Floyd Grahm. «Soy y siempre he sido, un operario de maquinaria pesada», señala Henry. Debido a su fascinación con las máquinas y con mover sus piezas, Henry probó a construir un tipo de máquina distinto: *desarrolló una máquina que operaba*. Tras desarrollar varias de estas máquinas, descubrió una forma para cuantificar las tasas de cambio en el comportamiento del mercado. Cuando descartó todas menos una de sus máquinas, Henry desarrolló otras, para que sus máquinas nunca se oxidasen y se volvieran obsoletas. Su competencia e interés esencial es la construcción: los mercados simplemente son la tierra en que está cavando actualmente. Henry apalancó lo que conoce y le encanta, y consiguió triunfar y sentirse realizado.

El éxito se encuentra apalancando los intereses, talentos y habilidades característicos de uno mismo: hacer lo que uno ama y hacer lo que uno hace bien.

Observe, no obstante, que la cruz de la moneda de construir es destruir. A veces uno tiene que demoler una estructura para erigir una nueva; tiene que eliminar un montón de tierra para poner los cimientos de algo nuevo. Fue la buena disposición de Henry a dejar de lado sus viejas máquinas y desarrollar otras nuevas la que le proporcionó su ventaja. No se trata de encontrar un sistema perfecto y de sacar dinero del mismo como si fuese un cajero automático. Se trata de tener la integridad para reconocer cuándo las ideas ya no están funcionando y de tener el deseo de ser el mejor maquinista posible.

Con respecto a aprender sobre cómo aprender, Henry cree que fueron sus lecciones con el gran maestro de ajedrez Nigel Davis las que le ayudaron a volverse sensible a los patrones y sus matices. «Lo que aprendí de esas lecciones fue el poder del matiz: las ideas en cascada que surgen de la experiencia y de la persecución continua de un único objetivo»,

explica. Henry ha aprendido a escanear los mercados como escanea un tablero de ajedrez en busca de movimientos. «Busco continuamente la siguiente idea ahora, el matiz que supone un poco de ventaja durante un poco más de tiempo».

He observado esta fertilización cruzada interdisciplinar en muchos traders de éxito. Los traders con formación matemática aprenden a cuantificar el valor y las divergencias del valor. Los que han sido atletas utilizan su experiencia para guiar su entrenamiento y canalizar su impulso competitivo. Mi propio trabajo como psicólogo me ha sensibilizado a las maneras en que el comportamiento humano forma patrones. Este trabajo ha sido una ayuda tremenda para reconocer patrones parecidos en los mercados. Entrenarse uno mismo comienza con conocerse uno mismo y especialmente conocer sus puntos fuertes característicos: cómo procesa mejor la información, cómo piensa, qué es lo que ama. Es difícil imaginar tener éxito en el trading si su actividad de mercado no aprovecha estas competencias y valores esenciales.

Finalmente, Henry identifica la colaboración y una fuerte ética del trabajo como claves para su desarrollo. «Una red diversa de personas con intereses amplios y parecidos en el trading me empujó y me apoyó», explica Henry. «La muy fuerte ética del trabajo que recibí de mi abuelo siempre me anima a hacer un poquito más». Las claves aquí son que la red de contactos sea diversa –proporcionando información desde muchos ángulos para ayudar a la creatividad– y que la red suponga tanto un reto como un apoyo. A menudo me preguntan que por qué no cobro por el contenido de mi blog. La respuesta es que, al desarrollar una comunidad de lectores, también cultivo la red diversa descrita por Henry. Los lectores me empujan a pensar más profundamente sobre los mercados y apoyan mis esfuerzos por aprender más. Todos tendemos a caer en la trampa de operar dentro de nuestra zona de comodidad. Nos beneficiamos cuando las personas a las que les importamos también nos empujan a movernos más allá de esos límites que nosotros mismos nos imponemos.

Al igual que muchos individuos creativos, Henry ejemplifica lo que llamo un enfoque de *fuentes abiertas* con respecto a las redes de contactos. Cuando otros comparten ideas e investigaciones con él, él comparte su trabajo con ellos. Este enfoque es muy habitual entre los gestores de carteras profesionales, particularmente entre los de más éxito. Un número sorprendente de traders, no obstante, está convencido de que deben mantener su trabajo en secreto. El resultado es que se aíslan y se estancan. «Cuando un colega me envía algo a lo que añado o que me orienta en una nueva e interesante dirección, siempre intento reciprocitar con un descubrimiento o un estudio relevante como una forma de dar las gracias», señala Henry. «Lo que pierdo en secretismo, lo gano varias veces en buenas relaciones y en ese flujo de ideas que son la sangre vital del creador».

El trader debe ser un creador para que su negocio evite el estancamiento.

No puedo hacer suficiente hincapié en este último punto: como trader, usted es tan sólo tan fuerte como su flujo de ideas. Esas ideas son su sangre vital: las nuevas mutaciones que le permitirán evolucionar y adaptarse a unas condiciones cambiantes en el mercado. El éxito en el trading es una forma de evolución; sin creatividad y el continuo flujo de ideas, la extinción es una verdadera amenaza; al igual que lo es para cualquier negocio que no consiga mantener el ritmo con el mercado.

Su tarea para esta lección es fijar una meta y hacer un plan para volverse un poco más creativo en cómo aborda los mercados. No tiene que ser un desarrollador de sistemas para aprender sobre cómo aprender, desarrollar sus puntos fuertes característicos y fertilizar su creatividad dentro de una red de colegas. Para su tarea, le animo a añadir una sola fuente de nuevas ideas que complementen y cuestionen las suyas propias. Esta fuente puede ser una página web, un boletín, o un compañero de trading, pero debería ser una fuente que pueda consultar como una parte regular de su generación de ideas de trading. Henry comparte libremente su experiencia en su página, incluyendo un marco de referencia para testar ideas de trading; utilizar los frutos del entrenamiento de Henry será de enorme valor para el suyo propio.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando tenemos éxito, nuestro trabajo expresa quiénes somos. Henry enfatiza que él es un constructor y creador. ¿Cómo expresa su operativa quién es usted: sus mayores talentos e intereses? Identifique las ocasiones recientes en los mercados en las que se ha sentido más feliz y realizado. ¿Qué hizo que esas ocasiones fuesen especiales? ¿Cómo puede incorporar esos elementos especiales en su operativa de forma más regular?

LECCIÓN 32: SOY EL ÚNICO RESPONSABLE

Chris Czirnich, autor del blog Globetrader (www.globetrader.blogspot.com), fue uno de los primeros colaboradores que consideré para este capítulo. Chris es uno de los comentaristas del mercado sensible a la psicología del trading. Su blog combina continuamente ideas sobre el mercado y sobre psicología; es un útil recurso.

Le planteé la misma pregunta a Chris, preguntándole cuáles habían sido las 3 cosas que le habían resultado más útiles en su entrenamiento como trader. Se abrieron las compuertas y Chris detalló 10 ideas, no sólo 3. Su respuesta estaba tan bien pensada que decidí resumir las 10 ideas y sus implicaciones para el entrenamiento de uno mismo:

1. Ser capaz de observarme a mí mismo.
2. Disciplina
3. Tener una ventaja.
4. Aceptar que soy el único responsable.
5. No hay soluciones mágicas.
6. Tener confianza en mí mismo.
7. Ser capaz de volver a levantarme, tras haber sido derribado.
8. Tener suerte de vez en cuando.
9. Llevar un diario de trading y escribir un blog.
10. No ceder al pánico.

Desarrollar el observador externo

«El observador externo es un concepto que descubrí por primera vez leyendo *Psicología del trading*», explica Chris. «Me permite verme a mí mismo operando; observar e interactuar, en caso de que esté en una posición, desde la perspectiva de un profesor. Me permite debatir sobre mi operación, ver los pros y los contras, observar algunos comportamientos de los precios que se me escaparían de otra manera. Es un recurso de incalculable valor en una operación porque no se ve afectado por las emociones y me guía, incluso en un mercado rápido. Siempre dependo de él para saber lo que debería hacer. Puede que no siempre le haga caso, pero es la voz clara en un mercado turbulento, de la que puedo depender para encontrar la salida más segura».

Mantener la disciplina

«La disciplina es tan elusiva, tan difícil de mantener y, aun así, es algo sin lo que no podrá tener éxito en el trading», explica Chris. «¿Soy un trader disciplinado? Desafortunadamente, me temo que no, pero tras todos estos años he aprendido que tengo que seguir ciertas reglas o que perjudicaré enormemente a mi cuenta. Veamos un concepto que todo libro de trading le dice que es una equivocación y que le llevará al desastre: añadir a una posición perdedora. Admítalo, lo ha hecho a veces, porque estaba convencido de que tenía razón y de que el mercado se equivocaba. Mi mayor pérdida vino de añadir a una posición perdedora; aun así, en un día lateral, añadir a una posición perdedora es la forma

de operar porque, de lo contrario, perderá al saltarle el stop mil veces. Si, añadido a las posiciones perdedoras, pero ahora tengo la disciplina de aferrarme a la regla de que si me equivoco dos veces, me salgo. Es decir, si después de añadir a la posición una vez sigue sin funcionar, me salgo. Por supuesto, uno puede equivocarse y que una señal de trading se mueva en su contra, pero si tiene dos señales seguidas que se mueven en su contra, entonces tiene que dar un paso atrás y ver por qué no están funcionando sus señales adecuadamente».

Las reglas promueven la disciplina.

Tener una ventaja

«Sin una ventaja, uno está condenado», afirma Chris. «Es así de sencillo. Por supuesto, podría lanzar una moneda al aire y operar con un sistema con un 50% de probabilidades. Pero sólo un profesional tendrá la disciplina para aferrarse a las reglas de gestión de capital necesarias para operar con éxito con un sistema con un 50% de probabilidades. Tener una ventaja quiere decir que puede demostrar estadísticamente que su seguimiento de trading funciona, que habría cubierto sus costes de comisiones y de operación y que habría obtenido beneficios a la larga. Podría ser un trader mecánico, podría operar en base a factores fundamentales, podría operar en base al movimiento de los precios a corto plazo, en base a algún indicador secreto o en base a alguna combinación de todos ellos. Todo se reduce a una sola cosa: debe ser capaz de demostrarse a sí mismo que su sistema de trading funciona y que le generará beneficios a la larga. Si no puede demostrarse eso a sí mismo, si no entiende los mecanismos de su sistema de trading, entonces no confiará en su sistema de trading y no será capaz de operar con el mismo. El mejor sistema de trading producirá pérdidas en las manos de un trader que no crea que el sistema de trading funciona».

Soy el único responsable

«Comencé a operar porque tuve dificultades financieras después de que algunos de mis clientes se declarasen en bancarrota y no me pagaron sus facturas», cuenta Chris. «El trading me pareció la solución, porque sólo el trading me ofrecía la promesa de un pago instantáneo, de saber que cuando acertase, cobraría. Pero esa promesa vino con una responsabilidad que no entendí completamente: sólo yo soy el responsable de cualquier acción que tome. No hay nadie a quien echar la culpa excepto a mí mismo, si tengo un día, una semana, un mes o un año en números

rojos. Todos y cada uno de los días puedo mirar atrás y decirle dónde me equivoqué, qué operación debería haber realizado, dónde me perdi la oportunidad para recuperarme. Sólo yo soy el responsable. Y si sólo yo soy el responsable, entonces no puede haber ningún gurú a quien recurrir para que me diga lo que hacer. Yo opero con mi sistema. Yo puedo decirle lo que yo hago, pero si usted será capaz de utilizar ese conocimiento depende sólo de usted».

La necesidad de un gurú revela una ausencia de un plan para guiarse uno mismo.

No hay soluciones mágicas

«Los gráficos de los mejores traders sólo tienen barras de precios u operan sin gráficos, como muchos traders de forex», explica Chris. «No son magos, sino que llevan tanto tiempo siguiendo el precio de los instrumentos sobre los que operan que ya no necesitan indicadores o gráficos. Pero si les pregunta, le dirán que hay una divergencia en el precio y que se podría estar formando un suelo o un techo y que ahora sería una gran oportunidad de compra o venta. Todos estos traders han operado con gráficos, han utilizado todos los indicadores u osciladores comunes y los no tan comunes, o el análisis del volumen y, tras un tiempo, los han eliminado de sus gráficos hasta que volvieron al principio, mirando un gráfico sencillo, pero ahora saben que no hay ninguna solución mágica entre estos indicadores. Nada le dará un 100% de operaciones ganadoras, así que es fútil buscar soluciones mágicas. Necesita centrar sus esfuerzos en alguna otra cosa para tener éxito».

Tener confianza en uno mismo

«Soy un trader discrecional», señala Chris. «Esto quiere decir que tengo ciertas reglas de trading, que me proporcionan un patrón para las operaciones, pero yo decido en base a una, llamémosla *corazonada*, si realizo la operación o no. Ya he intentado varias veces desarrollar un sistema de trading mecánico, pero nunca fui capaz de concretar mis reglas de trading hasta un sistema mecánico en el que pudiese confiar lo suficiente como para operar con él. Por otra parte, he aceptado que mi mente subconsciente es un mejor ordenador de lo que mis habilidades mecánicas lo serán jamás. Tal vez si probase con las redes neuronales, podría conseguir un sistema de trading mecánico que me funcionase, pero entonces ya no entendería las reglas y eso quiere decir que no confiaría en él lo suficiente como para operar con él. La mente subcons-

ciente no da instrucciones claras; se comunica mediante sensaciones. Necesita aprender a escucharlas, si quiere utilizar su poder. Pero si lo hace, puede ser un recurso prácticamente ilimitado que no debería ignorar. Para enseñar o programar a su mente subconsciente para que haga su trabajo, necesita invertir un montón de tiempo delante de la pantalla. Necesita exponerla a cuantas situaciones sea posible... para desarrollar esa confianza en usted mismo, la confianza que le permitirá hacer siempre lo que sea mejor para usted».

Si no confía en usted mismo o en sus métodos, no tendrá la resistencia emocional para capear los periodos de pérdidas.

Levantarse tras haber sido derribado

«Acabar arruinado, tener un día realmente malo: sí, esas cosas ocurren», explica Chris. «Muchos traders que operan por cuenta propia habrán pasado por una racha así no una, sino varias veces antes de conseguir desarrollar su cuenta. Cuando comencé a operar, había perdido una gran cantidad de dinero en fondos de inversión. Había confiado en que los gestores del fondo harían un buen trabajo; en cambio, hicieron un trabajo pésimo y decidí que ¡yo lo podía hacer mejor! No fue fácil. En algún lugar leí que si no puede operar con un contrato de futuros con éxito, ¿qué le hace pensar que podrá operar con 10 contratos con éxito? Era una afirmación que podía aceptar y con la que sigo estando de acuerdo hoy en día. Así que abrí una cuenta con \$3.000 y comencé a operar con futuros (nunca me encontré con los problemas que tuve en mi operativa cuando operaba en el simulador, así que operé con dinero real la mayor parte del tiempo). Quebré (en realidad me quedé con menos de \$2.000, que era el límite que tenía que mantener para continuar operando) al menos cinco veces. Transferí a mi cuenta de trading unos \$20.000 en los últimos siete años y lo recuperaré todo en tres meses, cuando finalmente comprendí cómo funcionaba. Hoy, todavía no he salido del bosque, pero he empezado a sacar dinero de la cuenta para mis gastos. Todavía tengo días en los que cometo grandes errores y necesito recuperarme de nuevo; momentos en los que necesito cuestionar mi plan, a mí mismo y mi enfoque de los mercados. Pero hoy sé que puedo operar y que tengo una ventaja. Confío en mí mismo para hacer lo que sea necesario, incluso cuando la fastidio. Sé que me levantaré de nuevo y lo recuperaré».

Superar grandes desafíos genera una gran confianza.

Suerte

«¿No hay espacio para la suerte en el trading? No se crea eso ni por un segundo» afirma Chris. «¿Cuántas operaciones realizó y mirando hacia atrás, sabe que tuvo suerte de no haber perdido nada o de haber conseguido un gran beneficio caído del cielo? Siempre pienso que tengo derecho a dos o tres operaciones afortunadas al mes. Pero asegúrese de que sabe que tuvo suerte. No se regodee en la gloria de esa maravillosa operación, cuando todo lo que hizo fue vulnerar sus reglas, añadir a esa pésima entrada y entonces tener la suerte de capturar un pico en contra de la tendencia prevalente justo hasta la punta».

Llevar un detallado diario de trading y escribir un blog

«Necesita ser totalmente honesto consigo mismo», recomienda Chris. «No hay ningún sitio donde esconderse si la fastidia. Aparece en su cuenta y necesita documentarlo. De lo contrario, cometerá los mismos errores una y otra vez. Créame, aun así cometerá los mismos errores una y otra vez, incluso cuando escriba un diario, pero al menos ahora sabrá que cometió el mismo error otra vez. Un diario de trading puede proporcionarle las estadísticas necesarias para desarrollar su confianza en sí mismo. Le dirá si tiene una ventaja. Le puede decir qué enfoque de los mercados funciona y cuál fue un gran fracaso. El diario de trading que utilizo hoy abarca más de cuatro años durante los que realicé unas 5.500 operaciones. Es una fuente inestimable de información sobre mí mismo y sobre la forma en que manejo ciertos tipos de mercados. Si tengo una temporada difícil en los mercados, ahora puedo mirar atrás y ver si tuve una experiencia parecida en el pasado. Puedo ver cómo manejé la situación entonces, si mi solución tuvo éxito, o si mejor debería probar un enfoque distinto hoy. Generalmente antes de cometer grandes errores, tengo días con beneficios más y más pequeños. Al mirar atrás veo que me sentía inseguro en los mercados: algo estaba cambiando y yo no estaba cambiando con el mercado. Así que me costaba mantener los beneficios hasta que algo se torcía y de repente me equivocaba total y absolutamente. Al día o dos siguientes, a menudo me recuperaba antes de tener un segundo día con fuertes pérdidas. Tras eso, generalmente me empezaba a recuperar con unos beneficios más pequeños. La cuenta comienza a consolidarse antes de conseguir el siguiente movimiento de tendencia».

«Escribir el blog *Globetrader* que mantengo hasta la fecha me ha hecho asumir la responsabilidad. Comencé el blog porque esperaba que compartiendo mi enfoque de los mercados, otros traders, con más años y sabiduría, lo leyeran y me cuestionaran o me señalaran en otra dirección comentando sobre mis ideas. Afortunadamente para mí, algunos de

los comentarios que recibí demostraron ser de un valor incalculable y ahora son una parte integral de mi sistema de trading. No necesita escribir un blog público, pero escribir sobre lo que piensa de una operación, cómo ve los mercados o qué constituye un patrón de trading estructura su enfoque de los mercados. Ahora mismo estoy en un punto en mi desarrollo como trader en el que intento diseccionar esas corazonadas sobre las que escribí anteriormente, para poder ver conscientemente por qué mi mente subconsciente me dio una clara señal de *adelante, realiza esa operación*. O por qué cuestionó una señal de trading aparentemente estupenda que demuestra ser correcta un minuto después. Al escribir sobre estos patrones de trading, puedo revivir las sensaciones que tenía cuando la oportunidad de trading se presentó en tiempo real. Al final, puedo ver por qué el patrón de trading no era en realidad una oportunidad. El blog también es el lugar en el que lidiar con todos los demonios y dificultades que se encontrará en su operativa. Escribir sobre los problemas es el primer paso para solucionarlos. Mientras no tenga un sistema de trading mecánico automatizado, tendrá que aceptar que es humano y que cometerá errores. Necesita lidiar con ellos y tendrá que encontrar formas de evitarlos o integrarlos o no tendrá éxito en el trading. Pero el primer paso es siempre sacarlos a la luz, para que no se puedan seguir escondiendo».

Comience un blog como un diario de sus ideas y como una gran forma de interactuar con otros sobre las mismas.

No ceda al pánico

«Éstas son las famosas palabras encontradas en la cubierta de la *Guía del autoestopista galáctico*, de Douglas Adams», explica Chris. «También son ciertas en el trading. Si cede al pánico, sus instintos toman el control y esos instintos le harán el máximo daño posible a su cuenta. Si el mercado de repente comienza a caer con fuerza y está largo, no se bloquee; crea lo que ve y actúe. O decida no actuar y ejecutar su plan de contingencia. Necesita tener un plan para cada situación. Generalmente pagará por cada lección que el mercado le dé. Cuánto pague depende totalmente de usted... Así que si de repente estoy en una situación no deseada, miro al gráfico y veo si me gusta la posición o no. Si no, me salgo. Así de simple. De lo contrario, gestiono la operación. Pero nunca permita que el pánico le domine».

Las lecciones de Chris son el resultado de la experiencia ganada a pulso. Su actitud de aceptar la plena responsabilidad de todos los aspectos del

trading es una de las claves de entrenarse uno mismo: usted es el autor de la historia de su carrera de trading. Sus acciones determinarán el guión y el final de esa historia. Una de las lecciones de Chris que más me gustan es la noción de levantarse tras haber sido derribado. Su éxito vino como resultado de la resistencia: perdió pequeñas cantidades de dinero muchas veces antes de comenzar a operar bien y con posiciones más grandes. Su tarea para esta lección es crear un plan de emergencia para su operativa que explique cómo y cuándo reducirá su tamaño/riesgo de trading cuando no esté operando bien, además de cómo aguantará y perseverará con sus mejores ideas de trading para recuperarse de los drawdowns. Los mejores traders se repliegan rápidamente cuando no están operando bien, pero no se dan prisa en rendirse en su operativa. Si desarrolla y sigue sus planes de emergencia, acepta la responsabilidad de su operativa y asume el control de su participación en el mercado. Como observa Chris, no podemos eliminar la incertidumbre, pero sí podemos evitar las malas decisiones que vienen del pánico y de la falta de preparación.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Asegúrese de que su diario de trading destaca las lecciones más importantes que aprenda, para que se convierta en una herramienta constructiva de revisión meses y años después. El valor de un diario está en su revisión, no sólo en su escritura inicial. Si se asegura de que cada entrada del diario tiene una lección para el futuro, también se asegura de que el aprendizaje de hoy pueda enriquecer su mañana.

LECCIÓN 83: CULTIVE LA CONCIENCIA DE SÍ MISMO

Trevor Harnett disfruta de una interesante perspectiva del mundo del trading. Es un trader veterano y dirige una empresa de software que proporciona herramientas para los traders. Como resultado, ha observado su curva de aprendizaje y además las curvas de los traders que utilizan su software Market Delta (www.marketdelta.com). Aunque Market Delta incorpora una serie de funciones de gráficos, el núcleo del programa es su capacidad para separar el volumen cruzado al precio de oferta del mercado y el volumen cruzado al precio de demanda. Esta distinción permite a los traders obtener lecturas instantáneas del sentimiento a corto plazo. Esto es muy valioso para los traders intradía y proporciona una útil herramienta de ejecución para los traders de marcos temporales más largos.

Michael Seneadza es un trader a tiempo completo y autor del blog *Trader Mike* (www.tradermike.net). Cuando entré por primera vez en el mundo de los blogs, el de Michael fue uno de los primeros blogs que leí con regularidad. Me pareció que comprendía magníficamente la operativa a corto plazo, incluyendo las noticias que mueven los mercados. En el blog muestra las acciones que sigue cada día, así como actualizaciones sobre el mercado y las noticias. Michael es él mismo –su página está totalmente libre de la típica autopromoción exagerada–, lo cual ayuda a explicar su popularidad. He puesto juntos a Trevor y a Michael en esta lección porque ambos tocaron una faceta importante del entrenamiento de uno mismo: ser consciente de uno mismo y actuar como su propio psicólogo.

Cuando le pregunté a Trevor cuáles eran las tres cosas que más habían contribuido a su entrenamiento de sí mismo, respondió: «Mirando atrás a mi carrera de trading, los tres factores que más han influido en mi operativa han sido: 1) el entorno en el que me puse; 2) la disciplina que ejercité como trader y en otras áreas de mi vida; y 3) ser consciente de mí mismo en cuanto a mi personalidad y a cómo veía los mercados». Echemos un vistazo a cada una.

Entorno

Cuando Trevor comenzó a operar, se aseguró de estar cerca de la acción y alquiló una oficina en el edificio de la Chicago Mercantile Exchange. «Tenía mucha motivación, pero poco conocimiento y pocos amigos o mentores que me pudiesen mostrar el camino», explica Trevor. «Estar en un entorno con un montón de traders experimentados era importante para mí». Trevor aprendió sobre todo de los errores de estos traders. «La mayor parte de lo que aprendí estando cerca de otros traders fue lo que *no* hacer», señaló Trevor. «Aprendí valiosas lecciones de otros traders, pero las lecciones que me han permitido seguir operando durante años son las lecciones que aprendí de otros traders sobre qué no hacer. Para mí, estar en un entorno que consistía en algo más que tan sólo mis propias experiencias incrementó mi ritmo de aprendizaje enormemente. Fui capaz de compartir los éxitos y las derrotas de los demás y de aprender de lo que hacían bien y mal. Para mí esto fue de un valor incalculable porque algunas de las experiencias que tuvieron que soportar fueron de las que yo esperaba no tener que sufrir nunca. Pude ver lo que ocurría e intentar aprender de la situación».

Me encuentro con este tema una y otra vez con los profesionales de éxito: buena parte de su éxito viene de la curva de aprendizaje acelerada que ofrece el estar en los entornos adecuados. La experiencia de Trevor sugiere que no es necesario trabajar para una empresa de trading para descubrir ese entorno. Simplemente estar en torno a co-

legas profesionales experimentados puede multiplicar la experiencia de aprendizaje.

Si quiere experimentar el éxito personalmente, sitúese en entornos y situaciones en los que pueda interactuar con personas de éxito.

Conciencia de uno mismo

Trevor hace hincapié en la importancia de conocerse uno mismo como trader. «Para mí», explica, «cuando comencé en el trading en 1998 tras graduarme de la universidad, todo el mundo me decía que lo que tenía que hacer era hacerme operador en un corro. Siempre había sido más bien introvertido y muy bueno con el ordenador». Rápidamente se dio cuenta de que no le gustaba operar en los corros y comenzó a involucrarse en la emergente plataforma electrónica de trading Globex. También reconoció que su estilo de trading era naturalmente averso al riesgo y permaneció dentro de su zona de comodidad. «Mi personalidad estaba mucho más orientada a realizar operaciones frecuentes y a mantener mis pérdidas bajo control», recuerda Trevor. «Esto me funcionó muy bien porque muy raras veces tenía un día que se me escapase de las manos». Escuchamos muchas generalizaciones sobre la mejor forma de operar o la más correcta. *La idea de Trevor era que su trading se tenía que adaptar a quién él era.* Su éxito vino de ceñirse a sus puntos fuertes e intereses básicos.

Disciplina

«Esto es lo que hace o rompe a los traders por lo que yo vi», señala Trevor. «Cuando uno opera con su propio dinero sin tener en el cuello el aliento de un gestor del riesgo, más le vale que tenga disciplina. Sin ella, será tan sólo una cuestión de tiempo antes de que se arruine y no se pueda recuperar.» De hecho, esta disciplina es la que hace posible la curva de aprendizaje. «A menudo entraba demasiado pronto en muchas operaciones porque carecía de la paciencia para dejar que la operación se desarrollase», explica Trevor. «Afortunadamente tenía la disciplina para salirme de la operación y volver a intentarlo». Éste es un punto excelente: *la disciplina no consiste en no cometer errores; consiste en cometer los errores de la forma correcta.* Especialmente cuando está desarrollando su competencia y confianza, es importante aprender cómo trabajar en «salir de la operación». La experiencia positiva puede aumentar el optimismo, pero es la capacidad para salir de las situaciones difíciles la que proporciona la confianza de que puede manejar prácticamente cualquier cosa que el mercado le ponga en su camino.

En primer lugar, y sobre todo, los buenos traders son buenos gestores del riesgo.

Michael describió sus tres pasos más valiosos en su entrenamiento de sí mismo como: 1) llevar un detallado diario de trading; 2) volverse un psicólogo de trading aficionado; y 3) escuchar afirmaciones positivas de trading. Esto refleja un equilibrio que veo en muchos traders experimentados de éxito: siempre trabajando en su operativa y siempre trabajando en sí mismos.

Llevar un diario

«La cosa que más me ha ayudado en mi desarrollo», explica Michael, «ha sido llevar un detallado diario de trading en condiciones. Siempre me he enorgullecido de mi capacidad para recordar y aprender cosas de memoria. Poner las cosas por escrito me parecía un trabajo innecesario... Todo eso cambió hace unos pocos años cuando pasé una mala racha y decidí reevaluar las cosas. Volví a lo más básico e hice todo según los consejos que había leído en todos esos libros a lo largo de los años: principalmente crear un plan de negocios detallado y llevar un diario. En tan sólo unas pocas semanas de llevar un diario detallado, me saltaron a la vista unos pocos comportamientos autodestructivos. Me sorprendió cómo nunca me había dado cuenta antes de esos comportamientos. Por ejemplo, descubrí que tenía un mal hábito de ajustar mi stop-loss inicial demasiado pronto. Eso a menudo daba como resultado que me saltaba el stop en el punto de entrada en las operaciones ganadoras. Arreglar esa única cosa ha mejorado considerablemente mis resultados».

A mí me ha ocurrido lo mismo: al llevar un registro de mi trading, aprendo cosas sobre mi rendimiento que nunca había reconocido antes. A menudo, son tan sólo unos pocos ajustes a lo que ya está haciendo los que suponen la diferencia entre cubrir gastos y obtener beneficios.

El consejo que vea repetido en un libro de trading tras otro es a menudo el mejor consejo, porque es el resultado de años de experiencia.

Convertirse en un psicólogo de trading aficionado

«Con el tiempo había ido descubriendo piezas aquí y allá sobre la psicología del trading», observa Michael, «pero no fue hasta que leí un libro dedicado al tema que las piezas realmente encajaron para mí. El libro que leí fue *Trading in the Zone* [Operar en la zona] de Mark Douglas. El libro aclaró todas esas piezas que había acumulado y además me

obligó a examinar mis propias creencias y comportamientos. Es uno de esos libros de los que obtengo algo distinto cada vez que lo leo. Mucho antes de leer *Trading in the Zone*, sabía lógicamente que el trading no es más que un juego de probabilidades. Lo sabía todo sobre la esperanza matemática y que podía ganar dinero aunque tuviese más operaciones perdedoras que ganadoras. Y, aun así, había una desconexión entre mi conocimiento y mis acciones mientras operaba. El libro me dejó muy claro que necesitaba aceptar que ni sabía, ni necesitaba saber, cómo iba a resultar una operación concreta. Me hizo darme cuenta de que, siempre que me ciñese a mi plan de negocios/trading y siguiese operando sobre buenos patrones, con el tiempo ganaría dinero».

Cuando nos convertimos en nuestros propios psicólogos, cerramos la brecha entre lo que sabemos y lo que sentimos.

Escuchar afirmaciones de trading

«Hace unos años, compré un CD llamado *Trader Affirmations* [Afirmaciones para traders] en la página web del Day Trading Course [Curso de trading intradía] (www.DayTradingCourse.com/cd/),» recuerda Michael. «El CD dura unos 30 minutos en los que alguien lee una lista de afirmaciones para mejorar el estado mental del trader. Intento escuchar las afirmaciones al menos dos veces por semana, generalmente mientras me estoy duchando por la mañana. Las afirmaciones me ayudan a recordar todas las cosas que he leído en el libro anteriormente mencionado sobre psicología del trading. Escucharlas me ha sido de gran ayuda para mantener la cabeza en su sitio». Para ser honesto, nunca he sido un gran fan de la idea del pensamiento positivo y de las afirmaciones (no he escuchado el CD que utiliza Michael), pero tengo que decir que lo que Michael dice tiene mucho sentido. No basta con leer un libro sobre psicología del trading y archivar las lecciones. Más bien, necesita repetir esas lecciones para interiorizarlas. Eso ha sido una parte de la rutina semanal de Michael, ayudándole a consolidar sus esfuerzos por convertirse en su propio psicólogo.

Su tarea para esta lección es identificar e implementar una rutina semanal que le ayude a interiorizar unas buenas prácticas de trading. Esta rutina podría ser escuchar un CD (o incluso mensajes grabados por usted mismo), o podría ser una revisión estructurada de su diario de trading con un colega. La idea es hacer de la forma de pensar correcta y de las acciones correctas una parte regular de su experiencia, para que se conviertan en sus ideales.

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

Consulte las ideas de Michael sobre los diarios de trading en http://tradermike.net/2005/08/on_trading_journals/ y http://tradermike.net/2005/08/thoughts_on_day_trading/#moving_stops. Vea también las ideas de Charles Kirk al respecto más adelante en este capítulo.

**LECCIÓN 84: SEA SU PROPIO MENTOR
PARA TENER ÉXITO**

Brian Shannon es un trader y educador de traders. Su blog *Alpha Trends* (<http://www.alphatrends.net/>) utiliza vídeos para ilustrar patrones de trading cada día, un recurso excelente para los traders. Ha captado muchos de los principios de estos vídeos en su libro *Technical Analysis Using Multiple Timeframes [Análisis técnico utilizando múltiples marcos temporales]*. El trabajo de Brian es un gran ejemplo de lo que llamo pensamiento contextual: situar los patrones observados en un contexto mayor para valorar su significado e importancia. Veo que muchos traders a corto plazo tienen problemas cuando se centran tanto en los patrones de los últimos minutos que se pierden la perspectiva global de lo que el mercado está haciendo de una hora a otra, de un día a otro. Al valorar los patrones dentro de un contexto mayor, tenemos una mayor probabilidad de alinearnos con las tendencias del marco temporal mayor.

Corey Rosenbloom es un trader a tiempo completo que escribe sobre su operativa en su blog *Afraid to Trade [Con miedo a operar]* (www.afraidtotrade.com). Lo que más me gusta del trabajo de Corey es que mezcla una conciencia de la psicología del trading con una comprensión de la psicología de los mercados. Su página web proporciona una serie de ideas de trading, así como ideas sobre la mente de los traders. He agrupado a Brian y a Corey para esta lección porque ambos describieron la manera en que fueron sus propios mentores –guiaron sus propios procesos de aprendizaje– como parte de su entrenamiento para tener éxito.

La respuesta de Brian a mi pregunta sobre las tres cosas que le han resultado más valiosas en su entrenamiento de sí mismo refleja tanto su operativa como sus enseñanzas. Echemos un vistazo.

Ignorar las opiniones ajenas

Brian recalca que no ignora completamente lo que escucha a otros, pero que ha aprendido a dar prioridad a sus propias ideas basadas en lo que ha aprendido con los años. «La ventaja en el trading es tan pequeña y

a menudo tan elusiva que es imperativo entender la dinámica y estructura del mercado y en dónde reside mi ventaja», señala. Esto es muy importante: como ilustra Brian, él está extremadamente abierto a la información de los mercados, pero filtra las opiniones. Ha aprendido a depender de su propio juicio y experiencia para mantener su ventaja en el mercado. Esta dependencia es esencial para desarrollar y mantener la confianza. Es difícil imaginarse mantener la resistencia para capear los drawdowns si no tiene un mínimo de confianza en cómo procesa la información y toma las decisiones. Es mejor cometer sus propios errores –y aprender de ellos– que tener suerte con una operación basada en los consejos de los demás.

Revisión

Cuando ve los mercados y los revisa día tras día, semana tras semana, desarrolla una intimidad con las relaciones del mercado y los patrones de trading. Una interiorización de esta intimidad es a lo que los traders se refieren como una sensibilidad para los mercados. No es inspiración mística; es el resultado de una exposición repetida a la información en unas condiciones de aprendizaje apropiadas. Brian explica: «Reviso cientos de acciones utilizando varios marcos temporales en un intento de encontrar lo que creo son las operaciones con el menor riesgo y el mayor potencial según mis parámetros de entrada y salida». Esta revisión le proporciona buenas ideas de trading y además alimenta una curva de aprendizaje. Tras tanta revisión en varios marcos temporales, ha aprendido el aspecto que tiene una buena acción. Esta experiencia interiorizada le ayuda a desplegar su capital de la forma más eficiente posible.

Aprendemos nuestros patrones –y los patrones de los mercados– mediante una revisión intensiva. Es la intensidad de la revisión la que nos permite interiorizar esos patrones y volvernos sensibles a su aparición.

Lista de comprobación mental

Dejaré que lo explique Brian: «Esto es algo relativamente nuevo para mí y vino como resultado de bajar la guardia en un par de ocasiones a principios de este año, lo que produjo unas pérdidas mayores de las que normalmente asumo. Cada día, antes de la apertura del mercado, realizo una lista de comprobación mental de: cómo me siento (cansado, ansioso, entusiasmado, etc.) para identificar cualquier posible debilidad

antes de comprometer mi dinero. También intento visualizar cómo reaccionaré a lo que veo como condiciones de trading normales o anormales. Intento invertir más tiempo en la preparación mental de lo que he hecho en el pasado y parece estar funcionándome bien». *Una y otra vez, he descubierto que esto es lo que hacen los ganadores: aprenden de sus pérdidas y se adaptan.* El trading requiere una mente activa; es un poco como patrullar en territorio enemigo. Si no está preparado –y no ha ensayado esa preparación– no será capaz de actuar por instinto cuando surjan esas sorpresas. Brian bajó la guardia y se sorprendió. Creó una lista de comprobación mental, incorporó visualizaciones de escenarios «y si...» y agudizó su enfoque activo, previó lo que podría ir mal y mejoró sus resultados.

Las tres mejores prácticas de Corey para entrenarse uno mismo fueron: 1) encontrar un compañero/grupo de trading; 2) pensar en términos de conceptos; y 3) llevar un cuaderno de operaciones idealizadas. Las tres prácticas reflejan la progresión de su aprendizaje como trader.

Encontrar un compañero/grupo de trading

«Lo primero que aprendí cuando comencé a operar a tiempo completo», cuanta Corey, «fue que el trading podía ser una experiencia extremadamente solitaria y aislante. Puede ser difícil mantener la motivación cuando eres el único que sabe lo que estás haciendo y los amigos y la familia pueden no entender en qué consiste el trading. El trading puede ser bastante difícil y es tremendamente útil tener al menos un puñado de buenos amigos o colegas que entiendan sus puntos fuertes y sus puntos débiles al tiempo que se apoyan los unos a los otros en beneficio mutuo, de forma que el todo sea mayor que las partes. Comencé a escribir el blog inicialmente como una forma de extender la mano a otras personas con experiencias parecidas... Eso ha supuesto una diferencia definitiva en mi operativa, sobre todo por la interacción y el compartir ideas con otros, lo que ha aumentado mi conocimiento de mí mismo... También conozco a nivel local un trader experimentado con quien me reúno casi todas las noches para hablar sobre los acontecimientos del día y compartir ideas y estudiar mercados. Esta interacción ha supuesto un reto para los dos y tenemos una combinación de habilidades que nos benefician académicamente (investigaciones combinadas), emocionalmente (motivación) y financieramente (mejores tácticas de trading)».

Forme un equipo para hacer que el trading sea gratificante a nivel personal y para estimular el aprendizaje continuo.

Piense en términos de conceptos

«Creo que el mayor cambio en mi rendimiento vino cuando comencé a ver los mercados y el comportamiento de los precios conceptualmente, en vez de verlo impulsado por indicadores o noticias», explica Corey. «Esto fue un proceso que llevó tiempo y me resultó difícil. Anteriormente, seguía varios indicadores y creía que ese era el secreto para el éxito en el trading. No obstante, demasiada información conflictiva no sólo resultaba frustrante, sino que además no era rentable. Incluso cuando disminuí el número de indicadores, seguía teniendo dificultades para encontrar la rentabilidad. Mis resultados a menudo no eran mejores que las entradas aleatorias, lo cual resultaba infinitamente decepcionante. El cambio vino cuando fui capaz de ver los mercados y el comportamiento de los precios conceptualmente... El cambio ocurrió poco a poco y es atribuible en parte a haber estudiado la información del Perfil de Mercado, como los conceptos del día de tendencia, los mercados laterales, la dinámica de la subasta, la participación de los marcos temporales, etc. Otros conceptos se basaban en las enseñanzas de los primeros fundadores del análisis técnico, incluyendo el momento, el rango de precios (expansión/contracción), la estructura más amplia de la tendencia, la dinámica del comportamiento de los precios y los patrones de precios (con sus motivos subyacentes: acumulación o distribución, vuelta o continuación). Esencialmente el cambio fue hacia una mayor comprensión del comportamiento de los precios y de la participación por los distintos tipos de participantes en el mercado... Para promover el cambio a la conceptualización, también comencé a investigar los conceptos más amplios del análisis intermercado, que compara unos mercados con otros, y la rotación sectorial, que detalla el rendimiento y las expectativas de los sectores bursátiles... Comencé a ver los mercados como una gran partida de ajedrez, lo que abrió las puertas a un nuevo método de percepción. Los mercados claramente no operan de forma aislada».

Cuando piensa en conceptos, entiende por qué se mueven los mercados y eso le ayuda a formular ideas de trading prometedoras.

Llevar un cuaderno de operaciones idealizadas

Corey explica: «Además de llevar una simple hoja de cálculo que monitorea mi rendimiento de trading (que es esencial para saber cuándo está cometiendo errores y corrigiéndolos), utilizo un tipo de diario de trading distinto que llamo mi cuaderno de operaciones idealizadas. En

este cuaderno, imprimo el gráfico intradía (utilizo el gráfico de cinco minutos la mayoría de las veces) de la acción o índice sobre el que operé ese día. Además, si hay algún gráfico en concreto que encuentre interesante, anoto a mano lo que considero serían las operaciones ideales (o mejores) basándome en mi comprensión del comportamiento de los precios y de la oportunidad. Al examinar los gráficos al final del día sin la presión de la operativa en tiempo real, puedo ver nuevos patrones que se me escaparon... Entonces trazo sobre los gráficos mis ejecuciones para ver lo cerca que estuve de conseguir el movimiento potencial total... Esto me sirve el doble propósito de una visualización más profunda de mi rendimiento y, más importante, me ayuda a aclarar los patrones característicos que utilizo para la entrada, gestión y salida de las operaciones».

Al hacer un seguimiento de las operaciones ideales, interiorizamos las mejores prácticas.

En la estela de Brian y Corey, su tarea para esta lección es estructurar su proceso de revisión. Este proceso debería incluir una revisión de la sesión de trading, comparando sus operaciones con los movimientos del mercado, para que aprenda tanto acerca de sí mismo como acerca de los patrones sobre los que quiera operar. Ser su propio mentor no es una actividad ocasional que se realice durante los periodos de pérdidas. Más bien, entre los mejores traders, es un proceso regular que forma parte del día de trading. Comparar lo que hizo con lo que podría haber hecho es una gran forma de seguir su progreso y de aproximarse más a sus ideales.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando coordine su aprendizaje con un compañero de trading, compare sus ideas de los mejores patrones para los mercados sobre los que opera. Si ve los mercados a través de los ojos de otros, puede enriquecer su propio reconocimiento de patrones.

LECCIÓN 85: LLEVE REGISTROS DETALLADOS

Dos de las personas que contestaron a mi pregunta –cuyo trabajo he seguido durante años– llegaron independientemente a respuestas parecidas. Esto no es porque operen de forma parecida. Es, en cambio, un reflejo de

la sabiduría que han acumulado durante años abordando los mercados y afinando su propio rendimiento.

Charles Kirk es un trader, gestor de carteras y autor del blog *The Kirk Report* (www.thekirkreport.com). También tiene una parte de su página web reservada para suscriptores, que reciben sus herramientas de selección de acciones y sus elecciones personales. Mucho de lo que se escribe se centra en cuándo operar; el fuerte de Charles es seleccionar *sobre qué* operar. Su blog está entre los pocos de la web que ofrece de forma exhaustiva vínculos a artículos sobre temas clave que tratan sobre los mercados y la economía. Éste es un recurso particularmente valioso para los que quieran estar al tanto de la perspectiva global del mercado. Si quiere saber cómo podría mover el mercado el dinero de las instituciones, tiene sentido centrarse en los temas seguidos por los gestores de capital de las instituciones. Charles parece haber captado el truco para identificar esos temas.

Jason Goepfert es el editor de la página web *Sentimentrader* (www.sentimentrader.com), la cual –como su nombre indica– se centra en medir el sentimiento de mercado. Jason ofrece generosamente sus perspectivas sobre los mercados y además comparte los resultados de sus tests históricos de patrones de mercado. Recopila una gran cantidad de datos sobre los mercados y organiza los datos de formas únicas para descubrir posibles ventajas. Estos datos proporcionan información para guiar las ideas de los traders, así como elementos para ideas de trading específicas. Una faceta especialmente interesante de su servicio es el seguimiento relativo del *dinero listo* y el *dinero tonto*, incluyendo formas únicas de leer el sentimiento de las opciones.

En respuesta a mi pregunta sobre qué le ha ayudado más a ser su propio mentor, Charles Kirk me proporcionó una única y detallada respuesta: su LOO. LOO quiere decir Libro de Observaciones y es una recopilación de su experiencia de trading. «En este libro», explica, «llevo un registro detallado de cada operación que he realizado, así como observaciones sobre el mercado y cosas que he aprendido de otros y de monitorizar mis propios éxitos y fracasos... Mi LOO contiene información específica y detallada sobre cada estrategia y pantalla(s) que utilizo, así como información detallada sobre mi rendimiento a lo largo de distintos periodos de tiempo. Esencialmente, todo lo que he aprendido hasta ahora puede encontrarse en este libro». Cabe notar que los contenidos del libro están organizados en una base de datos llamada do-Organizer (www.gemx.com), que le permite acceder rápidamente a cualquier idea sobre la que haya escrito.

Una base de datos convierte un diario de trading en una herramienta de investigación activa.

Charles indica que la base de datos mantiene organizados sus pensamientos, al igual que un científico podría registrar sistemáticamente datos y observaciones en un laboratorio. «Tratar el mercado, y una estrategia, desde un enfoque científico y empírico de esta manera me resultó útil para mantenerme centrado, disciplinado y por el buen camino», explica. «Además esto me ayudó a testar nuevas estrategias y a reconocer rápidamente cuándo ciertas estrategias dejaban de funcionar en condiciones de mercado específicas, por lo que podía realizar los ajustes y transiciones necesarios en mi operativa». También utiliza el LOO para realizar un seguimiento de las ideas para estrategias que quiere integrar en su propia operativa. «Me considero a mí mismo un estudiante perpetuo de los mercados y mantener y utilizar mi propio LOO ha sido increíblemente útil al respecto», observa.

De hecho, Charles explica: «Mirando atrás, el mayor error de mi carrera de trading fue no comenzar mi LOO antes. Me llevó varios años entender la importancia de llevar mis notas de forma organizada mientras utilizaba un enfoque científico y empírico para testar y mejorar mis habilidades y estrategias».

El LOO es un gran ejemplo de las estrategias creativas que los traders de éxito utilizan para identificar y afinar sus puntos fuertes. Creo que la idea clave de Charles es que las ideas en su libro deben estar organizadas para ser útiles al máximo. Al escribir su diario en un formato de base de datos, puede, con unas pocas pulsaciones, acceder a la experiencia relevante de un amplio periodo de tiempo. Los diarios pueden volverse poco manejables con el tiempo y es difícil sacar material de las entradas más antiguas. Incrementar su acceso a su experiencia le ha permitido a Charles mantener el pasado relevante para el presente como una fuente de aprendizaje.

Cuando le pedí a Jason Goepfert que compartiese sus tres mayores fuentes de entrenamiento de sí mismo, comenzó con una idea parecida a la de Charles Kirk.

Escriba todas las ideas

«He escrito cerca de 5.000 comentarios públicamente en los últimos seis años», explica Jason, «y además llevo un diario personal que cubre temas más difusos, tales como cómo me siento, datos anecdóticos, recortes de titulares de páginas web de noticias, etc. Reviso todos estos periódicamente y considero que son unas herramientas excepcionales en varios aspectos. Me mantienen honesto (no acelerándome demasiado cuando estoy operando bien y no hundiéndome cuando no) y también me sirven a modo de comprobación cuando estoy ansioso por una operación. He mirado cómo me sentía justo antes de realizar operaciones ganadoras en el pasado y vi que también estaba ansioso entonces, por

lo que lo que siento ahora no es necesariamente algún sexto sentido avisándome subconscientemente de que no realice una operación».

Hable con traders con más logros y más experiencia

Jason señala que conoce muchos traders de éxito a través de su servicio de mercado. «Siempre me sorprende que la mayoría de ellos sufren las mismas tribulaciones que los demás», indica. «Todos se alteran emocionalmente a veces, pero nunca dejan que eso se filtre a su disciplina de control del riesgo. Y esa disciplina es constante, no hay ninguna desviación del estricto principio de que ninguna operación les hundirá a ellos o a sus carreras. Eso es algo que he escrito delante de mí. El control del riesgo es primordial y es algo que utilizo como un mantra.

No pasa nada por alterarse emocionalmente; sí pasa por permitir que las emociones cambien su gestión del riesgo.

Aprenda siempre cosas nuevas

«Es un cliché», reconoce Jason, «pero he descubierto que cuanto más aprendo, más me doy cuenta de lo poco que sé. Eso ayuda enormemente en el trading, ya que me ha ayudado a encontrar nuevas formas de enfocar viejos problemas. La dinámica del mercado siempre cambia, así que necesitamos encontrar formas de ajustarnos a medida que las condiciones cambian. Aprender nuevas estrategias de trading o nuevas formas de testar las antiguas puede resultar muy fructífero. Es un montón de trabajo, pero nadie que tenga miedo al trabajo duro debería arriesgar su capital. No sólo en el trading. Intento ponerme en situaciones incómodas y experimentar nuevos lugares, nuevas personas. Eso me ayuda a ampliar mis perspectivas, para no cerrar mi mente a nuevos enfoques».

Lo que más me llamó la atención de las ideas de Jason fue que *poner los pensamientos por escrito lleva al descubrimiento de uno mismo*. Cuando hizo el seguimiento de sus operaciones y sus emociones, descubrió que a menudo estaba nervioso antes de las operaciones ganadoras. Este seguimiento le ayudó a no sucumbir a los nervios al iniciar una operación. Es este constante deseo para aprender nuevas cosas –sobre sí mismo y sobre el mercado– lo que hace que el trading siga siendo interesante y un reto como carrera. Ese seguimiento también ayuda al trader a adaptarse a unas condiciones de mercado cambiantes. Jason Goepfert y Charles Kirk no temen al trabajo duro: pasan mucho tiempo desarrollando, revisando y testando sus estrategias. Su forma de abordar los mercados no tiene nada que ver

con *hacerse rico rápidamente*. Sus registros son la forma de mantener una curva de aprendizaje.

Su tarea para esta lección es crear un sistema de indexado para su propio diario de trading, para que pueda seguir los temas asociados con lo que está haciendo y cómo de bien lo está haciendo. Ese seguimiento supone categorizar sus operaciones por estrategia/patrón, por mercados, por resultados y según sus observaciones específicas sobre el mercado y sobre sí mismo. Lleve un diario en formato electrónico, como el servicio de StockTickr (www.stocktickr.com), como una forma de indexar sus ideas. Otro método es convertir su diario en un blog de trading, con etiquetas para los distintos temas. Otro enfoque más es llevar su diario en una base de datos, como Charles Kirk. *Sus registros necesitan ser entidades vivas que respiren para que pueda revisarlos frecuentemente en busca de ideas y perspectiva*. Imagine que tiene sus operaciones organizadas por mercado, condiciones de mercado, patrón, hora del día y tamaño, con lo que puede sacar sus resultados para cualquier situación de mercado. Organizada de esta manera, su experiencia puede convertirse en su mayor entrenador de trading, como lo ha sido para Charles y Jason.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Considere dedicar una parte de su diario en exclusiva a la investigación: desarrollar y realizar el seguimiento de nuevas ideas de trading. Charles y Jason continuamente buscan e investigan ideas de trading a medida que las condiciones del mercado cambian. ¿Qué está funcionando en el entorno de mercado actual? ¿Qué acciones se están moviendo? ¿Qué patrones están apareciendo? Escribir en su diario sobre los mercados, así como sobre su propia operativa, le ayudará a prever las oportunidades.

LECCIÓN 86: APRENDA A SER FALIBLE

Dave Mabe es un trader, desarrollador de sistemas y fundador del servicio y página web StockTickr (www.stocktickr.com). StockTickr es un recurso único porque permite a los traders hacer un seguimiento de sus ideas y rendimiento en un formato en línea que puede compartirse con grupos selectos de traders. Este enfoque de Web 2.0 al desarrollo de ideas y al seguimiento del progreso permite a los traders construir su propia comunidad de compañeros con ideas parecidas. El sitio de StockTickr también incluye un blog informativo con entrevistas con traders que comparten su trabajo en línea. Particularmente me gusta cómo StockTickr ha creado un verdadero diario

de trading en línea, haciendo que el diario se convierta en una actividad social. Da a los traders el control sobre lo que comparten y con quién. De hecho, hay un gran potencial simplemente en la idea de compartir un diario en tiempo real con un entrenador de trading.

Chris Perruna es un trader a tiempo completo y autor de un blog cuyo trabajo puede encontrarse en el sitio que lleva su nombre (www.chrisperruna.com). Su página web está dedicada a «la inversión de éxito mediante la educación» y cubre temas que van desde filtrar las acciones en base a factores fundamentales al ajuste del tamaño de las posiciones y los gráficos. Comparte sus escáneres de acciones con los lectores, junto con ideas de trading específicas. Me gusta cómo su página web permite a los traders aprender de su ejemplo.

Echemos un vistazo a cómo estos dos profesionales respondieron a mi pregunta sobre qué ha sido lo que les ha resultado más útil para su entrenamiento de sí mismos, comenzando con Dave.

Diario de trading

Dave afirma: «Un diario de trading es mucho más eficaz que cualquier otro indicador o plataforma. Proporciona la base para todo lo que hago como trader. Su mente le puede engañar, pero los datos de sus ejecuciones no mienten. Ser capaz de reflexionar acerca de mis resultados de trading me permite dar un paso atrás y ver los resultados en su conjunto para ver cómo voy con respecto a mis metas». He visto esto con muchos traders de éxito: el diario ofrece una capa de responsabilidad y enfoque que de otra forma faltaría. Dave también hace hincapié en la importancia de la flexibilidad a la hora de fijar metas mediante los diarios. «En vez de fijar una única meta (por ejemplo, una cierta cantidad en dólares a lo largo de un periodo de tiempo), creo que es mucho mejor fijar un rango de metas, desde conservadoras a radicales. Muchos traders fijan metas altas, lo cual les aboca a la devastación cuando no las consiguen».

A menudo nos centramos en lo que queremos ver. Las estadísticas en sus patrones de trading no mienten; se centran en lo que necesitamos ver.

Aprender a equivocarse

«La mayoría de los traders principiantes tienen una tremenda necesidad de tener razón y se resisten a admitir que se puedan haber equivocado», señala Dave. «Aprendí rápidamente que tener razón (es decir, tener un alto porcentaje de operaciones ganadoras) no se correlaciona bien con

ganar dinero. El porcentaje de operaciones ganadoras está sobrevalorado; de hecho, una de las estrategias más rentables con las que he operado tenía un porcentaje de operaciones ganadoras por debajo del 30 %. Dave tiene razón: la mayoría de los mejores traders con los que he trabajado no se alejan mucho de una tasa de ganadores del 50 por ciento. Su éxito viene de saber cuándo tienen razón y –y aprovecharlo al máximo– y saber cuándo se equivocan –y minimizar las pérdidas–. Superar la necesidad psicológica de tener razón es esencial para el éxito; sin eso, es demasiado fácil tomar beneficios demasiado pronto y permanecer obstinado en las operaciones perdedoras.

Automaticce

Dave nos cuenta: «He pasado mi carrera de trading intentando eliminar la discreción lo máximo posible de mi operativa. Muchos aspectos de los sistemas de trading manuales pueden automatizarse. Los beneficios de la automatización son numerosos: más constancia, menos tiempo invertido en hacer el trabajo de trading de la infantería y menos errores. He descubierto que cuanto más automatización tengo en mis sistemas de trading, mejor son mis resultados. Esto incluye desde mis sistemas de trading manuales hasta los sistemas de trading 100% completamente automatizados con que opero». Buen punto: incluso con el trading discrecional, la ejecución puede automatizarse para que las decisiones permanezcan estrictamente regidas por las reglas. El simple paso de operar con órdenes limitadas en vez de órdenes de mercado puede suponer una diferencia importante en el rendimiento a lo largo del tiempo, ya que los traders entran y salen a niveles favorables, en vez de perseguir los mercados y verse entrando y saliendo en los peores momentos posibles.

Las respuestas de Chris Perruna sonarán ciertas a los traders que han superado sus curvas de aprendizaje iniciales; se centra en algunos de los principios universales del trading de éxito:

Entenderme a mí mismo

«La herramienta más poderosa que he encontrado en la vida y en este caso específico, en el mercado», explica Chris, «es entender de qué soy capaz como persona. Finalmente entiendo que las características personales que están incrustadas en mi ADN sólo me permitirán operar con éxito en ciertas circunstancias. Por ejemplo, soy mucho más constante y rentable como operador de tendencia a medio y largo plazo que como operador intradía (incluso más con posiciones largas). No necesito ser todas las cosas todo el tiempo, siempre que siga centrándome en las

áreas que me reportan el mayor éxito. Entenderme *a mi mismo* ha sido mi santo grial para entender cómo operar en el mercado con constancia y rentabilidad». La idea de Chris es de una importancia fundamental: *no se adapte para encajar con un mercado o un estilo de trading; busque los mercados y los estilos que mejor se adapten a usted*. Los traders de éxito operan desde dentro de ellos mismos: se ciñen a lo que mejor hacen e ignoran el resto.

Encuentre qué es lo que mejor hace y formule sus estrategias de trading en torno a eso.

Aprender a cortar las pérdidas

«Es casi un cliché», señala Chris, «pero no muchas personas pueden hacerlo en cualquier aspecto de la vida. He aprendido a cortar mis pérdidas en mi trading, en mi carrera, en mi afición al póquer y en cualquier otra área de mi vida en la que se aplique la regla. Sin esta regla, no habría una tercera regla». Chris establece un punto valioso: *no puede vivir de una forma y operar de otra*. Es difícil imaginarse ser totalmente disciplinado en el trading y poco exigente en otras áreas de la vida. La buena práctica de trading es una filosofía de vida: perseguir la oportunidad, gestionar el riesgo, limitar las pérdidas y diversificar las posiciones. Chris opera de la forma en la que vive.

Estudie y trabaje duro

Es difícil encontrar un trader de éxito que no sitúe el trabajo duro en el centro de lo que hace. «Es extremadamente importante para mi éxito estudiar continuamente los mercados a un nivel fundamental y técnico y aprender de mis aciertos y errores», señala Chris. «Aplicar el conocimiento adquirido con la experiencia pasada me permite analizar adecuadamente situaciones parecidas en el futuro con unas probabilidades ligeramente mayores de éxito. No dejar nunca de aprender es una frase que nunca dejaré de decir, ya que demuestra ser más cierta a medida que me hago mayor».

Observe cómo tanto Dave como Chris enfatizan la importancia de *saber cuándo se equivocan*. Ésta es una diferencia importante entre los traders principiantes y los experimentados. Los principiantes se centran en tener razón, como señaló Chris. Los principiantes intentan evitar equivocarse. Los traders experimentados saben que se equivocarán en una proporción significativa de sus operaciones y lo aceptan plenamente. *Su entrenamiento*

está diseñado para ayudarles a prever y gestionar las pérdidas, no para evitarlas. Tienen un plan para cada operación para gestionar la pérdida y tienen un plan de trading para gestionar los periodos de drawdown. Su tarea para esta lección es utilizar su diario de trading para ver su falibilidad, identificando los cinco días con las mayores pérdidas en el último año. ¿Qué hizo mal esos días? ¿Qué podría haber hecho de otra forma? ¿Cuáles fueron los problemas que ocurrieron en más de una de esas ocasiones perdedoras? La idea es aceptar su falibilidad convirtiéndola en un motor de aprendizaje. Si identifica claramente los errores de sus peores días de trading, estará mejor preparado para evitarlos en el futuro. Sus peores operaciones pueden ser su mejor herramienta para entenderse a sí mismo, y su mejor guía para entrenarse.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

A medida que revise su operativa, realice un estudio especial de cómo sale de sus operaciones. ¿Tiende a salirse demasiado pronto, con lo que se deja beneficios potenciales en la mesa? ¿Tiende a quedarse más tiempo del debido, con lo que sus beneficios potenciales retroceden? Llévelo un paso más allá: ¿qué podría haber visto para quedarse más tiempo en la operación o para salirse antes? ¿Cómo puede ajustar mejor sus salidas al nivel de volatilidad del mercado? Si refina sus salidas, puede desglosar su trading en componentes y convertir las observaciones en metas para mejorar.

LECCIÓN 87: EL PODER DE LA INVESTIGACIÓN

Rob Hanna es un trader y el escritor del blog Quantifiable Edges (www.quantifiableedges.blogspot.com), un sitio web único que sigue los patrones históricos en el mercado bursátil. Su boletín electrónico sale a diario, detallando las operaciones que realiza en base a sus investigaciones. Para los traders, el blog y el boletín son unas herramientas únicas que pueden extender su ventaja de mercado. Considero que los patrones históricos son especialmente relevantes para la operativa discrecional, como veremos en el Capítulo 10. Con una buena comprensión del rendimiento histórico, estaremos en una gran posición para identificar mercados que estén siguiendo sus patrones habituales y los que no. Ambos escenarios pueden generar excelentes ideas de trading.

Jeff Miller es un gestor de capital en Naperville, Illinois, quien también comparte sus ideas sobre el mercado y el trading mediante su blog, *A Dash of Insight [Un poquito de perspicacia]* (<http://oldprof.typepad>).

com). Frecuentemente cuestiona la sabiduría de trading aceptada y ofrece perspectivas sobre los mercados que reflejan su disciplinado análisis y su comprensión de la economía. Ha investigado sistemas de trading y utiliza esos sistemas de trading en su gestión de carteras. Al igual que Rob, la ventaja de Jeff es que testa sus ideas antes de operar con ellas, dándole confianza a la hora de arriesgar su capital.

La respuesta de Rob a mi pregunta de qué ha encontrado más útil para ser su propio mentor como trader fue bastante simple: «Investigar, investigar e investigar». Explica: «Sé que suena como una respuesta repetida tres veces, pero no lo es. Son las tres respuestas más importantes.... He atravesado varias etapas en mi carrera y he operado utilizando distintas metodologías. La constante que he encontrado con cualquier método de trading que he utilizado es que hace falta una considerable cantidad de investigación fuera de las horas de mercado para implementarlas con éxito».

Rob Hanna comenzó su carrera operando intradía, centrándose en los patrones a corto plazo, como por ejemplo los descritos en los libros de Jeff Cooper *Hit and Run*⁴. Lo que le resultó más útil a Rob no fueron los patrones en sí, sino la idea de filtrar las acciones para quedarse con las más volátiles y con más tendencia para implementar sus estrategias. Comenzó creando sus propios filtros basándose en los patrones de trading, centrándose en las operaciones con la mejor riesgo/recompensa. «Escribí cada operación potencial en un cuaderno junto con el precio de activación para el siguiente día de trading», describió Rob. «Cuando la operación había finalizado, registraba los resultados en mi software de contabilidad. Tenía un campo en la base de datos de contabilidad llamada *motivo*. Ahí era donde introducía el nombre del patrón que utilizaba para iniciar la operación». Éste es un tema que vemos una y otra vez con los traders de éxito: hacen un seguimiento meticuloso de sus resultados para facilitar sus curvas de aprendizaje.

Llevar un registro de las operaciones que funcionan consolida los patrones de éxito en su mente.

Rob Hanna señala que mantener sus operaciones en una base de datos conseguía dos metas: le obligaba a tener un motivo para cada operación y le permitía seguir sus resultados en función de los patrones empleados. «Hizo que fuese extremadamente fácil para mí determinar qué patrones funcionaban mejor y cuáles tenían dificultades», explica. «Al hacer esto, sabía en qué patrones me debía continuar centrando y cuáles debía eliminar completamente». Cuando Rob no tenía una buena razón para una operación,

⁴ Publicados en español por Millennium Capital (2010).

simplemente introducía la palabra *corazonada* como motivo de la operación. «No me llevó mucho tiempo descubrir cuánto me estaban costando las operaciones basadas en corazonadas», recuerda. Rápidamente dejó de operar en base a corazonadas.

La segunda fase de la investigación de Rob ocurrió cuando cambió a la operativa a más largo plazo que utilizaba patrones inspirados por el enfoque CANSLIM de William O'Neil. Rob comenzó a utilizar filtros técnicos con el software TC2000 de Worden Bros., con sus listas finales filtradas también con criterios fundamentales. «Con el TC2000», describe, «puedo anotar el gráfico fácilmente. Esto es increíblemente útil. Si una acción destaca con un patrón interesante, puedo que ya haya investigado esa acción en las semanas recientes. Con la función de las notas, puedo ver si ya he comprobado los fundamentales y la he rechazado por algún motivo. No es necesario perder el tiempo buscando el mismo símbolo una y otra vez». Al igual que con los patrones intradía, los patrones eran menos importantes que el trabajo dedicado a implementarlos. «Una vez más», observa, «descubrí que era la investigación y no la operativa la que me hacía ganar dinero».

En la tercera fase de investigación de Rob, ha testado formalmente sus ideas de trading, utilizando Excel y TradeStation como principales herramientas. Estos tests históricos le permiten generar ideas de trading sobre las que poder actuar. Como lo explica él: «Me encanta realizar estas operaciones porque tengo una buena idea de mi tasa de éxito y expectativa de rentabilidad, antes de entrar». Revisar una variedad de datos de precio, amplitud, volumen, sentimiento y otros indicadores le ayuda a desarrollar una visión sobre los mercados, pero además «me ayuda a desvelar lo que es cierto y lo que es leyenda con respecto a la sabiduría convencional del mercado. Hay mucha información ahí fuera. Es difícil saber lo que es valioso y qué información es simplemente propaganda... Poder testar las ideas y entender qué indicadores y patrones realmente proporcionan una ventaja cuantificable y cuáles no tiene un gran valor».

Mucha sabiduría convencional del trading no supera el escrutinio del análisis objetivo.

Para Rob, la investigación ha sido su fuente de ventaja. «Tanto cuando mi enfoque ha sido la operativa intradía, como cuando ha sido el trading de momento a medio plazo o el trading cuantitativo a medio plazo», explica, «he descubierto constantemente que ha sido la investigación por las noches la que ha facilitado mi crecimiento como trader más que ninguna otra cosa... Las ideas se construyen por la noche. Las horas de mercado son simplemente para ejecutar esas ideas. Investigar (los filtros de acciones y los gráficos), investigar (el análisis cuantitativo) e investigar (el análisis de

resultados) son las tres cosas que he encontrado más útiles para entrenarme a mí mismo como trader».

Lo que más me gusta de la perspectiva de Rob es que destaca la relevancia de la investigación para todo tipo de trader, no sólo para los que operan con sistemas mecánicos. Rob ha testado y operado con patrones, *pero también se ha tratado a sí mismo —y a su operativa— como un sujeto de estudio*. Cuando Rob identificó las ideas que funcionaban mejor para él, fue capaz de maximizar la oportunidad y eliminar las corazonadas y los mitos del mercado que le costaban dinero.

Jeff Miller aborda los mercados de forma distinta a Rob, pero sus perspectivas sobre cómo ser uno su propio mentor son sorprendentemente parecidas. «La cosa más importante —de lejos— en mi operativa es tener un sistema y/o método», enfatiza. «Sin un sistema en el que tenga confianza, estará a la deriva. Se cuestionará a sí mismo en cada ocasión. Esto le llevará a vender los ganadores demasiado pronto, a aguantar los perdedores demasiado tiempo y otros muchos errores. Necesita saber que su método básico funciona. Si realmente entiende y cree esto, puede centrarse en tomar las decisiones correctas, que puede que no siempre sean las decisiones ganadoras».

La palabra clave que Jeff utiliza es *saber*. Muchos traders no conocen su ventaja; no saben cómo de bien funcionarán sus métodos en distintas condiciones de mercado. Tienen creencias, pero no convicciones firmes sobre la forma en la que toman decisiones. En consecuencia, los traders pierden la disciplina. Esta pérdida no se debe a que no puedan seguir unas reglas. Es porque, ya de entrada, en el fondo no creen en sus propias reglas.

Muchas veces, una mala disciplina es el resultado de una convicción débil. Si no conocemos verdaderamente nuestra ventaja, ¿cómo podemos creer en ella?

Un segundo elemento importante para el entrenamiento de Jeff Miller es el análisis y la revisión. «Tener un sistema implica testarlo adecuadamente», explica. «No se trata de optimizar un sistema para que encaje con un periodo de tiempo reciente. Se trata de desarrollar el método en un periodo de tiempo y testarlo con datos de fuera de la muestra cubriendo distintos mercados. Sólo entonces puede confiar en él. Incluso con este método, debe realizar revisiones regulares del rendimiento para asegurarse de que no haya cambiado nada importante en el mundo. Puede que haya que tomar una decisión difícil sobre si está atravesando un periodo flojo previsible o si las circunstancias son realmente distintas». En otras palabras, el trading está plagado por la incertidumbre; incluso las mejores ideas tienen una vida limitada. *El propósito del análisis y la revisión es generar una ventaja,*

pero además monitorizar los cambios a lo largo del tiempo en esa ventaja. No es tan sencillo como encontrar sistemas que ganen dinero todo el tiempo en todos los mercados.

La tercera área de entrenamiento de Jeff es aprender a reconocer las excepciones. «Entender su método quiere decir que sabe cuándo está ocurriendo algo verdaderamente excepcional», señala. «Todos conocemos el peligro de decir aquello de 'Esta vez es distinto'. Teniendo esto presente, hay oportunidades de trading excepcionales que duran un día o una semana, incluso para aquellos de nosotros con horizontes temporales más a largo plazo». Este pensamiento nos devuelve al excelente punto destacado por Henry Carstens: saber cuándo apagar su operativa. Cuando los mercados se están comportando de formas históricamente anormales, los métodos habituales pueden no producir sus resultados habituales. Los mercados excepcionales ofrecen riesgos y recompensas excepcionales.

Lo que podemos aprender de Rob y Jeff es el valor de conocerse a uno mismo. *Cuanto más sepa sobre sus métodos de trading, más podrá aprovechar sus puntos fuertes y evitar sus puntos débiles.* Observe que tanto para Rob como Jeff, esto ha supuesto un tiempo y esfuerzo considerables fuera de las horas de trading para afinar sus ventajas y permanecer al tanto de cómo cambian. He visto constantemente que uno de los principales vaticinadores del éxito en el trading es la cantidad de tiempo dedicada a los mercados fuera de las horas de trading en sí. El tiempo invertido en definir y refinar los métodos de trading es una parte importante de este compromiso. Cuando es su propio entrenador de trading, no es distinto de un entrenador de baloncesto o fútbol: buena parte de su éxito vendrá de las horas que dedique a reclutar nuevo talento, entrenar y planificar.

Su tarea para esta lección es tratarse a sí mismo como un sistema de trading, para que pueda investigar, investigar e investigar su rendimiento en distintos mercados y condiciones de mercados. Para esta tarea, preste especial atención a los tipos de operaciones que le generan la mayor parte de su dinero. ¿Se producen a determinadas horas del día, o en determinadas



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Haga un seguimiento del número de operaciones que realiza que cierra en el punto de entrada o que ganan o pierden sólo una pequeña cantidad de dinero. Muchas veces, esto es una señal de buena disciplina en cortar las pérdidas (aunque también puede revelar problemas relacionados con cerrar las operaciones ganadoras demasiado rápidamente). Reconozca rápidamente cuándo una operación no funciona para ayudarle a mantener el tamaño medio de las operaciones perdedoras por debajo del de las ganadoras, un ingrediente esencial del éxito en el trading.

condiciones de mercado? ¿Ocurren principalmente en unos pocos mercados o valores? ¿Son principalmente operaciones a corto plazo o a más largo plazo? ¿Son sobre todo operaciones de reversión a la media o de seguimiento de tendencia? Su meta es identificar claramente sus operaciones básicas como trader, para que pueda asignar la mayor parte de su riesgo a lo que hace mejor y reducir el riesgo asociado con las operaciones que están fuera de su zona ideal. Entienda lo que hace —especialmente lo que mejor hace—, ya que es la forma más eficaz para desarrollar y mantener la confianza en su trabajo. Las revisiones semanales y mensuales de cada una de sus operaciones por categorías es un gran comienzo en esta dirección.

LECCIÓN 38: ACTITUDES Y METAS. LOS ELEMENTOS BÁSICOS DEL ÉXITO

Ray Barros desempeña muchos papeles como gestor de capital, trader, escritor de un blog, autor de libros y entrenador de trading. Es uno de los muy pocos entrenadores que conozco que combina un profundo conocimiento de la psicología con una comprensión lógica de los mercados. Su blog *Trading Success [Éxito en el trading]* (www.tradingsuccess.com) se distingue por sus ideas sobre el trading y la psicología y su libro *The Nature of Trends [La naturaleza de las tendencias]* es una excelente herramienta de tutoría. Explica sus formas de analizar los mercados, sus ideas sobre la gestión del riesgo/capital y sus herramientas de psicología para el trading.

John Forman combina de forma parecida una variedad de papeles. Es un entrenador deportivo, además es mentor de traders y ofrece sus ideas en el blog *The Essentials of Trading [Lo esencial del trading]* (www.theessentialsoftrading.com/Blog). Su libro homónimo es una excelente introducción y orientación a los mercados, con valiosas perspectivas sobre el análisis de los mercados, la ejecución de las operaciones y el desarrollo de sistemas de trading. Es plenamente consciente de la importancia del desarrollo de las habilidades y de la psicología para la evolución de los traders.

Cuando le pregunté a Ray cuáles eran las tres cosas que más habían contribuido a su propio entrenamiento, su factor número uno fue la actitud. Entre las actitudes que considera esenciales para el éxito en el trading están:

Honestidad

Ray define esto como «el valor de nunca negar conscientemente la realidad. Si hay una característica que ha demostrado ser fundamental para mi éxito y el éxito de mis estudiantes, ésta ha sido una. Los estudiantes de éxito son brutalmente honestos con ellos mismos. Los estudiantes que fracasan tienden a poner excusas y racionalizaciones por sus fracasos».

Responsabilidad

«Aprendí a asumir la plena responsabilidad de mis éxitos y fracasos», explica Ray. «Con los triunfos, mi pregunta es: '¿Cómo puedo repetir esto?' Con los fracasos, mi pregunta es: '¿Qué puedo aprender de esto?'»

Tenacidad

«Haré lo que sea necesario para conseguir mis metas», enfatiza Ray. «Esto incluye un aprendizaje constante aprendiendo primero el material, adaptándolo a continuación para ajustarse a mis necesidades. Observo que los estudiantes que fracasan tienden a resistirse al material cada vez que les saca de sus zonas de comodidad».

Aprender requiere una disposición a aventurarse fuera de nuestras zonas de comodidad y ver y hacer las cosas de formas nuevas.

Disciplina

Ray recalca: «Soy lo suficientemente disciplinado como para escribir mis reglas de trading y ejecutar las reglas constantemente. Soy lo suficientemente disciplinado como para llevar mis diarios psicológicos y de capital para poder aprender de mis operaciones. Y soy lo suficientemente disciplinado como para celebrar mis triunfos y tomarme un descanso de los mercados para recargarme».

Citando a Linda Bradford Raschke, quien ha sido mentora de muchos traders a lo largo de los años mediante su sala de trading en internet, seminarios y libros, Ray Barros hace hincapié en que el entrenamiento sólo es valioso si sus ideas son implementadas por los traders en sus rutinas, investigaciones y revisiones.

Entre las rutinas que Ray considera esenciales para su estilo de vida como trader se encuentran:

- Actualizar los datos y los diarios.
- Revisar las operaciones.
- Prepararse para el día siguiente, «incluyendo la visualización de las entradas y salidas».
- Equilibrar otros deberes y responsabilidades con el trading.
- Estar al tanto de las finanzas personales y de los negocios.
- Completar los compromisos, incluyendo escribir artículos, prepararse para las charlas, etc.

Señala que su entrenamiento de sí mismo mezcla la revisión y la investigación. «Puede que observe un patrón en mis diarios que necesite atención», explica. «Puede que esté sufriendo unas pérdidas o teniendo unos beneficios por encima de lo normal. En el primer caso, necesitaría investigar el contexto que está conduciendo a la pérdida. Necesitaría determinar si es una incompatibilidad entre mi plan y las condiciones actuales del mercado, o si estoy quebrantando mi disciplina. En cualquier caso, tengo que decidir qué hacer. Si las condiciones actuales del mercado no encajan con mi plan, reduciré el tamaño o me tomaré un descanso. Si estoy vulnerando mi disciplina, identifico el contexto o contextos en los que se ha producido la ruptura o rupturas y tomaré medidas para solucionarlo. A continuación, reviso las medidas para ver si han tenido los resultados deseados. Si no, cambio las medidas».

Ray también revisa e investiga cuidadosamente los periodos de rendimiento de trading excepcionalmente positivo. «Si estoy ganando unos beneficios por encima de lo normal, determino si se debe a que las condiciones actuales del mercado encajan con mi plan o si ha habido un cambio fundamental que está produciendo una mayor rentabilidad. En el primer caso, aumento mi tamaño y me aseguro de que mantengo la disciplina antes de realizar una operación. He aprendido que, en mi caso, necesito estar más vigilante cuando tengo una buena racha que cuando estoy sufriendo un drawdown. Si ha habido un cambio fundamental, busco identificar lo que he hecho para causar el cambio y busco conscientemente continuar con el nuevo comportamiento».

La vigilancia durante una racha de rentabilidad es una forma eficaz de prevenir el exceso de confianza y los fallos de disciplina.

«Además, estoy buscando constantemente nuevas ideas», señala Ray Barros. Es un ávido lector y busca ideas que mejoren su vida y su operativa. Cuando se encuentra con una nueva idea de trading, encarga a otra persona testar la idea para determinar si posee o no una auténtica ventaja. «Mi revisión me proporciona una base sólida para mis actividades», explica. «Fijo metas, actúo y a continuación veo si la acción me está acercando o alejando del resultado deseado».

Una de las mejores prácticas de Ray es la separación de sus diarios de trading en componentes de trading y personales. En su diario de trading, puntúa su disciplina en la entrada y en la salida, dándose tres puntos si entró y salió según el plan; un punto si no respetó la disciplina en la entrada o la salida; y cero puntos si vulneró la disciplina en ambas. «Busco mantener un nivel de referencia del 90%», explica. «Debo conseguir el 90% del total posible de puntos. Si bajo del 90%, pero estoy por encima del 85%, comienzo

a buscar los motivos y a tomar medidas para solucionarlo. Si bajo del 85%, me tomo un descanso del trading». En su diario de trading, también hace un seguimiento de la excursión de cada una de sus operaciones, expresando cuánto capturó de la operación como porcentaje de lo que podría haber ganado. «Busco capturar en torno al 65% de un posible movimiento», añade. «Si descubro que estoy capturando constantemente bastante menos del 65%, me tomo esto como una advertencia de que estoy entrando en un estado de marea menguante».

Al igual que los fabricantes de éxito, los traders pueden realizar una continua mejora de la calidad evaluando sus procesos y corrigiendo las deficiencias.

En la parte personal del diario, Ray apunta los acontecimientos, sentimientos y comportamientos que acompañan cada una de sus operaciones. «El propósito de esto», señala, «es tener suficientes detalles para poder detectar los patrones que me avisan de cambios fundamentales, fallos de disciplina y condiciones de flujo y reflujo». En otras palabras, está siguiendo su rendimiento de la misma forma que sigue un mercado, buscando señales de tendencias que surjan de los datos. Cuando está en un estado de flujo, quiere ser más agresivo en su operativa; cuando su ejecución flojea, quiere reducir su riesgo. Con este fin, también sigue sus estadísticas de trading, incluyendo el tamaño medio de sus operaciones ganadoras y perdedoras; su tasa de ganancias y pérdidas; las desviaciones estándar de los beneficios y las pérdidas; las operaciones ganadoras y perdedoras consecutivas, los periodos medios de duración de las operaciones ganadoras y perdedoras; su ratio de esperanza matemática; sus drawdowns y sus periodos de recuperación desde los drawdowns. La clave para el entrenamiento de Ray es estudiarse a sí mismo tan intensivamente como estudia los mercados.

John Forman repite el punto de Ray sobre asegurarse de que su vida en el trading encaja con su vida personal. «Lo primero que necesita hacer un trader», enfatiza, «es dar un paso atrás y ver la perspectiva global de las cosas. Esto es extremadamente importante para los nuevos traders, ya que necesitan descubrir cómo va a encajar el trading en sus vidas. Incluso las personas que han estado haciendo esto durante un tiempo también necesitan hacer esto de vez en cuando. El trading es una parte de la vida, no algo aparte. Qué parte represente define necesariamente cómo se aborde y eso puede cambiar con el tiempo. Ver las cosas desde 10.000 metros de altitud periódicamente le permite a uno mantener la perspectiva». Estoy plenamente de acuerdo con la idea de John. Incluso los traders profesionales de éxito pueden verse sobrecargados por las responsabilidades del trabajo, siguiendo los mercados y sus temas día y noche. Si los traders permiten

que el trading les consuma, pierden concentración y eficiencia, y al final eso pasa factura al rendimiento. *El trading de éxito supone saber cuándo no operar y cuándo conservar y renovar la energía personal.* A menudo, la mejor decisión de trading es la decisión de eliminar el riesgo y tomarse unas vacaciones de los mercados. Este respiro puede suscitar buenas ideas sobre los mercados y el rendimiento desde la visión a 10.000 metros de altura, ayudando al rendimiento una vez que se vuelve a operar.

«Una segunda cosa importante», observa John Forman sobre su entrenamiento, «es el compromiso a mejorar el rendimiento. Eso puede parecer algo obvio, pero es algo de lo que a veces es fácil desviarse. A menudo es difícil no volverse complaciente con su operativa, especialmente cuando se ha conseguido un cierto nivel de éxito. Para que el entrenamiento de uno mismo tenga algún valor, no obstante, uno debe tener presente todo el tiempo que puede hacerlo mejor y desear hacerlo». He observado esto una y otra vez en las empresas en las que trabajo. Los mejores traders y gestores de carteras buscan asesoramiento cuando lo están haciendo bien, no sólo cuando están perdiendo. Tienen un deseo continuo de mejora; no tan sólo un deseo temporal para remediar deficiencias.

La medida de un trader es lo duro que trabaja en su trading en los periodos ganadores.

«Finalmente», concluye John, «fijar buenas metas y valorar cómo está progresando uno hacia ellas es crucial. Éstas son cosas que los entrenadores en otras actividades como el deporte hacen como observadores externos. La ventaja en el deporte, no obstante, es que no tienen un vínculo directo con la psique del individuo, que es lo que complica la evaluación de uno mismo. El aspecto de este proceso que supone un mayor reto para el individuo es no permitir que afecte negativamente el nivel de confianza en uno mismo. Eso supone que el proceso debe ser lo más objetivo posible y que el trader necesita ser capaz de desconectar su ego del mismo». Forman saca un tema excelente: *la fijación de metas y la revisión deben perseguirse de una forma que no dañe la confianza o la motivación.* Las metas imprecisas o distantes ofrecen un feedback y un aprendizaje insuficientes; las metas difíciles pueden generar frustración. Seguir las metas con una mentalidad negativa –haciendo hincapié en los fallos– hace que entrenarse sea una actividad punitiva. El buen entrenador de uno mismo, al igual que el buen entrenador deportivo, utiliza las metas para facilitar el aprendizaje y desarrollar la confianza. Nadie mantendrá un proceso si, con el tiempo, les lleva a sentirse peor sobre sí mismos.

Su tarea para esta lección es realizar una evaluación de sí mismo desde 10.000 metros de altura. Hemos hablado sobre hacer un seguimiento de

su operativa, pero ahora la meta es hacer un seguimiento de su entrenamiento de sí mismo. ¿Está el trading encajando en su vida, o se encuentra ajustando su vida a los mercados? ¿Pasa la mayor parte de su tiempo operando, o está pasando al menos el mismo tiempo mejorando su rendimiento –revisando e investigando los mercados y sus operaciones– y las rutinas que le ayudan a desarrollar nuevas ideas y afinar sus habilidades? ¿Qué parte de sus esfuerzos están centrados en las metas y cuánto se está desviando día a día? ¿Se dedica a la difícil tarea de puntuar su rendimiento y seguir sus flujos y reflujos y utiliza esta información para guiar su asunción de riesgos? En resumen, si va a ser un buen entrenador de sí mismo, tiene que ser tan consciente de su propio rendimiento como entrenador como de sus resultados de trading. El valor de este metaentrenamiento –entrenarse para ser un mejor mentor de usted mismo– es una lección clave que podemos tomar de Ray y John.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Al igual que puede desarrollar un informe de notas sobre su operativa para seguir su progreso, puede puntuar sus esfuerzos de entrenamiento evaluando cuánto tiempo pasa entrenándose; cómo de claras son las metas que se fija; y cómo de bien mantiene el trabajo hacia esas metas. No puede desarrollarse como trader sin trabajar en sus habilidades de trading y no puede desarrollarse como su propio entrenador de trading sin trabajar en sus habilidades como entrenador.

LECCIÓN 89: UNA VISIÓN DESDE LAS EMPRESAS DE TRADING

Mike Bellafore es un socio de SMB Capital, una empresa de trading propietario en la ciudad de Nueva York que se especializa en la operativa a corto plazo de acciones individuales. También es un trader de éxito y un mentor de los traders de su empresa. Recientemente, SMB ha extendido su formación al público mediante un blog (www.smbtraining.com/blog) y un programa formal de trading. Tuve el placer de visitar SMB Capital y me impresionaron Mike, Steve Spencer y otras personas en la empresa. Había un buen ruido de fondo en la sala de trading durante el día mientras los traders compartían ideas y comentaban los acontecimientos del momento.

Larry Fisher es un copropietario de Trading RM, una empresa de trading propietario en Chicago que se especializa en operar con acciones y opciones sobre acciones (<http://tradingrm.com>). Larry y su socio Reid Valfer comenzaron la empresa con el deseo de proporcionar un entorno de tutoría

y enseñanza para traders. Una característica poco corriente de la empresa es que Larry y Reid «cantan» en tiempo real todas sus operaciones, explicando a sus traders lo que están haciendo durante el día. La enseñanza y las tutorías se entremezclan de esa forma en la operativa diaria. Al visitar RM, me impresionó el entorno de aprendizaje. Larry y Reid han desarrollado una página web y un blog para poder compartir sus ideas con el público (<http://blog.tradingrm.com>).

Es típico de Mike que cuando le pregunté cuáles eran las tres cosas que más le ayudaron en su entrenamiento de sí mismo, me envió por correo electrónico un documento de 14 páginas. Está muy compenetrado con el proceso y las prácticas de tutorías en su propia operativa. El número uno de su lista es llevar las estadísticas de su operativa. «Las estadísticas son muy importantes para mi operativa», explica Mike. «Tengo que saber cuáles de mis estrategias de trading me están funcionando mejor, con qué acciones estoy operando rentablemente, mi tasa de ganadores, mis estadísticas de liquidez, etc.».

El director de sala en SMB, Gilbert Mendez (GMan) creó una herramienta para la mesa de operaciones llamada el SMB Chop Tracker [Seguidor de apuestas de SMB]. Resume las estadísticas de trading cada día de cada trader, para que puedan ver qué tal lo están haciendo y de dónde vienen sus beneficios y pérdidas. «Muy a menudo tengo dificultades con mi operativa porque estoy en las acciones equivocadas», observa Mike Bellafiore. Cuenta la historia de cómo operaba con una acción en concreto, MBI, bastante bien en otoño y a continuación perdía dinero regularmente con ella. «Me sentía como si otra persona estuviese habitando mi cuerpo de trading», bromea. «Así que miré mis estadísticas. Estaban gritando: '¡Eh, Mike! ¿Qué tal si pruebas con otra acción distinta?' Descubrí que podía realizar algunos ajustes, pero llegué a la conclusión de que había mejores acciones para mí con las que operar y decidí olvidarme de esta acción. Automáticamente volví a ganar dinero».

Las estadísticas sobre nuestra operativa nos alertan de patrones ocultos, tanto de problemas como de soluciones.

Mike también recuerda una pérdida particularmente atroz que sufrió operando con SNDK. «Siempre recordaré el 21 de noviembre del 2005», recuerda. «Vaya sangría. Durante semanas había andado maldiciendo a SNDK en voz baja y juré no volver a operar nunca con esa acción. Pero un día comprobé mis estadísticas y me sorprendió ver que en realidad había operado bien en SNDK, excepto ese único día. Estaba sobrevalorando esa última pérdida. Cuando uno está operando, desarrolla una percepción de qué tal está operando con una acción. Esa percepción puede ser incorrec-

ta. Cuando estudie sus estadísticas de trading, puede que descubra que las acciones que pensaba que le estaban machacando, no lo estaban. Y puede que descubra que las acciones que pensaba que eran un desastre no lo eran».

La segunda práctica de entrenamiento de Mike Bellafiore es algo que todos hacemos, pero sin ninguna intención: respirar. «Mientras uno opera es esencial calmar la mente para que pueda procesar adecuadamente los datos que ofrece el mercado», observa. «Algunos traders creen que necesitan centrarse mejor y bloquear los estímulos innecesarios. Estos traders creen que pueden forzarse a concentrarse mejor. Pero calmar la mente es una habilidad adquirida. Mariano Rivera (un lanzador de béisbol) no puede comenzar a realizar un tipo de lanzamiento nuevo porque realmente lo quiera. Tendría que pasar cientos de horas trabajando en su agarre, movimiento y control. Lleva entre 15 y 30 minutos de respiración profunda al día desarrollar y mantener esta habilidad. Mi socio y cofundador de SMB Capital, Steve Spencer, me enseñó cómo respirar adecuadamente. Steve enseña esto a nuestros nuevos traders en nuestra mesa de operaciones propietarias. Solía pensar que yo procesaba los datos que el mercado me ofrecía. Pero tras aprender cómo respirar adecuadamente, reconocí que esto no era exacto... Debe desarrollar la habilidad de calmar su mente para que pueda procesar con precisión los datos del mercado y, como consecuencia, alcanzar su potencial de trading».

Mike cuenta la historia de un joven trader que se sentaba junto a él que vitoreaba cuando sus acciones se movían a su favor. Los traders veteranos simplemente se sonreían; el trader pronto se arruinó. «Para los traders de la vieja escuela como nosotros», señala, «no se celebra nada intradía. En el momento en que comienza a animar a sus acciones, deja de interpretar los datos que el mercado le está ofreciendo». Al controlar su respiración, puede permitir más fácilmente que los datos del mercado vengan a él, mejorando su toma de decisiones.

Si está celebrando o lamentando una operación mientras está en ella, no está centrado en el mercado en sí.

La tercera mejor práctica de Mike Bellafiore de entrenamiento es observar las grabaciones de su operativa. «Ver mis cintas de trading ha mejorado mi operativa más que cualquier otra técnica de autoayuda», afirma. «Muchos grandes atletas, como Alex Rodríguez, utilizan el video para mejorar su rendimiento. Yo registro todas mis operaciones y vuelvo a ver las operaciones más importantes. Hacerlo me ha ayudado especialmente con mis dos mayores debilidades: cerrar una posición ganadora prematuramente y añadir a mis posiciones». Al ver las cintas de su operativa, Mike desarrolló reglas para reconocer cuándo debería mantener las posiciones, cuándo debería

volver a entrar en una posición de la que se hubiese salido y cuándo debería salirse de las posiciones. Compiló estas reglas en listas que se convirtieron en su sistema. «Me dio la confianza para aumentar el tamaño de mis posiciones cuando veo una oportunidad con una gran relación riesgo-recompensa que está en mi lista», explica. «Aprendí de mis cintas de trading que aumentar el tamaño en ciertos sitios ofrecía oportunidades con una relación riesgo-recompensa favorable y que tal vez era irresponsable no aumentar el tamaño de ciertas operaciones. Así que cuando detecto una operación de mi lista de Cuándo Aumentar el Tamaño, simplemente la ejecuto».

Una vez más, el entrenamiento de uno mismo se reduce a trabajar duro con un propósito. «En mi empresa de trading», insiste Mike, «si no está dispuesto a venir a la oficina en los fines de semana y/o sacar tiempo tras el cierre para ver sus cintas de trading, entonces no está compitiendo como trader. El trading es un deporte. Es una competición. Y los resultados de su operativa a menudo se determinan por el esfuerzo que realiza antes de la apertura».

Las respuestas de Larry Fisher a la pregunta sobre las tres prácticas de entrenamiento que más le han ayudado en su operativa reflejan sus prácticas de enseñanza en su empresa, lo que a su vez refleja sus años de experiencia en el trading. Esto es lo que tiene que decir:

Escribir un diario de trading

«A lo largo de los años, he utilizado un diario como medio de asegurarme que estoy sintonizado con mis emociones», explica Larry. «El proceso de escribir el diario se ha convertido en una parte muy importante de mi rutina de trading. Me he dado cuenta de que escribir en mi diario me da unos enormes dividendos, especialmente cuando estoy operando bien y cuando estoy operando mal. El proceso hace que mantenga los pies en la tierra, al tiempo que a menudo limita la duración de las malas rachas y prolonga los periodos de éxito en el trading». Observe que Larry emplea el diario eficazmente tanto cuando está operando bien como cuando no. Esto le mantiene sintonizado con sus emociones de forma positiva –hace que confíe en su operativa cuando ve bien los mercados– y le permite tomar medidas correctivas rápidamente cuando no está sintonizado con las acciones con las que está operando. A menudo la diferencia entre el trader de éxito y el que no lo tiene es cómo actúan cuando les va muy bien y muy mal. El diario, estructurado adecuadamente, puede ser una herramienta para ajustarse a esos extremos, permitiéndole aumentar el riesgo cuando está operando bien y reducirlo cuando no.

El diario de trading es un medio para mantener la observación de uno mismo.

Comunicarse con los compañeros

Larry Fisher observa: «Tengo una red de amigos y colegas con quienes hago un esfuerzo por comunicarme de forma regular. Esto me permite aprender de otros mientras compartimos experiencias de mercado en tiempo real. Estas conversaciones me ayudan a lidiar con el flujo y reflujo asociado con ser un trader profesional». Este tema surge una y otra vez con los mejores traders: tienen una rica red de contactos que les ayudan personal y profesionalmente. La observación de Larry repite lo que escuchamos a Ray Barros: siempre hay un flujo y reflujo en el trading; épocas rentables y épocas de vacas flacas. Ser capaz de conectar con traders que han pasado por los ciclos y que saben cómo superarlos puede ser un enorme apoyo. Además infravaloramos el poder de la interacción social como forma de cognición: *algunos de nosotros simplemente pensamos más eficazmente cuando pensamos en voz alta*. Tener cámaras de resonancia para nuestras ideas nos ayuda a afinar nuestras visiones del mercado y a tomar mejores decisiones.

Operar en un buen entorno

«Para poder entrenarme a mí mismo», explica Larry, «necesito operar en un entorno que sea conducente al éxito. Levantamos nuestra empresa teniendo eso presente. Todos los traders en mi empresa están en la misma página. La disposición a ser parte de un equipo combinada con el deseo de aprender son características que todos estos traders poseen». He visitado muchas empresas en las que los traders operan prácticamente aislados los unos de los otros. Las experiencias de aprendizaje de una persona son sólo eso: oportunidades para que ese único individuo aprenda. *Cuando una empresa está fundada sobre un concepto de equipo, el aprendizaje de cada uno se convierte en aprendizaje para el grupo*. Ésta es la idea central de Fisher y es el punto más fuerte de su empresa. Cuando todo el mundo canta las operaciones que está realizando, no hay donde esconderse. Eso es tremendamente liberador. Puede aprender de los éxitos de sus compañeros y también de sus errores. Sus ideas aclaran las suyas y su aviso sobre una noticia o una ruptura ayuda a todos los demás. En un entorno en el que todos los traders son sus propios entrenadores, todos los traders inevitablemente contribuyen a entrenarse entre ellos.

El aprendizaje no puede ocurrir sin responsabilidad.

Éstas son las palabras reales de traders reales que realmente se ganan la vida operando y realmente dirigen empresas de trading de éxito. Sus mejo-

res prácticas pueden convertirse en las suyas propias, incluso si no trabaja para SMB Capital o Trading RM. ¿Qué tal son sus prácticas de trading en comparación con las de estas empresas? ¿Qué tal es su entorno de trading en comparación con los de ellos? Cuando se está entrenando a usted mismo, está —en cierto sentido— creando su propia empresa de trading. Es su propio entrenador, gestor del riesgo, analista y trader todo en uno. Lo bien que realice estos papeles dependerá del tiempo y el esfuerzo que dedique a cada uno. Un jugador de baloncesto de élite trabaja en el ataque y en la defensa; en los pases, los regates, los tiros, los rebotes y en su forma física. Hay muchas facetas del juego, en los deportes y en el trading. Las empresas de éxito prestan atención a todas ellas.

Mike y su compañero Steve tienen razón al hacer hincapié en la respiración en su entrenamiento de los traders. Este ejercicio es una tarea que vale la pena para su desarrollo. *El primer paso para controlar la excitación emocional y cognitiva es controlar el nivel de excitación del cuerpo.* Cuando estamos plagados por el estrés y las preocupaciones, los traemos a los mercados. Cuando mantenemos una mente en calma, permitimos que los mercados vengan a nosotros y liberamos nuestras mentes para responder a los patrones que percibimos. Escribir un diario, comunicarse con otros compañeros y consultar sus estadísticas de trading. Estas acciones son todas formas de dar sentido a su experiencia en el mercado para que pueda entonces sentarse enfrente de la pantalla con una mente en calma y con confianza. Lleva dedicar tiempo todos los días para mantener la mente en calma, pero se hace más fácil con la experiencia. Busque una habitación sin distracciones —sin ruido— y manténgase completamente quieto mientras fija su atención en algo en la habitación: un objeto en la pared, música en los auriculares, etc. A continuación, respire muy profunda y lentamente, manteniendo su atención lo más fija posible. Verá que es capaz de eliminar el miedo y la codicia, la ansiedad y el exceso de confianza mientras mantiene un alto nivel de concentración y fija su atención en un estímulo emocionalmente neutral. Las mejores prácticas y entornos de trading no pueden beneficiarle si no está en un estado en el que pueda aprovecharlos. De forma literal, con cada respiración, puede estar entrenándose a sí mismo.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

He descubierto que si comienzo mi día con ejercicio físico y biofeedback, puedo mantener una concentración calmada como una estrategia efectiva para maximizar mi energía y mi enfoque. Si comienza el día cansado y distraído, probablemente se sienta más cansado y disperso durante la sesión de trading. Parte de la preparación es estudiar el mercado; otra parte es mantenerse en un estado físico y cognitivo que maximice el rendimiento.

LECCIÓN 90: UTILICE LOS DATOS PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO DE TRADING

Rainsford «Rennie» Yang es el autor de la página web y boletín electrónico Market Tells (www.markettells.com), que genera ideas de trading mediante análisis históricos del comportamiento del mercado bursátil. Su servicio es excepcionalmente útil para encontrar ventajas de trading, especialmente con respecto a generar alertas para capturar tendencias durante el día. Las ideas pueden operarse directamente o puede tomar decisiones discrecionales informadas en base a sus patrones favoritos. Para los traders que no tienen el tiempo, la habilidad o la inclinación para realizar sus propias investigaciones históricas (véase el Capítulo 10), un servicio como Market Tells es de un valor incalculable.

David Adler es el Director de Trader DNA (www.traderdna.com), que comercializa un programa para seguir el rendimiento de trading a lo largo del tiempo. El software captura información de las operaciones sobre futuros y genera una serie de estadísticas que revelan áreas de puntos fuertes y débiles de trading. Esta información es especialmente útil para los traders de alta frecuencia, a los que les resultaría imposible introducir las operaciones a mano en un registro para su análisis. Los resultados se grafican y se resumen en tablas, proporcionando unos informes fáciles de entender.

Cuando pedí a Rennie que resumiese sus prácticas de entrenamiento más útiles, compartió generosamente algunos de los patrones de sus investigaciones históricas. Incluyó un análisis diario/semanal y otro intradía en su respuesta, que cito extensamente en las siguientes páginas.

Análisis diario/semanal

«Cuando las acciones que avanzan superan a las que descienden en más de una proporción de 3 a 1 en la NYSE y el mercado sigue empujando al alza durante las tres sesiones siguientes», cuenta Rennie, «saco la hoja de cálculo maestra en la que realizo todos mis tests e investigaciones. Contiene los datos diarios hasta 1980 y los datos semanales hasta 1950 de todos los índices principales y de todos los indicadores internos de mercado (amplitud, volumen, nuevos máximos/mínimos, etc.) para hacer que los tests sean rápidos y fáciles. En este caso, busqué ejemplos en los que el S&P cotizase al alza tres días después de una sesión con una amplitud 3 a 1 positiva y examiné el rendimiento del mercado durante las siguientes dos semanas. Estos días con una amplitud tan desequilibrada pueden marcar *puntos culminantes de compra*, en los que el poder de compra se agota y el mercado cotiza a la baja a corto plazo. Pero cuando el mercado permanece firme en los días siguientes a una sesión con una amplitud tan positiva, esperaré que el S&P continuase moviéndose al alza en las siguientes dos semanas».

Rennie Yang explica cómo realizar este análisis: «Para mantener las cosas simples, asumamos que tengo una hoja de cálculo que contiene los datos diarios del S&P 500 y de los avances/descensos de la NYSE. La columna A tiene la fecha, mientras que las columnas B y C contienen los precios de cierre diarios del S&P 500 y del ratio de avances/descensos, respectivamente. Comenzando en la quinta fila de la columna D, introduzca la siguiente fórmula:

$$=SI(Y(C2>3, B5>B2),(B15-B5)/B5,»»)$$

«Esto quiere decir: si el ratio de avances/descensos de hace tres días estuvo por encima de 3,0 y el S&P cerró por encima de su cierre de hace tres días, mostrar la ganancia en porcentaje del S&P para los próximos 10 días de trading. Rellene esta columna hasta el punto en que se terminen los datos y escanee rápidamente los resultados. Puede ver inmediatamente que la hipótesis parece correcta. De los últimos 30 ejemplos, el S&P ha cotizado al alza 10 días después en 25 de 30 casos, o el 83% de las veces».

Para hacerse una idea de si tiene una ventaja, es importante comparar un patrón histórico a X días con la tendencia general del mercado a X días.

«Eso puede parecer como una ventaja alcista», señala Rennie, «pero primero necesita comprobar las probabilidades del S&P de registrar un cierre al alza en cualquier momento a los 10 días. Éste es un método rápido y fácil: vuelva a la quinta fila de la columna D de la hoja de cálculo de muestra anterior y cambie la fórmula para que ponga:

$$=SI(b15>b5,1,»»)$$

Esto quiere decir que si el cierre del S&P dos semanas después es mayor que el cierre de hoy del S&P, muestre un uno, si no, no muestre nada. A continuación, rellene esta columna hasta el punto en que se terminan los datos. En la mayoría de las hojas de cálculo, por ejemplo Excel, verá en la esquina inferior derecha la suma de todos los unos. Dividir ese resultado por el número de días en la muestra revela las probabilidades en cualquier momento, 57%. En otras palabras, en cualquier día, las probabilidades de que el S&P cotice al alza dos semanas después han sido del 57%. Esto es mucho menos que las probabilidades del 83% cuando el S&P cotiza al alza tres días después de una sesión con una amplitud de 3 a 1. Esto confirma la hipótesis original de que las probabilidades de una subida en el mercado a medio plazo son mucho mejores que la media, indicando que hay una clara ventaja alcista.

«En vez de depender de indicadores tradicionales, la mayoría de los cuales simplemente manipulan y regurgitan el movimiento de los precios, mire debajo de la superficie de los principales índices y de los indicadores internos del mercado, como la amplitud, el volumen al alza/a la baja, los nuevos máximos/mínimos, el comportamiento del TICK de la NYSE, etc.», aconseja Rennie. «Ésta es el área en la que he encontrado la mayoría de los patrones de trading que superan los tests históricos. ¿Augura un aumento en el número de nuevos mínimos de 52 semanas un suelo a medio plazo? ¿Es un aumento del 90% en el volumen al alza alcista? ¿Y un agrupamiento de días con un volumen 80% alcista en un marco temporal a corto plazo? Cualquier concepto que se pueda imaginar puede investigarlo y testarlo rápidamente con la preparación adecuada. Al mantener su propia versión de una hoja de cálculo maestra y realizar sus propios tests e investigaciones, sabrá cuándo un concepto realmente proporciona una ventaja alcista o bajista. Explote esa ventaja continuamente e irá por delante de la competencia».

Es interesante encontrar un patrón con una ventaja, pero es aún más interesante cuando su ventaja es la capacidad de encontrar y operar muchos patrones como ese.

Análisis intradía

«El TICK de la NYSE es probablemente el indicador intradía más útil», afirma Rennie Yang. «Le dice, de un vistazo, cuántos valores acaban de operar en un tic al alza frente a un tic a la baja. Una lectura de +500, por ejemplo, quiere decir que, en ese momento, ha habido 500 valores más que han cotizado en un tic al alza. Cuando ve un gráfico del TICK de la NYSE por primera vez, parece demasiado ruidoso para ser útil... Pero cambie su punto de vista y verá una perspectiva completamente distinta... En realidad puede ocultar el TICK de la NYSE en sí y simplemente trazar la media móvil de 20 periodos del TICK para obtener una información considerable sobre la ecuación oferta/demanda. ¿Está la lectura media manteniéndose por encima de cero, significando generalmente más poder de compra, o está manteniéndose de media por debajo de cero, reflejando una mayor presión vendedora? Eso es algo que todo operador intradía debería saber».

«He aquí otra técnica para utilizar las lecturas intradía del TICK», comenta Rennie. «Muchos servicios de datos, como e-Signal, le permiten exportar los datos en tiempo real a una hoja de cálculo. Mediante una tecnología conocida como DDE (Dynamic Data Exchange -Intercambio Dinámico de Datos-), es un proceso relativamente sencillo hacer que los datos del TICK de la NYSE de un minuto se actualicen constantemente en su hoja de cálculo. Una vez que ha conseguido esto, puede crear fácilmente su propio TICK

acumulado. De esta forma: cree una hoja de cálculo en la que las columnas A, B y C contengan la fecha, hora y cierre del TICK de la NYSE (\$TICK en e-Signal). Debería comenzar en la fila 2 y contener las últimas 390 barras de un minuto, el equivalente a un día de trading completo. En la primera fila de la columna D, introduzca un cero. En la primera fila de la columna E, introduzca un espacio, seguido por la fecha de hoy (el espacio es debido a una rareza por parte de e-Signal). A continuación, pase a la segunda fila de la columna D e introduzca la siguiente fórmula:

$$=SI(A2 = \$E\$1,C2+D1,D1)$$

y rellene hacia abajo las 390 filas. Esto quiere decir que, *si la fecha coincide con hoy, entonces tome el TICK de un minuto más reciente y súmelo al total acumulado de la sesión*. A medida que entren los datos, esto creará automáticamente un TICK acumulado en la columna D, que puede graficarse para proporcionar un gráfico intradía en tiempo real del TICK acumulado. Trace una línea en el nivel cero y observe cómo el TICK acumulado revela la presión subyacente compradora y vendedora que está oculta en el ruido del TICK de la NYSE».

El TICK acumulado revela la tendencia del sentimiento diario.

David Adler aborda la utilización de los datos para entrenarse uno mismo de una forma distinta, centrándose en la evaluación del rendimiento de trading en sí. «La filosofía tras TraderDNA, en la que creo firmemente», explica, «es la idea de ser consciente de lo que ocurrió (en términos de su rendimiento) dentro de una determinada sesión, semana, mes, etc. de su operativa para que, en adelante, los aspectos negativos puedan minimizarse y los positivos maximizarse. La idea fundamental es que, si el trader es capaz de mirar hacia atrás a un cierto periodo de su operativa y entender más sobre el resultado global, entonces puede ser proactivo... a la hora de prevenir que los mismos errores se repitan en el futuro. Igualmente, puede identificar sus puntos fuertes y centrarse en las situaciones que probablemente den como resultado un beneficio basado en lo que su operativa ha mostrado en el pasado».

«Nuestros usuarios extraen los datos de sus órdenes de su software de ejecución», añade David Adler, «e importan los datos en TraderDNA. Esto les permite la oportunidad de analizar en profundidad sus datos para poder entender más sobre los puntos fuertes y débiles de su operativa: específicamente, las tendencias en su rendimiento, de dónde vienen sus pérdidas, las características de sus operaciones, las diferencias en sus operaciones ganadoras y perdedoras, entre otras cosas». He aquí algunos

de los datos analíticos que proporciona el software, junto con el comentario de David:

1. **Análisis según la hora del día.** «Puesto que muchos mercados operan de forma distinta a lo largo del día», explica David, «muchos de nuestros usuarios miden su rendimiento (en términos de beneficio/pérdida medio, riesgo asumido, oportunidad de beneficios, número de operaciones ganadoras/perdedoras, tamaño de las ganadoras/perdedoras) según la hora del día en que se produjo la operación. Esto les ayuda a utilizar su rendimiento pasado para determinar las horas más idóneas para que operen en un mercado determinado».
2. **Operaciones ganadoras frente a operaciones perdedoras.** «Al buscar diferencias entre las operaciones ganadoras y perdedoras, es útil —y necesario— agrupar todas las ganadoras juntas y todas las perdedoras juntas y a continuación aplicar estadísticas a cada categoría», señala David. «El valor de hacer esto es que le da la oportunidad de descubrir las diferencias entre sus operaciones ganadoras y las perdedoras». Entre las estadísticas aplicadas tanto a las operaciones ganadoras como a las perdedoras está el número de ganadores y perdedores; el tamaño medio de las ganadoras y las perdedoras; el número de veces que un trader añadió a las posiciones ganadoras y perdedoras; la cantidad media de excursión adversa que soportó en una operación antes de cerrarla con un beneficio o una pérdida; y el tiempo medio que llevó alcanzar el punto de mayor excursión adversa. Ésta última es una métrica especialmente interesante en el sentido de que comparar las operaciones ganadoras y perdedoras puede ayudar a guiar a los traders a formular reglas sobre la cantidad adecuada de tiempo para mantener sus posiciones.

Si sabe cuánta excursión adversa soporta en sus operaciones ganadoras frente a las perdedoras y cuánto tiempo le lleva alcanzar ese punto de mayor excursión adversa, puede fijar guías sobre cuándo y dónde podría ser prudente cortar sus pérdidas.

3. **Comparar los resultados entre los mercados/productos en los que opera.** «Los traders que operan más de un mercado/producto a veces tienen dificultades para interpretar las comparaciones para cada mercado en su operativa», observa David Adler. «Muchas veces, el trader es muy rentable en un mercado pero tiene un beneficio sistemáticamente inferior o incluso pérdidas en otros mercados. Si opera en más de un mercado, es importante dividir los análisis y los informes de rendimiento que realice según los mercados en los que opere». Entre las estadísticas que aplica a los distintos mercados están: la cantidad total ganada/per-

dida por mercado; la ganancia media y la pérdida media en cada mercado; el número de operaciones ganadoras y perdedoras consecutivas en cada mercado; el riesgo medio incurrido en las operaciones en cada mercado; la oportunidad de beneficio perdido media por mercado; el número de veces que añadió a las posiciones perdedoras y ganadoras por mercado; la cantidad media de tiempo que pasó en las operaciones perdedoras por mercado; las mayores operaciones ganadoras y perdedoras por mercado; y un desglose por hora del día para cada mercado. Mi experiencia con las estadísticas de trading es que estos desgloses por mercado a menudo cambiarán con el tiempo, a medida que ciertos mercados ofrezcan mayores oportunidades y otros se sequen. *Seguir los resultados a lo largo del tiempo puede ser una gran forma de ver, en tiempo real, cuándo y cómo están cambiando los mercados.*

«He visto a muchos traders aumentar su beneficio/pérdida minimizando las pérdidas de trading y aumentando la frecuencia y/o el tamaño de sus operaciones ganadoras tras aplicar una o más de las técnicas anteriores», concluye David. «Por lo que he visto, es más eficaz realizar su análisis o revisión de su operativa no más de una vez por semana, e idealmente cada dos semanas o incluso una vez al mes».

La intuición —el resultado del aprendizaje implícito que ocurre tras largos periodos de observación de los patrones de mercado— puede desempeñar un papel importante a la hora de entrar y salir de las posiciones. Incluso la operativa más intuitiva y discrecional, no obstante, puede beneficiarse de los análisis cuantitativos: saber qué mercados y marcos temporales ofrecen más oportunidad y medir cómo de bien está aprovechando esa oportunidad. *Al final, usted es su propio sistema de trading.* Su tarea, como su propio entrenador, es conocer cómo opera su sistema, evitar sus deficiencias y maximizar sus puntos fuertes. Las ideas y herramientas proporcionadas por Rennie y Dave son unas guías excelentes en la búsqueda de una gestión más científica de nuestro negocio de trading.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Los colaboradores de este capítulo han proporcionado un gran número de ideas, derivadas de su experiencia de primera mano, sobre los principios y prácticas que pueden mejorar su operación. Un ejercicio valioso es revisar cada una de las ideas de los colaboradores e identificar en dónde se superponen: los puntos recalcados por más de un contribuidor. Estos puntos comunes representan unas mejores prácticas importantes que pueden guiar sus esfuerzos de aquí en adelante.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 9:

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

Los colaboradores de este capítulo mantienen sus propias páginas web, que ofrecen infinidad de recursos para ayudar a los traders. He aquí los vínculos a los colaboradores de este capítulo y a sus páginas web:

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

Para una introducción al análisis técnico, el libro de Brian Shannon es un recurso útil: www.technicalanalysisbook.com

El libro de Ray Barros *The Nature of Trends* [La naturaleza de las tendencias] detalla su enfoque del trading y de la psicología del trading; vea también los seminarios que ofrece sobre estos temas: www.tradingsuccess.com

El libro de John Forman *The Essentials of Trading* [Lo esencial del trading] es una excelente introducción a la práctica y el negocio del trading: www.theessentialsoftrading.com/Blog/index.php/the-essentials-of-trading

La página web de NewsFlashr es una gran forma de estar al tanto de muchos blogs relacionados con el trading, así como de las noticias:

http://www.newsflashr.com/feeds/business_blogs.html

Buscando la ventaja

Cómo encontrar patrones históricos en los mercados

La ciencia es el gran antídoto para el veneno del entusiasmo y la superstición.

– Adam Smith

Los traders habitualmente se refieren a tener una *ventaja* en los mercados. Lo que esto quiere decir es que tienen una esperanza matemática positiva con respecto a los rendimientos de sus operaciones. Contar las cartas puede proporcionar una ventaja al jugador de póquer, pero ¿cómo pueden los traders contar las cartas de sus mercados y poner las probabilidades de su parte? Una forma de conseguir esto es la investigación histórica. Aunque la historia puede que no se repita exactamente en los mercados, podemos identificar patrones que se han asociado con una ventaja direccional en el pasado y suponer que éstos producirán tendencias parecidas en el futuro inmediato. Al conocer la historia de los mercados, identificamos patrones para guiar nuestras ideas de trading.

Así que ¿cómo podemos investigar la historia de los mercados para descubrir tales patrones? Éste ha sido un tema recurrente de interés por parte de los lectores del blog *TraderFeed*. Si va a ser su propio tutor de trading, sus esfuerzos se verán enormemente ayudados por su capacidad para testar los patrones sobre los que opere. Después de todo, si conoce la ventaja asociada con la que está operando, es más probable que mantenga la confianza necesaria para completar esas operaciones.

Una presentación exhaustiva sobre cómo testar ideas de mercado necesitaría un libro entero, pero este capítulo debería ayudarle a comenzar. Armado con una base de datos histórica y Excel, puede mejorar enormemente su capacidad para encontrar valiosas hipótesis de mercado para guiar su trading. Comencemos...

LECCIÓN 91: UTILICE LOS PATRONES HISTÓRICOS EN SU OPERATIVA

Un gurú del trading declara que se ha vuelto bajista porque el índice S&P 500 ha caído por debajo de su media móvil de 200 días. ¿Es ésta una base razonable para su estrategia de trading o de inversión? ¿Hay verdaderamente una ventaja en vender el mercado cuando se mueve por debajo de sus medias móviles?

La única forma en que podemos determinar la respuesta es mediante la investigación. De lo contrario, operar e invertir se convierten en poco más que ejercicios de fe y superstición. El que los mercados se hayan comportado de una cierta forma en el pasado no garantiza que vayan a actuar de la misma forma ahora. Aun así, la historia proporciona la mejor guía que tenemos. Los mercados, como las personas, nunca serán perfectamente predecibles. Pero si hemos observado a algunas personas durante un tiempo en distintas circunstancias, podemos llegar a algunas generalizaciones sobre sus tendencias. Asimismo, una exploración cuidadosa de los mercados en distintas circunstancias históricas puede ayudarnos a encontrar regularidades que merezca la pena explotar.

Resulta que las estrategias de medias móviles –tan promocionadas en las publicaciones más populares de trading– no son tan robustas. Mientras escribo esto, desde 1980, la ganancia media de 200 días en el índice S&P 500 tras las ocasiones en las que hemos perforado al alza la media móvil de 200 días ha sido el 8,68%. Cuando hemos perforado a la baja la media móvil de 200 días, los siguientes 200 días en el S&P han rendido un 7,32%. No es una gran diferencia y difícilmente es un buen motivo para volverse bajista en un mercado. Cuando David Aronson testó más de 6.000 indicadores para su excelente libro: *Evidence-Based Technical Analysis [Análisis técnico basado en las pruebas]*, encontró una falta parecida de robustez: ni un solo indicador demostró ser un vaticinador significativo de rendimientos futuros en el mercado.

Investigue antes de invertir: la sabiduría popular del trading a menudo es errónea.

Una forma en la que los patrones históricos nos ayudan en nuestro entrenamiento es ayudándonos a distinguir los mitos de los hechos. «La tendencia es su amiga» escuchamos habitualmente. Mis investigaciones en el blog, no obstante, han documentado continuamente peores rendimientos tras los días, semanas y meses ganadores que tras los perdedores. No basta con aceptar los dichos del mercado sin más: al igual que investigaría la fiabilidad de un coche antes de realizar una compra, tiene sentido investigar la fiabilidad y validez de las estrategias de trading.

Hay traders que cometen el error contrario y operan mecánicamente en base a patrones históricos de mercado. He visto a una proporción increíblemente alta de estos traders arruinarse. Los patrones de mercado son relativos al periodo histórico que estudiamos. Si examino los últimos años de rendimientos en un mercado alcista, encontraré patrones significativos que desaparecerán por completo en un mercado bajista. Si incluyo muchos mercados alcistas y bajistas en mi base de datos, retrocederé tanto en el tiempo que estaré estudiando periodos que son radicalmente diferentes al actual en términos de quién y qué está moviendo los mercados. Las estrategias automatizadas con algoritmos han reestructurado completamente los patrones de mercado, especialmente en los periodos de tiempo más a corto plazo. Si estudia los mercados de la era anterior a los ordenadores se perderá esta influencia por completo. Seleccionar un periodo de tiempo para el análisis histórico que sea lo suficientemente largo como para cubrir distintos mercados, pero no tan largo que nos deje con datos irrelevantes tiene tanto de arte como de ciencia.

Mi enfoque de trading trata los patrones históricos de mercado como datos de una investigación cualitativa. En pocas palabras, la investigación cualitativa es una *investigación para generar hipótesis*, no una investigación para testar hipótesis. Veo los patrones de los mercados como fuentes de hipótesis de trading, no como conclusiones inamovibles. La hipótesis básica es que el próximo periodo de trading no diferirá significativamente de los más recientes. Si un patrón ha existido en los últimos X periodos, podemos suponer que persistirá en el siguiente periodo. Como cualquier hipótesis, ésta es una proposición que se puede testar. Es una idea respaldada por los datos, no simplemente fe o superstición, pero no se debe aceptar como una verdad inmutable sobre la que se deba operar a ciegas.

Los tests históricos producen hipótesis de trading, no conclusiones.

Por este motivo, no hago hincapié en la utilización de inferencias estadísticas en la investigación de los patrones históricos. Estoy buscando diferencias cualitativas de la misma forma que un psicólogo podría buscar varios patrones de comportamiento en una persona que quisiera asistir a terapia. En resumen, estoy buscando generar una hipótesis, no testarla. Los tests, en el contexto del trading, se reflejan en mis resultados de trading: si mis rendimientos exceden significativamente los esperables por el azar, podemos concluir que estoy operando en base al conocimiento, no patrones aleatorios.

Cuando adoptamos una perspectiva de calidad, la cuestión del periodo de test se vuelve menos espinosa. Mientras consideremos que los resultados de las investigaciones históricas no son más que hipótesis, podemos sacar

nuestras ideas de las últimas semanas, meses, años o décadas de trading. La hipótesis básica sigue siendo la misma: que la próxima vez no diferirá significativamente de las más recientes. Teniendo eso presente, podemos formular múltiples hipótesis derivadas de distintos patrones en distintos marcos temporales. Una hipótesis, por ejemplo, podría recomendar comprar el mercado basándose en el comportamiento fuerte del cierre del día anterior, con la previsión de superar el nivel R1 de los puntos pivot del día anterior. Una segunda hipótesis podría conllevar también comprar el mercado basándose en un patrón de debilidad durante la semana de trading anterior. Cuando varios patrones independientes apuntan en la misma dirección, todavía no tenemos una conclusión segura, pero tenemos una hipótesis firme.

Cuando varios patrones independientes indican ventajas direccionales parecidas, tenemos una hipótesis de trading especialmente prometedora.

Por supuesto, si generamos suficientes hipótesis, algunas van a parecer prometedoras simplemente por casualidad. Podríamos ver todas las combinaciones de las acciones del Dow Jones, día de la semana y semana del año y hay muchas probabilidades de que encontrásemos algún patrón para las acciones que resultase atractivo, como (por inventarme una posibilidad) que IBM tiende a subir el primer miércoles de los meses del verano. Las buenas hipótesis tienen que tener sentido; por ejemplo, comprar tras un periodo de debilidad porque se beneficia de la cobertura de cortos y de la entrada del dinero que estaba fuera del mercado. No tiene sentido comprar una acción los jueves alternos durante los meses que comiencen por M, independientemente de lo que le digan los datos históricos.

Cuando está aprendiendo a generar buenas hipótesis, su mejor apuesta es mantener las cosas sencillas y tomarle el pulso a los tipos de patrones más prometedores. Muchos de sus candidatos iniciales surgirán de investigar los gráficos. Tal vez observe que merece la pena vender una acción cuando suba con un volumen inusualmente alto, o que los mercados han tendido a



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Algunos boletines hacen un trabajo excelente testando patrones históricos y pueden proporcionarle inspiración para sus propias ideas. Consulte las contribuciones de Jason Goepfert, Rob Hanna y Rennie Yang en el Capítulo 9, así como los vínculos a sus páginas web. Los tres son traders experimentados e investigadores de los patrones de mercado.

rebotar tras una apertura a la baja que se produce tras un día bajista. Éstas son algunas ideas que merece la pena comprobar históricamente. ¿Qué patrones ha observado en su operativa y reflexión? Escriba estos patrones y manténgalos simples: estos patrones le permitirán comenzar sus investigaciones cualitativas.

LECCIÓN 92: FORMULE BUENAS HIPÓTESIS CON LOS DATOS CORRECTOS

En la lección anterior, le animé a que mantuviese las hipótesis sencillas. Esto no es sólo para su aprendizaje; en general, generaremos las hipótesis más robustas si no intentamos rizar el rizo y no añadimos demasiadas condiciones a nuestras ideas. Hágase una pregunta que sea simple y directa, como: «¿Qué ocurre normalmente la semana siguiente a una semana muy bajista?» Esta pregunta es mejor que preguntar: «¿Qué ocurre normalmente la semana siguiente a una semana muy bajista durante el mes de marzo cuando el oro ha cotizado al alza y los bonos a la baja?» Esta última pregunta producirá una muestra pequeña de ocasiones que coincidan con los criterios –tal vez sólo tres en muchos años–, por lo que sería difícil generalizar en base a la misma. Aunque de vez en cuando examino los patrones con una muestra pequeña simplemente como modo de determinar si el mercado actual se está comportando de forma poco corriente históricamente, son los patrones que tienen al menos 20 incidencias durante el periodo de test que merecen la mayor atención. Cuantas más condiciones añadamos a una búsqueda, más limitamos la muestra y más difícil es generalizar.

Los patrones más simples tenderán a ser los más robustos.

Por supuesto, el número de incidencias en el periodo del test dependerá en parte de la frecuencia de los datos que investigue. Con 415 minutos en un día de trading para los futuros sobre índices bursátiles, tendría 8.300 observaciones de patrones de un minuto en un periodo de 20 días. Si estuviese investigando datos diarios, el mismo número de observaciones tendría que cubrir un periodo superior a 30 años. Las bases de datos con datos de alta frecuencia pueden volverse inmanejables rápidamente y requerir programas especializados de bases de datos. Las sencillas investigaciones históricas que realizo utilizan funciones de base de datos en un simple archivo de Excel. Cuando investigo un número limitado de variables en un marco temporal manejable, esto me resulta adecuado a mis necesidades. Claramente, un creador de sistemas que vaya a testar muchas variables en muchos marcos temporales necesitará una base de datos relacional o una

plataforma especializada en testar sistemas, como TradeStation. El tipo de actividades para generar hipótesis cubiertas en este capítulo son más apropiadas para traders discrecionales a los que les gustaría ser un poco más sistemáticos y selectivos en su selección de patrones de mercado para operar, no para creadores de sistemas formales.

Antes de formular las hipótesis dignas de ser exploradas históricamente, necesita crear su conjunto de datos. Este conjunto de datos incluiría un rango de variables a lo largo de un periodo de tiempo definido. Las variables que seleccione reflejarán los mercados e indicadores que normalmente consulta al tomar sus decisiones de trading. Por ejemplo, si opera en base a relaciones líder-rémora entre los sectores del mercado bursátil, necesitará incluir los índices/FIM sectoriales en su base de datos. Si opera patrones de huecos en acciones individuales, necesitará como mínimo los precios diarios de apertura-máximo-mínimo-cierre para cada valor en que opere. Algunos de los patrones que sigo en mi propia operativa se basan en el número de acciones que alcanzan nuevos máximos o mínimos; incluyo estos en mi base de datos con columnas distintas en una hoja dedicada a cada uno.

Como podrá suponer, una base de datos se puede hacer muy grande rápidamente. Con una columna en una hoja de cálculo para cada uno de lo siguiente: fecha, precio de apertura, precio máximo, precio mínimo, precio de cierre, volumen, tasa de cambio y algunas variables (indicadores) que siga, puede tener una hoja grande por cada acción o contrato de futuros con que opere, especialmente si está guardando datos intradía. *Recomiendo encarecidamente que los principiantes en este tipo de investigación histórica den sus primeros pasos con datos diarios.* Este proceso hará que los conjuntos de datos sean manejables y serán útiles para formular hipótesis en los marcos temporales más a largo plazo que pueda complementar la observación y juicio en el intradía. Pueden encontrarse muchos buenos patrones a medio plazo con datos diarios y pueden encontrarse fácilmente datos diarios limpios gratis.

Algunos de los patrones históricos más prometedores se producen a lo largo de un periodo de varios días a varias semanas.

Hay varias fuentes posibles para su base de datos histórica. Muchas plataformas en tiempo real archivan una cantidad considerable de datos históricos en sus servidores. Puede descargar estos datos con programas como e-Signal y Real Tick (dos proveedores que he utilizado personalmente) y actualizar sus bases de datos manualmente al final del día de trading. La ventaja de esta solución es que le evita el gasto de comprar datos históricos de otros proveedores. Además le permite capturar únicamente los datos que quiere en la forma en la que quiera guardarlos. Así es cómo recopiló la

mayor parte de mis datos intradía para los futuros sobre índices bursátiles y de variables como el TICK de la NYSE. Mi hoja de cálculo está dispuesta en columnas de una manera que me resulta intuitiva. El proceso entero de actualizar una hoja, incluyendo los gráficos, me lleva unos pocos minutos como mucho.

Otra alternativa, que también utilizo, es comprar datos históricos de un proveedor. Obtengo datos diarios de Pinnacle Data (www.pinnacledata.com), que incluye un programa para actualizar los datos por internet que es a prueba de idiotas. Muchos de sus campos de datos van muy atrás en la historia del mercado y muchos de ellos cubren mercados e indicadores que no sería capaz de archivar fácilmente por mí mismo. Los datos se guardan automáticamente en hojas de Excel, con una hoja distinta para cada elemento de datos. Eso quiere decir que tiene que meterse en las distintas hojas y obtener todos los datos relevantes para una hipótesis y marco temporal en concreto. Los distintos campos pueden copiarse en una única hoja que puede utilizar para sus investigaciones históricas (más sobre esto más adelante). Entre los datos de Pinnacle Data que encuentro útiles está la información sobre avances-retrocesos; nuevos máximos/mínimos; volumen (incluyendo el volumen al alza/a la baja); tipos de interés; precios de commodities y divisas; y datos semanales. Estos datos son datos generales del mercado, no datos de acciones individuales. Cuando recopilo datos de valores individuales, generalmente los datos históricos de las plataformas de gráficos en tiempo real son adecuados para mis necesidades.

Para la recopilación de datos intradía limpios, considero que TickData (www.tickdata.com) es un proveedor especialmente valioso. El software de gestión de datos que viene con los datos históricos le permite seleccionar cualquier marco temporal para los datos y guardarlos como archivos de Excel. Ésta es una gran forma de crear una base de datos histórica de información intradía rápidamente, incluyendo datos de precios para las acciones y los futuros y una colección sorprendente de datos de indicadores.

Si decide utilizar un proveedor de datos históricos, tendrá una gran cantidad de datos para explorar y el proceso de actualización será fácil. La actualización manual de los datos desde las plataformas de gráficos es más engorrosa y lleva más tiempo, pero evidentemente es más barata si ya está suscrito al servicio de datos. *Es importante que obtenga los datos que más le interesen de fuentes fiables de forma que le resulte fácil.* Si el proceso se vuelve demasiado engorroso, lo dejará rápidamente.

Como su propio entrenador de trading, quiere asegurarse de que el proceso de aprendizaje sea estimulante y que pueda disfrutarlo; así es cómo mantendrá la motivación positiva. Céntrese en lo que ya utilice en su operativa y limite su recopilación inicial de datos a esos elementos. El precio, el volumen y unas pocas variables básicas para cada acción, sector, índice o contrato de futuros que normalmente utilice será más que suficiente

al principio. Añadir datos nunca es un problema. La clave es organizar la información de una forma que le resulte fácil sacar los datos que quiera, cuando quiera. A medida que se vuelva más diestro en observar los patrones históricos, se sorprenderá gratamente de cómo este proceso le prepara para reconocer los patrones cuando surjan en tiempo real.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Considere crear archivos distintos para los datos diarios y semanales, para que pueda investigar patrones que cubran periodos desde un único día a varias semanas. Se sorprendería de cuántas hipótesis pueden generarse con unos sencillos datos de precios de apertura-máximo-mínimo-cierre. ¿Cómo difieren las rentabilidades tras un día al alza frente a un día a la baja? ¿Qué ocurre tras un día a la baja en el que el rango del día es el mayor de los últimos 20 días? ¿Qué ocurre tras tres días consecutivos al alza o a la baja? ¿Cómo difieren los rendimientos tras un día bajista durante una semana bajista frente a un día bajista durante una semana alcista? Puede aprender mucho simplemente investigando los datos de precios.

LECCIÓN 93: NOCIONES BÁSICAS DE EXCEL

En esta lección, cubriré algunos elementos esenciales de Excel que utilizo al examinar los datos históricos del mercado. Si no tiene ya un conocimiento básico de las hojas de cálculo (cómo se nombran las celdas, cómo copiar información y pegarla en las celdas, cómo copiar datos de una celda a otra, cómo crear un gráfico de los datos en una hoja, cómo escribir fórmulas sencillas en las celdas), necesitará un libro de Excel para principiantes. Todo lo que veremos aquí es verdaderamente lo más básico; no utilizaremos libros con vínculos entre varias hojas y no escribiremos macros complejas. Todo lo que necesita para formular hipótesis sencillas con datos de mercado puede conseguirse con estas nociones básicas.

Así que comencemos. Su primer paso para buscar patrones y temas de mercado es descargar sus datos históricos en Excel. Su proveedor de datos tendrá instrucciones para descargar los datos; generalmente esto conllevará copiar los datos del programa de gráficos o de los servidores del proveedor y pegarlos en Excel. Si, por ejemplo, estuviese utilizando e-Signal (www.esignal.com) como programa de gráficos/datos en tiempo real, activaría el gráfico de los datos que le interesasen haciendo clic en ese gráfico. A continuación, haría clic en el menú «Herramientas» y a continuación clic en la opción para exportar datos. Le aparecerá una pantalla con aspecto de

hoja de cálculo incluyendo los datos del gráfico. En la fila de más arriba, puede marcar las casillas de los elementos de datos que quiera en su hoja de cálculo. Si hay datos en el gráfico que no necesite para su búsqueda de patrones, simplemente deseccione las casillas de esas columnas.

En esa pantalla de hoja de cálculo en e-Signal, si hace clic en el botón «Copiar al Portapapeles», pasará todos los datos seleccionados al portapapeles de Windows, en el que los datos se almacenan como texto alfanumérico. Abra entonces una hoja en blanco en Excel, haga clic en el menú de Excel «Editar» y seleccione la opción «Pegar». Eso pegará los datos seleccionados en su hoja de cálculo de Excel.

Si quisiese más datos históricos de los que aparecían en la pantalla con aspecto de hoja de cálculo en e-Signal, tendría que hacer clic en su gráfico y arrastrar el ratón hacia la derecha, moviendo el gráfico para ver los datos más antiguos. Retroceda todo lo que necesite y a continuación realice el proceso de hacer clic en «Herramientas», seleccionar «Exportar Datos», etc. Si necesita más datos históricos de los que tiene e-Signal (o su actual proveedor de gráficos/datos) en sus servidores, entonces tendrá que suscribirse a una fuente especializada en datos históricos, como Pinnacle Data (www.pinnacledata.com).

Si necesita datos de hace muchos años para varios indicadores o instrumentos, querrá descargar los datos de un proveedor de datos históricos que haya comprobado que los datos estén completos y que sean exactos.

Si utiliza Pinnacle Data, puede actualizar automáticamente toda su base de datos diaria con su programa Goweb. El programa copia todos los datos actualizados a hojas de Excel archivadas en la carpeta Data [Datos] del disco duro. La carpeta IDXDATA dentro de la carpeta Data contiene hojas de cálculo, con cada instrumento o dato (precios de apertura-máximo-mínimo-cierre del índice S&P 500; número de acciones de la NYSE en nuevos máximos de 52 semanas) en su propia hoja. Una vez que abra estas hojas, puede seleccionar los datos del periodo histórico en el que esté interesado, hacer clic en el menú «Editar», clic en la opción «Copiar», abrir una nueva hoja de cálculo, clic en «Editar» y a continuación clic en la opción «Pegar». Al copiar de las hojas de Pinnacle y pegar en sus propias hojas de cálculo, no modificará sus archivos de datos históricos cuando manipule los datos para sus análisis.

Personalmente, no me apuntaría a un servicio de datos/gráficos que no facilitase la descarga de los datos a hojas de cálculo para su análisis. Además es útil tener servicios de datos que tengan una gran cantidad de datos intradía y diarios en sus servidores, para poder recuperar fácilmente

todos los datos que necesite de una única fuente. En general, considero que e-Signal y Pinnacle son fuentes fiables de datos limpios. Hay otras fuentes en el mercado, no obstante, y le animo a que busque y compare.

Cuando descargue datos para analizarlos, guarde sus hojas de cálculo en carpetas que le ayuden a organizar sus descubrimientos y dé a las carpetas nombres que pueda reconocer más adelante. Con el tiempo, realizará muchos análisis; guardar y organizar su trabajo evitará que tenga que repetir los mismos análisis.

Una vez que tenga los datos en su hoja, necesitará utilizar las fórmulas de Excel para pasar los datos al formato que necesite para examinar los patrones de interés. Las fórmulas en Excel comienzan con el signo «=». Si, por ejemplo, quisiese calcular un valor medio para los primeros 10 periodos de datos de precios (en los que los datos más antiguos están en la fila 2 y los posteriores debajo), podría introducir en la celda etiquetada D11: «=PROMEDIO(C2:C11)», sin las comillas. Eso le dará la media simple (el promedio) de los datos de precios en las celdas C2 a C10. Si quisiese crear una media móvil, podría simplemente hacer clic en la celda D10, hacer clic en la opción de Excel «Copiar», pinchar en el controlador de relleno (el pequeño cuadrado en la esquina inferior derecha de la celda) y arrastrar con el ratón desde la celda D11 hacia abajo y soltar. Las celdas de su columna D actualizarán la media para cada nueva celda en la columna C, creando una media móvil de 10 periodos.

Generalmente, cada columna en Excel (denotadas por las letras) representará una variable que le interese. Generalmente, mi columna A es la fecha, la columna B es la hora (si estoy explorando datos intradía), la columna C es el precio de apertura, la columna D es el precio máximo, la columna E es el precio mínimo y la columna F es el precio de cierre. La columna G podría dedicarse a los datos de volumen para cada uno de esos periodos (si eso es parte de lo que estoy investigando); las columnas H en adelante se dedicarán a otras variables de interés, como la serie de datos de otro índice o acción o las lecturas de un indicador de mercado de ese periodo. *Cada fila de datos es un periodo de tiempo, por ejemplo un día.* Generalmente, mis datos están organizados de tal forma que los datos más antiguos estén en la fila 2 y los datos más recientes vengan a continuación. Reservo la fila 1 para los títulos de los datos, para que cada columna esté etiquetada claramente: FECHA, APERTURA, MÁXIMO, MÍNIMO, CIERRE, etc. Verá por qué estas etiquetas resultan útiles cuando lleguemos al proceso de ordenar los datos.

Aquí tiene algunas funciones estadísticas simples que utilizo frecuentemente para examinar los datos de forma cualitativa. Cada ejemplo asume que estamos investigando los datos de la columna C, de las celdas 1 a la 11:

- =MEDIANA(C2:C11) – El valor de la mediana de los datos en la fórmula.
- =MAX(C2:C11) – El mayor valor de los datos en la fórmula.
- =MIN(C2:C11) – El menor valor de los datos en la fórmula.
- =DESVEST(C2:C11) – La desviación estándar de los datos en la fórmula.
- =COEFDE.CORREL(C2:C11;D2:D11) – La correlación entre los datos en las columnas C y D, para las celdas 2-11.

Buena parte del tiempo, nuestros análisis no serán de los datos en sí, sino de los cambios en los datos de un periodo a otro. La fórmula «=(C3-C2)» da la diferencia de la celda C2 a la celda C3. Si queremos expresar esta diferencia como un porcentaje (para analizar los cambios de precios en porcentaje de un periodo a otro), la fórmula sería «=((C3-C2)/C2)*100». Esto toma la diferencia entre las celdas C3 y C2 como una proporción del valor inicial (C2), multiplicado por 100 para dar un porcentaje.

Cuando queramos actualizar las celdas posteriores con la diferencia en porcentaje, no necesitamos reescribir las fórmulas. En vez de eso, como se indicó anteriormente, hacemos clic en la celda con la fórmula, hacemos clic en el menú de Excel «Editar», clic en «Copiar», a continuación clic con el botón izquierdo del ratón en la celda por debajo de la que tiene la fórmula y arrastramos hacia abajo hasta donde queramos los datos. La hoja de cálculo calculará los cambios de precios para cada uno de los periodos de tiempo que haya seleccionado al arrastrar. Esto quiere decir que si guarda sus fórmulas en las hojas de cálculo, actualizar sus datos es tan sencillo como descargar los nuevos datos de su proveedor, pegarlos en las celdas apropiadas en sus hojas de cálculo y copiar los datos de las fórmulas para las celdas que representen el nuevo periodo de datos. Una vez que haya organizado sus hojas de esta manera, sólo le llevará unos minutos al día para actualizarlas por completo.

Una vez que haya creado una hoja de cálculo con las fórmulas apropiadas, actualizar sus análisis es fundamentalmente una cuestión de copiar y pegar. En consecuencia, puede actualizar muchos análisis en unos pocos minutos.

Una vez más, las fórmulas básicas, la disposición de las filas y las columnas y el copiar los datos le llevarán algo de práctica hasta que pase a los análisis en sí. Le animo a que adquiera soltura descargando sus datos de su proveedor/programa y manipulando los datos en Excel copiando, pegando y escribiendo fórmulas antes de seguir adelante. Una vez que tenga estas habilidades, las tendrá para toda la vida y le ayudarán enormemente a generar hipótesis de trading prometedoras.

**CONSEJO DE ENTRENAMIENTO**

Las plataformas de trading compatibles con DDE (Dynamic Data Exchange: Intercambio Dinámico de Datos) le permiten vincular las hojas de cálculo con los servidores de datos de la aplicación, para que las hojas de cálculo se actualicen en tiempo real. Esto es útil para seguir los indicadores mientras opera y puede ser también una forma eficiente de guardar los datos que le interesen. Vea el segmento de Rennie Yang en el Capítulo 9 para un ejemplo de la utilización de DDE.

LECCIÓN 94: VISUALICE SUS DATOS

Una de las mejores formas de explorar los datos en busca de posibles relaciones es ver directamente los datos por sí mismo. Puede crear gráficos sencillos en Excel que le permitan ver cómo dos variables están relacionadas a lo largo del tiempo, identificando posibles patrones que podría no haber observado en las filas y columnas de la hoja de cálculo. Por ejemplo, al graficar un indicador junto a una media del mercado, podría observar patrones de divergencias que precedan a los cambios en la dirección del mercado. Si observase esos patrones frecuentemente, podrían formar la base para una valiosa exploración histórica.

De nuevo, un texto introductorio para usuarios de Excel cubrirá los detalles de cómo crear distintos tipos de gráficos, desde gráficos de columnas a gráficos de líneas a gráficos de tartas. Además aprenderá cómo cambiar los colores en un gráfico, cómo modificar los gráficos y etiquetar las distintas líneas y ejes. En esta lección, le mostraré unos pasos básicos que le permitirán comenzar a explorar los datos.

Muchas veces, puede identificar hipótesis potenciales de trading viendo las relaciones entre los elementos.

Un gráfico sencillo para empezar tendrá las fechas en la columna A, los datos de precios en la columna B y un segundo conjunto de datos de precios en la columna C (véase la Tabla 10.1). Este gráfico es útil cuando quiere visualizar cómo los movimientos en el primer instrumento están relacionados con los movimientos en el segundo. Para una prueba básica, aquí tiene unos datos hipotéticos para teclear en Excel, con las etiquetas de los datos en la primera fila. La columna A tiene las fechas, la columna B contiene los precios de cierre de un índice del mercado y la columna C tiene los precios de cierre de una acción minera.

TABLA 10.1 Datos de mercado de muestra

Fecha	Índice de mercado	Acción minera
01/12/2008	1200,25	9,46
02/12/2008	1221,06	9,32
03/12/2008	1228,01	9,33
04/12/2008	1230,75	9,3
05/12/2008	1255,37	9,18
08/12/2008	1234,44	9,24
09/12/2008	1230,24	9,22
10/12/2008	1228,68	9,27
11/12/2008	1235,56	9,2
12/12/2008	1240,2	9,22
15/12/2008	1251,98	9,12
16/12/2008	1255,5	9,15
17/12/2008	1239,88	9,29
18/12/2008	1226,51	9,39

Para crear el gráfico, seleccione los datos con su ratón, incluyendo las etiquetas de los datos y haga clic en el menú de Excel «Insertar». Seleccione «Gráfico» y aparecerá un menú de distintos tipos de gráficos. Haga clic en «Línea» y seleccione la opción de Gráficos en la parte superior izquierda del submenú. Es un simple gráfico de líneas. A continuación, haga clic en «Siguiente» y verá una pequeña imagen de su gráfico, el rango de sus datos y si las series están en filas o columnas. Su selección debería ser columnas, porque así es cómo tiene separadas sus variables. Haga clic en «Siguiente» de nuevo y verá el Paso 3 de 4 en el asistente, permitiéndole teclear un título para el gráfico y etiquetas para los ejes X e Y. Teclee «Índice de Mercado y Acción Minera» para el título, «Fecha» para el eje (X) de categorías y «Precio» para el eje (Y) de valores. A continuación, haga clic en «Siguiente».

La pantalla del Paso 4 de 4 le preguntará que si quiere el gráfico como un objeto en su hoja de cálculo, o si quiere que el gráfico esté en una hoja aparte. Seleccione la opción «En una nueva hoja». A continuación, haga clic en «Finalizar».

Lo que verá es que el asistente ha reconocido la información de la fecha de la columna A y la ha puesto en el eje-X. El asistente además nos ha dado un único eje-Y y lo ha escalado según los valores máximo y mínimo de los datos. Desafortunadamente, esto no nos permite ver casi nada de las subidas y bajadas de los datos de la acción minera, ya que el precio de la acción es mucho menor que el precio del índice.

Para corregir este problema, sitúe el cursor sobre la línea en el gráfico que representa su índice de mercado y haga clic con el botón derecho del ratón. Aparecerá un menú; seleccione la opción «Dar formato a la serie de

datos». Haga clic en la pestaña de los Ejes y a continuación clic en el botón «Trazar serie en el eje secundario». Cuando haga eso, la imagen del gráfico debajo de los botones cambiará y observará ahora que tiene dos ejes Y: uno para los datos de precios del índice de mercado y otro para los datos de la acción minera. Podrá ver sus subidas y bajadas relativas mucho más claramente. Haga clic en OK y verá su nuevo gráfico. Si quiere que los ejes Y tengan nuevas etiquetas, puede situar el cursor en el centro del gráfico (lejos de las líneas de los datos) y hacer clic con el botón derecho. Aparecerá un menú; seleccione «Opciones del gráfico». Se mostrará una pantalla que le permitirá escribir las nuevas etiquetas para el eje de valores Y (a la izquierda) y el segundo eje de valores Y (a la derecha).

Si hace clic con el botón derecho en cualquiera de las dos líneas en el gráfico y, desde el menú emergente, selecciona «Dar formato a la serie de datos», verá una pestaña para el «Relleno». Puede hacer clic en la flecha al lado de la opción para el «Grosor» y hacer la línea más gruesa. Puede hacer clic en la flecha al lado de la opción para el «Color» y cambiar el color de la línea.

Si hace clic con el botón derecho en los ejes X o Y, le saldrá un menú emergente; haga clic en «Dar formato al eje». Si selecciona la pestaña «Fuente», puede seleccionar la fuente, su estilo y el tamaño de las etiquetas del eje. Si selecciona la pestaña «Escala», puede cambiar el rango de valores del eje. Con un poco de práctica, puede personalizar el aspecto de sus gráficos.

Así que, ¿qué le dice su gráfico? Puede ver que la acción minera no se mueve al unísono con el índice de mercado. Cuando el índice muestra unas subidas o bajadas grandes, la acción tiende a moverse en la dirección opuesta. Esto por sí solo, en un periodo tan corto, no le dirá nada que le sirva, pero le planteará algunas preguntas interesantes:

- ¿Por qué está la acción minera moviéndose en dirección opuesta al índice de mercado? ¿Podría ser que la acción minera se esté moviendo en cambio al unísono con el mercado del oro?
- Si la acción minera está moviéndose con el oro, ¿está moviéndose el oro también de forma opuesta al índice de mercado? Si es así, ¿a qué podría deberse esto? ¿Podría ser que haya una influencia común sobre ambas: la fortaleza del dólar EEUU?
- ¿Se produce esta relación en los marcos temporales intradía? ¿Podríamos identificar algunas señales de compra o venta en la acción minera cuando veamos ventas o compras en el mercado general?

Revisar los gráficos que cree le ayuda a ver las relaciones entre mercados e intramercado.

Muchas veces, investigar las relaciones mediante los gráficos le lleva a hacerse preguntas que merezcan la pena, que pueden llevarle a continuación a unas ideas de trading interesantes y rentables. La clave es preguntar «¿Por qué?» ¿Qué podría ser responsable de la relación que estoy observando? Recuerde, en su propio entrenamiento, quiere generar hipótesis y no hay mejor forma para ello que la tormenta de ideas de toda la vida. Cuando realmente puede ver cómo se relacionan los datos los unos con los otros de forma gráfica, es mucho más fácil conseguir esa tormenta de ideas. No llegará a conclusiones definitivas, pero estará camino de generar ideas de trading prometedoras.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Trace gráficos del índice S&P 500 (SPY) frente a los principales FIM sectoriales del universo del S&P 500 como una gran forma de observar los sectores que están liderando y siguiendo al mercado, así como las divergencias en los máximos y mínimos del mercado. Los sectores que sigo más de cerca son: XLB (Materiales); SLI (Industriales); XLY (Consumo discrecional); XLP (Consumo básico); XLE (Energía); XLF (Financiero); XLV (Sanidad); y XLK (Tecnología). Si quiere saltarse estos gráficos, puede ver unos indicadores y gráficos excelentes ordenados por sectores en la página web de Decision Point (www.decisionpoint.com). Otra página excelente para gráficos de acciones y sectores es Barchart (www.barchart.com).

LECCIÓN 95: CREE SUS VARIABLES INDEPENDIENTES Y DEPENDIENTES

Cuando organizo mis hojas de cálculo, generalmente sitúo mis datos sin procesar a la izquierda del todo (columnas A, B, C, etc.); las transformaciones de estos datos en variables independientes en el centro; y las variables dependientes a la derecha del todo. Veamos qué es lo que quiere decir esto.

Sus variables independientes son lo que podríamos llamar *candidatos a factores predictivos*. Son variables que pensamos tienen un efecto en los mercados sobre los que operamos. Por ejemplo, digamos que estamos investigando el impacto del cambio en el precio durante el día anterior de trading (variable independiente) sobre el rendimiento del índice S&P 500 al día siguiente (variable dependiente). Los datos sin procesar consistirían en los datos de precios del índice S&P 500 a lo largo del periodo de test que seleccionemos. La variable independiente sería un cálculo móvil del rendimiento del día anterior. La variable dependiente sería un cálculo del rendimiento durante el día siguiente. La variable independiente es lo que

pensamos podría darnos una ventaja de trading; la variable dependiente es sobre lo que estaríamos operando para explotar esa ventaja.

Si mantengo mis datos sin procesar a la izquierda de la hoja de cálculo, seguidos de las transformaciones de los datos sin procesar para formar la variable independiente y a continuación la variable dependiente, mantengo mis análisis claros de una hoja de cálculo a otra.

Utilicemos esto como ejercicio. Vamos a descargar los datos para el índice S&P 500 (cierre del contado) de los últimos 1.000 días de trading. Esa información nos dará aproximadamente cuatro años de datos diarios. Si obtengo los datos de Pinnacle Data, abriré una hoja en blanco de Excel; haré clic en el menú de Excel «Archivo»; clic en «Abrir»; voy a la carpeta «Data» en el disco duro; doble clic en la carpeta IDXDATA; selecciono «Todos los archivos» como «Archivos de tipo»; y doble clic en el archivo del S&P 500. Seleccionaré las celdas de las últimas 1.000 sesiones; clic en el menú «Editar» en Excel; clic en «Copiar»; abrir una nueva hoja de cálculo en blanco; a continuación clic en el menú «Editar» de nuevo; y clic en «Pegar», con el cursor en la celda A2. Los datos de la hoja Pinnacle aparecerán en mi hoja de cálculo, dejando la fila 1 para las etiquetas (Fecha, Apertura, Máximo, Mínimo, Cierre).

Si descarga sus datos de otra fuente, sus menús para acceder a los datos serán distintos, pero el resultado será el mismo: copiará los datos de su fuente y los pegará en la hoja de cálculo en blanco en la celda A2 y a continuación creará sus etiquetas. En consecuencia, sus datos sin procesar ocuparán las columnas A-E. (La columna A será la fecha; la columna B será la apertura; la columna C será el máximo; la columna D será el mínimo; y la columna E será el cierre). Ahora, para la etiqueta de la columna F (celda F1), puede teclear (sin comillas): «SP(1)». Ésta es su variable independiente, la tasa de cambio en el índice del día actual. Su primera entrada irá en la celda F3 y será (de nuevo sin las comillas): «=((E3-E2)/E2)*100». Éste es el porcentaje de cambio en el índice del cierre de la sesión en A2 al cierre de la sesión en A3.

Ahora creemos nuestra variable dependiente en la celda G7, con la columna G etiquetada como «SP+1» en G1. Su fórmula para la celda G3 será: «=((E4-E3)/E3)*100». Esto representa el rendimiento en porcentaje del día siguiente del índice.

Para completar su hoja, haga clic y seleccione las celdas de las fórmulas en F3 y G3; haga clic en el menú de Excel «Editar»; y seleccione la opción «Copiar». Verá una línea punteada rodeando las celdas F3 y G3. A continuación, con su cursor destacando las celdas F4 y G4, arrastre el ratón hacia abajo hasta completar toda la longitud del conjunto de datos y

suéltelo, destacando todas esas celdas. Clic de nuevo en el menú de Excel «Editar», a continuación seleccione «Pegar». Su hoja de cálculo calculará las fórmulas para cada una de las celdas y la parte de los datos de su hoja de cálculo estará terminada. Los datos sin procesar estarán en las columnas A-E. La variable independiente (nuestro candidato a factor de predicción) estará en la columna F; y nuestra variable que nos interesa para la operativa —la variable dependiente— residirá en la columna G. Guarde esta hoja de cálculo como «Hoja de práctica» en una carpeta de Excel. La utilizaremos para otras lecciones en el futuro.

Observe que hemos descargado 1.000 días de datos, pero el número real de puntos de datos en nuestra muestra es de 998. No pudimos computar SP(1) del primer punto de datos porque no teníamos el cierre del día anterior; por lo tanto, tuvimos que comenzar nuestra fórmula en la tercera fila de datos. Tampoco pudimos computar SP+1 del último punto de datos porque no conocemos el precio de cierre de mañana. Por tanto, nuestros análisis sólo pueden utilizar 998 de los 1.000 puntos de datos que hemos descargado. Si quiere 1.000 puntos de datos exactos, tendrá que descargar los últimos 1.002 valores.

Con un poco de práctica, esto le saldrá solo. Sólo le llevará un minuto o dos para abrir sus archivos de datos, copiar y pegar los datos sin procesar, escribir sus fórmulas y copiar las celdas para completar su hoja. En este ejemplo, estamos explorando cómo se relaciona el rendimiento del día anterior con el rendimiento del día siguiente. Estamos preparando la hoja de cálculo para formular las preguntas: «¿Tiene sentido comprar tras un día al alza/vender tras un día a la baja? ¿Tiene sentido vender tras un día al alza/comprar tras un día a la baja? ¿O no parece que suponga ninguna diferencia?» Llamo a la variable independiente *candidato* a factor de predicción, porque no sabemos realmente si está relacionado con nuestra variable de interés. Además es sólo un candidato porque no estamos realizando los tests de inferencia estadística que nos dirían de forma más concluyente que éste es un factor de predicción significativo. Más bien, estamos utilizando el análisis de forma muy parecida a cómo utilizamos los gráficos en la lección anterior: como una forma de generar hipótesis.

Recuerde, en los ejemplos actuales, no estamos utilizando la relación histórica para describir patrones en los mercados, ni para analizarlos estadísticamente. Estamos generando hipótesis, no testándolas.

Si me hubiese interesado examinar la relación entre el cambio en los precios de la semana anterior con el rendimiento de la semana siguiente, la hoja de cálculo habría tenido un aspecto muy parecido, excepto que los datos sin procesar consistirían en datos semanales del índice, en vez de diarios.

En general, es mejor para el análisis si está investigando el impacto de los datos del periodo anterior sobre el siguiente periodo. Esto asegura que todas las observaciones sean independientes; no hay datos que se superpongan.

Para ver lo que quiero decir, considere investigar la relación del cambio en el precio de la semana anterior (de cinco días) sobre el cambio en el precio de los siguientes cinco días de trading utilizando datos de mercado diarios. Su variable independiente en la columna F ahora sería: $\ll=((E7-E2)/E2)*100\gg$; es decir, el cambio de precios en los últimos cinco días. La variable dependiente en la columna G se escribiría como: $\ll=((E12-E7)/E7)*100\gg$; es decir, el cambio de precios en los próximos cinco días. *No obstante, observe que, a medida que copia esas celdas hacia abajo en la hoja de cálculo según el procedimiento explicado anteriormente, cada observación en las celdas F8, F9, F10... y G8, G9, G10..., no es completamente independiente.* El rendimiento anterior a cinco días se solapa en los valores de F8, F9 y F10, y el rendimiento futuro a cinco días se solapa en las celdas G8, G9 y G10. Esto siempre será así cuando esté utilizando un periodo de tiempo inferior para sus datos sin procesar que el periodo que esté investigando para sus variables independiente y dependiente.

Los tests de inferencia estadística dependen de que cada observación en el conjunto de datos sea independiente, por lo que no es apropiado incluir datos que se superpongan al calcular la significancia estadística. Para mi propósito de generación de hipótesis, estoy dispuesto a tolerar un cierto grado de superposición y, por lo tanto, utilizaré datos diarios para investigar las relaciones de hasta 20 días en duración, especialmente si la cantidad de superposición en relación al tamaño del conjunto de datos completo es pequeña. No investigaría, por ejemplo, el rendimiento de los próximos 200 días utilizando datos diarios para una muestra de 1.000 días de trading. No tendría ningún problema para utilizar los datos diarios para investigar; por ejemplo, la influencia del cambio de precios de los cinco días anteriores sobre los siguientes cinco días en un periodo de cuatro años.

Sus descubrimientos serán más robustos si su periodo de test (el periodo del que está sacando los datos) incluye una variedad de condiciones de mercado: ascendente, descendente, lateral, alta volatilidad, baja volatilidad, y así sucesivamente.

En general, mi variable dependiente consistirá en el cambio futuro de precio, porque eso es en lo que estoy interesado como trader. Las variables independientes consistirán en lo que sea que mis observaciones me digan que podría ser significativo en relación al futuro cambio de precio. Normalmente, considero las variables dependientes con respecto al rendimiento del día siguiente (para ayudar con las ideas de trading) y al rendimiento de

la semana siguiente (para ayudar a formular hipótesis a medio plazo). Si quiero hacerme una idea de la perspectiva global del mercado, investigaré los rendimientos a 20 días de trading. Los traders con distintos marcos temporales pueden utilizar distintos periodos, incluyendo el intradía. En general, considero que el marco de referencia de 1 a 20 días es el más útil para mis investigaciones.

Una vez más, la práctica hace la perfección. Le animo a que adquiera soltura al descargar los datos y organizar sus hojas de cálculo según las variables antes de intentar las investigaciones históricas en sí. Sus resultados, al fin y al cabo, sólo serán tan válidos como los datos que introduzca y las transformaciones que realice con los mismos.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Observe cómo, con la «Hoja de práctica» que hemos creado en el ejemplo anterior, puede ver fácilmente los rendimientos del día siguiente tras los huecos de apertura. Su variable independiente sería el hueco de apertura, que se escribiría como $=(B3-E2/E2)*100$ (la diferencia entre la apertura de hoy y el cierre de ayer en porcentaje). El cambio de precio del día sería $=(E3-B3/B3)*100$ (la diferencia entre el cierre de hoy y la apertura de hoy en porcentaje). Necesitaría utilizar para el índice los datos de los futuros o de los FIM para tener una imagen precisa de la apertura del mercado; el índice al contado no refleja unos valores de apertura precisos, ya que no se puede operar con todas las acciones en el primer minuto de la sesión.

LECCIÓN 96: REALICE SUS INVESTIGACIONES HISTÓRICAS

Una vez que ha descargado sus datos y ha calculado sus variables dependientes e independientes, ya está listo para examinar la relación entre sus dos conjuntos de variables. En la última lección, guardó su hoja de cálculo de los datos del índice S&P 500 con el cambio en el precio del día anterior en la columna F y el cambio del día siguiente en la columna G. Abra esa hoja y comenzaremos nuestra investigación.

Su primer paso será copiar los datos de la hoja a una hoja de cálculo nueva. Primero copiaremos los datos al portapapeles de Windows y a continuación los pegaremos en la nueva hoja. Esto elimina todas las fórmulas de la hoja, porque el portapapeles guarda los datos como texto alfanumérico. Este proceso es necesario para las manipulaciones de los datos que nuestra investigación requerirá.

Así que, seleccione todas las celdas en su hoja con la excepción de la última fila (los datos del día más reciente). No incluimos esa fila en nuestro análisis porque no habrá ningún dato para el rendimiento del día siguiente. Con las celdas seleccionadas, haga clic en el menú de Excel «Editar», a continuación seleccione «Copiar». Salga de la hoja de cálculo y responda a Windows que guarde los datos en el portapapeles. Abra una nueva hoja en blanco; haga clic en la celda A1; haga clic en el menú de Excel «Editar»; y seleccione «Pegar». Sus datos se transferirán a la nueva hoja, sin las fórmulas.

Una vez que haya hecho esto, borre la primera fila de datos por debajo de las etiquetas, porque no habrá datos para el cambio desde el día anterior. Cuando borre la fila seleccionando la fila entera y haciendo clic en «Editar» y «Borrar», las filas inferiores se moverán hacia arriba, con lo que no habrá filas vacías entre las etiquetas de datos y los datos en sí.

Ahora seleccione todos los datos (incluyendo la primera fila de etiquetas), seleccione el menú de Excel «Datos»; a continuación seleccione «Ordenar»; y seleccione la opción «SP(1)» en el menú desplegable «Ordenar por». Puede hacer clic en el botón del menú desplegable «Descendente»: esto situará su mayor ganancia diaria en el índice S&P 500 en la primera fila, la siguiente mayor en la segunda fila, etc. La última fila de datos será el día de la mayor caída en el índice S&P 500.

La función «Ordenar» separa sus variables independientes en valores altos y bajos, con lo que puede ver cómo se ven afectadas las variables dependientes.

Ahora ya estamos listos para explorar los datos. A modo de ejemplo, asumiré que las etiquetas están en la fila 1 y que tiene 999 filas de datos (998 días del S&P más la fila de las etiquetas). Debajo de su fila inferior en la columna G (digamos la celda G1002), teclee: «=PROMEDIO(G2:G500)» (sin las comillas) y pulse Entrar. En la celda por debajo de esa (G1003), teclee: «=PROMEDIO(G501:G999)» y pulse Entrar. Esto le da una idea general de si los rendimientos del día siguiente han sido mejores o peores tras la mitad de los días más fuertes en la muestra frente a la mitad de los días que fueron más débiles. Observe que podría analizar los rendimientos del día siguiente aproximadamente por cuartiles introduciendo simplemente: «=PROMEDIO(G2:G250)»; «=promedio(G251:G500)»; «=promedio(G501:G750)»; «=promedio(G751:G999)».

Lo que sus datos mostrarán es que los rendimientos al día siguiente tienden a ser más positivos tras los días débiles en el índice S&P 500 y más limitados tras los días fuertes en el índice. ¿Qué diferencia supone esto para su operativa? Como resalté anteriormente en este capítulo, no estoy utilizando esta información para desarrollar un sistema de trading

mecánico estadísticamente significativo. Más bien, estoy buscando cualitativamente diferencias que me salten a la vista. Éstas serán las relaciones más prometedoras para desarrollar hipótesis de trading. Si la diferencia entre los rendimientos medios al día siguiente tras un día al alza y un día a la baja es la diferencia entre una ganancia del 0,01 % y un 0,03 %, no me voy a emocionar. Si los rendimientos medios tras los días fuertes son negativos y los que siguen a los días débiles son positivos, eso es más interesante.

A medida que ordene muchos datos, obtendrá una sensibilidad para las diferencias que puedan formar las bases de hipótesis valiosas.

Así que, ¿cómo puedo utilizar esa información? Tal vez investigue más, examine esos cuartiles y descubra que los rendimientos son especialmente débiles tras los días fuertemente alcistas. Si eso es así, consideraré la hipótesis de que a la mañana siguiente de una fuerte subida en el índice S&P 500 tengamos un mercado lateral. Si veo que los días especialmente débiles en el índice S&P 500 tienden a cerrar al alza al día siguiente, puede que considere la noción de una vuelta intradía al día siguiente de una fuerte caída. *Los datos me proporcionan un aviso, una hipótesis —no una conclusión firme y fija—.*

Los datos también podrían ayudarme a afinar algunas de mis prácticas de trading. Si estoy manteniendo posiciones a medio plazo, puede que sea más probable que añada a una posición larga tras una bajada en el mercado que tras una fuerte subida diaria. Podría ser más probable que tomase beneficios parciales en una posición corta hacia el final de un día débil en el mercado que hacia el final de un día al alza.

Y suponga que no encontramos ningunas diferencias claras en absoluto. Esto, también, es un descubrimiento. Nos diría que —en ese marco temporal, para ese periodo de tiempo— no hay pruebas de efectos de tendencia o contratendencia. Esto nos ayudaría a templar nuestras expectativas tras los días fuertes y débiles en el mercado. No asumiríamos que las tendencias son nuestras amigas; ni estaríamos tentados a operar en contra de los movimientos de forma automática. También sabríamos que deberíamos buscar una ventaja potencial en otros sitios.

Lleve un registro de las relaciones que examine y lo que encuentre; esto guiará sus investigaciones futuras y evitará que duplique sus esfuerzos más adelante.

Si su análisis no identifica una relación prometedora dentro de los datos, está limitado sólo por su propia creatividad para explorar hipótesis

alternativas. Por ejemplo, podría ver cómo los rendimientos anteriores afectan a los siguientes rendimientos en los datos semanales o mensuales, en vez de los datos diarios. Podría explorar los rendimientos al día siguiente con un instrumento o mercado distinto. Tal vez vea una mayor evidencia de tendencia en las commodities o en las acciones pequeñas que en el índice S&P 500.

En donde su creatividad puede rendir al máximo es en su selección de variables independientes. El mismo formato básico de hoja de cálculo delineado anteriormente podría utilizarse para examinar la relación entre el ratio put-call de hoy y los rendimientos del S&P 500 al día siguiente; el volumen del día actual y los rendimientos del día siguiente; el rendimiento del sector financiero en el día actual y los rendimientos al día siguiente del S&P 500; el rendimiento de los bonos del día actual y los rendimientos del día siguiente. Una vez que tenga dominado el proceso de la hoja de cálculo, es simplemente una cuestión de cambiar un conjunto de variables por otro. De esta forma, puede investigar una gran cantidad de candidatos a hipótesis en un periodo de tiempo relativamente corto.

La clave para hacer que esto funcione es el comando «Ordenar» en Excel. Esto ordena su variable independiente de máximo a mínimo o de mínimo a máximo para que pueda ver qué ocurre en su variable dependiente como resultado. Junto con visualizar los datos en gráficos, ordenar los datos es una gran forma de hacerse una idea de cómo pueden estar relacionadas las variables, destacando los temas de mercado importantes. Pero guarde sus hojas de cálculo originales con las fórmulas: la que titulé «Hoja de práctica» en la lección anterior. ¡No hemos terminado con los trucos de Excel!



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

He aquí una línea fructífera de investigación: eche un vistazo a los rendimientos del día siguiente en función de los días ligeramente al alza frente a los días fuertemente al alza. Puede definir débil frente a fuerte con indicadores, como el ratio avances/retrocesos o el ratio de volumen al alza sobre volumen a la baja. Limite su ordenación a los días ascendentes en la muestra y ordene éstos basándose en la fortaleza del mercado. Lo que descubrirá en algunos mercados es que los mercados muy fuertes tienden a continuar con fuerza en el corto plazo; los mercados ascendentes menos fuertes es más probable que cambien de dirección. Después, puede limitar su ordenación a los días descendentes y ordenarlos por mercados ligeramente débiles y muy débiles. Muchas veces, los patrones que vea en los días ascendentes serán distintos de los que aparezcan en los días descendentes.

LECCIÓN 97: CODIFIQUE LOS DATOS

A veces, la variable independiente en la que está interesado es una variable de categoría, no un conjunto de valores continuos. Si quisiera investigar la relación entre el peso de una persona (variable independiente) y su capacidad pulmonar (variable dependiente), todos mis datos serían continuos. Si, no obstante, quisiera investigar la relación entre el sexo (masculino/femenino) y la capacidad pulmonar, ahora estaría viendo una variable de categoría en relación a una continua. A la inversa, si quisiera simplemente identificar si una persona tiene una capacidad normal frente a una capacidad inferior, tendría un desglose por categorías para mi variable dependiente.

Hay ocasiones en el análisis de mercados en que queremos examinar los datos por categorías, en lugar de forma continua. En mis propias investigaciones, rutinariamente combino visiones por categorías con otras continuas. He aquí por qué:

Si vuelve a abrir la hoja de cálculo que creamos, «Hoja de práctica», que examinó los rendimientos del día actual en el índice S&P 500 en función del rendimiento del día anterior, verá que teníamos los datos de fecha en la columna A; los datos apertura-máximo-mínimo-cierre en las columnas B-E; el cambio de precio en el día actual en la columna F; y el cambio de precios al día siguiente en la columna G. Para el análisis de la última lección, ordenamos los datos basándonos en el cambio de precio en el día actual y a continuación examinamos el cambio de precio medio para el día siguiente en función de los días fuertes frente a los días débiles. Nuestra medición dependiente, el cambio de precios del día siguiente, era continua y comparamos los valores medios para hacernos una idea de la relación entre las variables independientes y dependientes.

Las medias, no obstante, pueden llevarnos a engaño; unos pocos valores extremos pueden sesgar los resultados. Estos valores extremos pueden hacer que las diferencias entre dos conjuntos de medias parezcan mucho mayores de lo que lo son en realidad. Podemos eliminar esta posible fuente de sesgo cambiando nuestra variable dependiente. Mantendremos el cambio de precio del día siguiente en la columna G, pero ahora añadiremos una variable codificada en la columna H. Este código simplemente nos dirá si el cambio de precio en la columna G es al alza o a la baja. De esta forma, en la celda H2, teclearía (sin comillas): «=SI((G2>0,1,0)» y pulsaría Entrar. Esto dice a la celda en H2 que devuelva un «1» si el cambio de precios en la celda G2 es positivo; cualquier otra cosa –un cero o un rendimiento negativo– devolverá un «0». Entonces haré clic en H2; clic en el menú de Excel «Editar»; clic en «Copiar»; clic en la celda H3 y arrastraré hacia abajo a lo largo de todos los datos; y a continuación pulsar Entrar. El código 0, 1 poblará las celdas de la columna H.

Queremos saber si la variable independiente está asociada con una mayor frecuencia de días al alza/a la baja, así como la magnitud de los cambios en esos días.

Ahora pasamos por el mismo proceso de ordenación descrito en la lección anterior. Seleccionamos todas las celdas en la hoja de cálculo –incluyendo la nueva columna H– y hacemos clic en «Editar» y «Copiar». Cerramos la hoja de cálculo, decimos a Excel que guarde los cambios y guarde los datos seleccionados en el portapapeles. Abrimos una nueva hoja; clic en «Editar»; clic en «Pegar»; y todos los datos de la hoja de cálculo –de nuevo menos las fórmulas– aparecerán en la hoja. Una vez más, ordenamos los datos por la columna F (el cambio de precio del día actual) en orden descendente, como se describió en la lección anterior. De nuevo, dividimos los datos por la mitad y, por debajo de la última entrada en la columna G, tecleamos: «=PROMEDIO(G2:G500)» y, por debajo de eso: «=PROMEDIO(G501:G999)».

Esto, como se señaló en la lección anterior, nos muestra la magnitud de las diferencias medias en los rendimientos del día siguiente cuando el día actual es relativamente fuerte (la mitad superior del cambio de precios) frente a relativamente débil (mitad inferior de la distribución del cambio de precios).

En la columna H, junto a las celdas de las dos medias en la columna G, introducimos la fórmula: «=SUMA(H2:H500)» y, por debajo de eso: «=SUMA(H501:H999)». *Esto nos dice cuántos días al alza se produjeron tras días relativamente fuertes en el mercado y cuántos días al alza se produjeron tras días relativamente débiles.* Puesto que estamos dividiendo los datos por la mitad, deberíamos ver un número aproximadamente igual de días en las dos sumas si el rendimiento del día actual no tiene una fuerte relación con el cambio de precios del día siguiente. Por otra parte, si vemos considerablemente menos días al alza tras los días fuertes que tras los días débiles, podríamos comenzar a considerar una hipótesis.

Si los cambios medios al día siguiente en la columna G parece que discrepan, pero el número de días ganadores en las dos condiciones en la columna G son parecidos, eso quiere decir que las probabilidades de un día ganador puede que no se vean afectadas significativamente por el rendimiento del día anterior, pero el *tamaño* de ese día podría verse afectado. En general, quiero ver diferencias claras en ambos criterios. Así, si el tamaño medio del rendimiento del día siguiente es mayor tras un día descendente que tras uno ascendente y las probabilidades de un día ascendente son mayores, probablemente utilice la observación para formular una posible hipótesis de mercado.

Observe que también podemos codificar variables independientes. Si, por ejemplo, quisiera ver si un día alcista o bajista (variable independiente)

tiende a verse seguido por un día alcista o bajista (variable dependiente), codificaría la columna F (el cambio de precio del día actual) con un código como anteriormente en la columna H y también codificaría la columna G (el cambio de precio del día siguiente) de forma idéntica en la columna I. Entonces copiaría la hoja de cálculo a una hoja nueva y ordenaría los datos basándose en la columna H, para separar los unos de los ceros. A continuación, examinaríamos la suma de la columna I para las celdas en la columna H que fuesen unos y la compararíamos con la suma de la columna I para las celdas en la columna H que fuesen ceros.

La codificación es especialmente útil si queremos examinar el impacto de los eventos en los rendimientos futuros. Por ejemplo, podríamos codificar todos los lunes con un 1; todos los martes con un 2; etc. y a continuación ordenar los rendimientos del día siguiente basándonos en los códigos para decirnos si los rendimientos fueron más o menos favorables tras determinados días de la semana. Los códigos también son útiles cuando queremos formular condiciones complejas entre dos o más variables independientes y examinar su relación con los rendimientos futuros. Este tipo de codificación se hace un poco más compleja y formará la base de la próxima lección.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si incluye el volumen en su hoja de cálculo, puede codificar los días con un volumen ascendente con un 1 y los días con un volumen descendente con un 0. Esto le permitiría entonces comparar los rendimientos del día siguiente en función de si la subida o bajada de hoy se produjo con un volumen ascendente o descendente. Todo lo que necesita hacer es ordenar los datos una vez basándose en el cambio de precios del día actual y a continuación una segunda vez por separado para las ocasiones ascendentes y descendentes en función del ascenso y descenso en el volumen.

LECCIÓN 98: EXAMINE EL CONTEXTO

El filósofo Stephen Pepper acuñó el término *contextualismo* para describir una visión del mundo en la que la verdad es una función del contexto en el que el conocimiento esté incrustado. Un patrón de precios a corto plazo podría conllevar un conjunto de expectativas en un mercado alcista mayor; otro bien distinto en condiciones bajistas. Una vuelta a corto plazo en la primera hora de trading tiene distintas implicaciones que uno que ocurre al mediodía. Para utilizar un ejemplo de *Psicología del trading*, uno entiende

«¡Cuidado con los osos!» de una forma en la bolsa y de otra forma bien distinta en medio de un bosque en Alaska.

Podemos codificar los datos de mercado según el contexto y a continuación investigar los patrones específicos a esos contextos. Lo que realmente estamos preguntando es: «¿En qué conjunto de condiciones nos encontramos en la actualidad? ¿Cuál es la distribución de las expectativas futuras?» No pretendemos que éstas sean expectativas universales. Más bien, son contextuales: aplicables a nuestra situación actual.

Muchas de las hipótesis de trading más fructíferas pertenecen a ciertos tipos de mercados, no a todos los mercados, todo el tiempo.

Recuperemos los datos diarios históricos del índice S&P 500 de la «Hoja de práctica» que utilizamos en nuestras lecciones anteriores. Refresquemos la memoria: la columna A en nuestra hoja de cálculo consiste en la fecha, las columnas B a E son los datos de apertura-máximo-mínimo-cierre. La columna F es la variable independiente, el cambio de precios del día actual; introducido en la celda F22, sería: « $=(F22-F21)/F21*100$ ». La columna G servirá como nuestra variable contextual. En G22, introducimos lo siguiente:

$$=SI(E22>PROMEDIO(E3:E21),1,0)$$

Esto devolverá a la celda G23 un «1» si el precio actual está por encima de la media móvil simple del día anterior en el índice S&P 500; un «0» si no está por encima de la media. La etiqueta de datos para la celda G1 podría ser MM. Nuestra medición independiente será el cambio de precios del día siguiente. En la celda H22, esto sería: « $=((E23-E22)/E22)*100$ » y H1 tendría la etiqueta «SP+1».

Para completar la hoja, seleccionáramos las celdas G22 y H22; clic en el menú de Excel «Editar»; clic «Copiar»; seleccionar las celdas por debajo de G23 para todo el conjunto de datos; y pulsamos Entrar. Seleccionamos y copiamos todos los datos en la hoja como antes; guardamos la hoja como «Hoja de práctica 2»; y decimos a Windows que guarde los datos en el portapapeles para otro programa. Abrimos una hoja de cálculo nueva; clic en la celda A1; clic en el menú de Excel «Editar»; seleccionamos «Pegar»; y nuestra hoja se rellena con los datos de texto. Observe que, en este caso, tendremos que eliminar las celdas 2 a 21, puesto que no tiene un valor para la media móvil de 20 días. También eliminaremos la última fila de datos, puesto que no hay datos para el día siguiente. Se elimina una fila simplemente seleccionando la(s) letra(s) de la(s) fila(s) a la izquierda; haciendo clic en el menú de Excel «Editar»; y seleccionando «Eliminar». La fila desaparecerá y los datos restantes por debajo se moverán en su sitio.

Observe que utilizar una media móvil como una variable de interés reduce el tamaño de su conjunto de datos, puesto que no se puede calcular una media móvil para los valores iniciales. Necesita tener esto en cuenta cuando determine el tamaño de muestra deseado.

Ahora ordenamos por partida doble los datos para realizar la investigación contextual. Digamos que estamos interesados en las expectativas tras un día ascendente en un mercado que está cotizando por encima en vez de por debajo de su media móvil de 20 días. Ordenamos los datos basándonos en la columna F «SP(1)» como hicimos en nuestra lección anterior, ordenando de mayor a menor, para que los mayores cambios positivos y negativos aparezcan en la parte superior de la hoja. Ahora seleccionamos sólo los datos para las celdas que muestran un cambio de precios positivo y las copiamos a otra hoja. Nuestra segunda ordenación se basará en la columna G (MM), de nuevo en una base descendente. Esto separará los días alcistas en los mercados que coticen por encima de su media móvil de 20 días (los codificados como «1») de los demás días.

Como antes, examinaremos el rendimiento medio del día siguiente calculando la media de las celdas en la columna H que estén codificados en la columna G como «1» y los compararemos con la media de las celdas en la columna H que están codificados en la columna G como «0».

Así, digamos que hay 538 celdas de días alcistas; 383 de estos tienen código «1» en la columna G y 155 tienen código «0». Compararía «=promedio(H2:H384)» y «=promedio(H385:H539)». También podría codificar las celdas en la columna H como «1» o «0» en la columna I basándose en si son al alza o a la baja: «=SI(H2>0,1,0)» y a continuación comparar «=SUMA(I2:I384)» y «=SUMA(I385:I539)» para ver si hay diferencias notables en el número de días alcistas tras los días alcistas en los mercados que están por encima y por debajo de sus medias móviles.

Sólo como dato curioso, utilizando datos del S&P 500 al contado como datos sin procesar, he descubierto que el cambio medio al día siguiente tras un día alcista cuando estamos por encima de la media móvil de 20 días es -0,04%; el cambio medio al día siguiente tras un día alcista cuando estamos por debajo de la media móvil de 20 días fue de -0,18%. Éste es un buen ejemplo de un descubrimiento que no es que me deje asombrado, pero que me hace pensar. Querría llevar a cabo otras investigaciones de qué es lo que ocurre tras los días alcistas en mercados bajistas antes de generar hipótesis de trading que me hiciesen vender en corto los rebotes dentro de una tendencia bajista mayor.

Muchas veces, verá diferencias en los datos ordenados que son lo suficientemente fuertes como para justificar una mayor investiga-

ción, pero no lo suficientemente fuertes como para justificar una hipótesis de trading por sí solas.

Esta combinación de codificar y ordenar puede crear una variedad de visiones contextuales de los mercados. Por ejemplo, si tecleamos: «=SI(E21=MAX(E2:E21),1,0)», podemos examinar el contexto en el que el día actual es el precio máximo de los últimos 20 días y ver cómo influye eso en los rendimientos. Si incluimos una segunda variable independiente, como el número de acciones alcanzando nuevos máximos y mínimos de 52 semanas, podemos examinar cómo se comportan los mercados cuando los nuevos máximos exceden los nuevos mínimos frente a cuando los nuevos mínimos exceden los nuevos máximos. Por ejemplo, si los nuevos máximos van en la columna F y los nuevos mínimos en la columna G, podemos codificar «=SI(F21>G21,1,0)» en la columna H, situar nuestra medición dependiente (tal vez el cambio de precios del día siguiente) en la columna I y ordenar en base a la nueva codificación de nuevos máximos/mínimos.

Como se mencionó anteriormente, es recomendable no crear demasiadas condiciones contextuales, porque terminará con una muestra muy pequeña de ocasiones que encajen con su búsqueda y la generalización será difícil. Si obtiene menos de 20 ocasiones que encajen con sus criterios, puede que necesite relajar esos criterios o incluir menos.

Como su propio entrenador de trading, puede utilizar esas búsquedas contextuales para ver cómo se comportan los mercados en una variedad de condiciones. El movimiento de los sectores, las clases de activos relacionadas; cualquier cosa puede ser un contexto que afecte el comportamiento reciente del mercado. Al explorar esos patrones, puede volverse más sensible a ellos en tiempo real, ayudando a su selección y ejecución de operaciones.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Si le interesa la operativa a más largo plazo o la inversión, puede crear hojas de cálculo con datos semanales o mensuales e investigar variables independientes; como los rendimientos mensuales en los rendimientos del mes siguiente; los niveles de VIX en la volatilidad del mes siguiente; los datos de sentimiento en los rendimientos del mes siguiente; los cambios de precios en el petróleo en los rendimientos del mes siguiente; etc. También puede codificar los datos por meses del año (o comienzo/final del mes) para investigar los efectos estacionales en los rendimientos.

LECCIÓN 99: FILTRE LOS DATOS

Digamos que quiere analizar la información intradía de los futuros del índice S&P 500. Ahora su hoja de cálculo tendrá un aspecto distinto puesto que descarga los datos de fuentes como su programa de gráficos en tiempo real. Su primera columna será la fecha, su segunda columna será la hora del día y sus siguientes columnas serán los precios de apertura, máximo, mínimo y cierre. Si así lo selecciona, la siguiente columna puede ser el volumen de trading para ese periodo de tiempo (un minuto, cinco minutos, horas, etc.).

Suponga que quiere ver cómo se ha comportado el mercado S&P 500 a una cierta hora del día. Lo que necesitamos hacer es filtrar esa hora del día del conjunto de datos descargados y examinar sólo ese subconjunto. En lugar de ordenar los datos, que ha sido uno de los principales pilares de nuestras investigaciones hasta este punto, utilizaremos la función de filtrado de Excel.

Para mostrar cómo podríamos hacer esto, comenzaremos con una sencilla cuestión. Suponga que queremos comparar el volumen de trading de la primera media hora de trading con el volumen medio de trading de la correspondiente media hora en los 20 días anteriores de trading. Esto nos dará una idea aproximada de la actividad del mercado, que se correlaciona positivamente con la volatilidad del precio. El volumen también da una idea relativa de la participación de los traders institucionales grandes. Si, digamos, observamos una ruptura de un rango durante los primeros 30 minutos de trading, es útil saber si estos operadores grandes están a bordo.

Los análisis de volumen pueden ayudarle a identificar quién está en el mercado.

Para esta investigación, examinaremos los datos de cada media hora del contrato mini del S&P 500. Obtengo mis datos intradía de mi programa de cotizaciones; en el ejemplo actual, utilizaré e-Signal. Para hacer esto, creamos un gráfico de 30 minutos del contrato de futuros ES; haga clic en el gráfico y arrastre hacia la derecha para mover el gráfico atrás en el tiempo. Cuando hayamos cubierto los últimos 20 días más o menos, hacemos clic en el menú «Herramientas»; seleccionamos «Exportar datos»; a continuación deseleccionamos las casillas de los datos que no necesitamos. En este caso, todo lo que necesitamos es Fecha, Hora y Volumen. Hacemos clic en el botón «Copiar al Portapapeles» y abrimos una hoja nueva en Excel. Una vez que hagamos clic en el menú de Excel «Editar» y seleccionemos «Pegar», con el cursor en la celda A2, rellenamos la hoja con los datos intradía. Podemos entonces introducir los títulos de las columnas en la fila 1: Fecha, Hora y Volumen. (Si está descargando de e-Signal, esos títulos ya vendrán los datos y puede descargar los datos con el cursor en A1).

Nuestro siguiente paso es seleccionar el conjunto entero de datos que queramos cubrir. Hacemos clic en el menú de Excel «Datos»; seleccionamos «Filtro»; y seleccionamos «Autofiltro». Aparecerá un conjunto de pequeñas flechas junto a los títulos de las columnas. Haga clic en la flecha junto a «Hora» y, en el menú desplegable, seleccione la hora que represente el comienzo del día de trading. En mi caso, que vivo en el área de Chicago que sigue la Hora Central de EEUU, sería las 8:30 AM. A continuación, verá todas las cifras del volumen de la primera media hora 8:30 AM a 9:00 AM. Haga clic en «Editar»; seleccione «Copiar»; abra una hoja en blanco; haga clic en «Editar» y seleccione «Pegar». Esto pondrá los datos de las 8:30 en una hoja distinta. Si tiene 20 valores (los últimos 20 días), puede introducir la fórmula «=PROMEDIO(C2:C21)» y verá el volumen de trading medio de la primera media hora de trading. Por supuesto, también puede filtrar cualquier hora del día y ver el volumen medio de esa media hora.

Cuando sabe cuál es el volumen medio de trading para un periodo de tiempo concreto, puede valorar la participación institucional en tiempo real, especialmente con respecto a si este volumen aumenta o disminuye en función de la dirección del mercado.

La función de filtro es útil cuando quiera sacar datos de forma selectiva de un conjunto de datos. Digamos, por ejemplo, que tiene una columna que codifica los lunes como 1; los martes como 2, etc. Podría entonces filtrar los «1» en el conjunto de datos histórico y ver cómo se comportó el mercado específicamente los lunes. Asimismo, podría codificar el primer o el último día del mes y filtrar los datos para observar los rendimientos asociados con los mismos.

En general, considero que los filtros son sobre todo útiles para los análisis intradía, cuando quiero ver cómo se comportan los mercados a una hora determinada del día en determinadas condiciones. *Francamente, no obstante, aquí no es donde encuentro las mayores ventajas normalmente y no es donde recomendaría que un principiante comenzase sus investigaciones históricas.* Si se pone en serio a investigar estos patrones intradía, le recomiendo encarecidamente que obtenga una base de datos limpia de un proveedor como Tick Data. Puede utilizar su software de gestión de datos para crear puntos de datos con cualquier periodicidad y descargarlos fácilmente a Excel. Las investigaciones serias a más largo plazo de los datos históricos intradía necesitan herramientas mucho más potentes que Excel. Los límites al tamaño de las hojas de cálculo y la facilidad de manejarlos hacen que sea imposible utilizar Excel para las investigaciones a largo plazo de los datos de alta frecuencia.

Aun así, cuando quiera ver cómo se comportan los mercados a corto plazo –digamos en la primera hora de trading tras un hueco de apertura

grande— las investigaciones con los datos intradía y los filtros pueden ser bastante útiles. Encontrará patrones interesantes de continuación y vueltas para formular ideas de trading intradía o para ayudarle con la ejecución de las operaciones a más largo plazo.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Los filtros pueden ser útiles para examinar patrones de rendimientos en función de la hora del día. Por ejemplo, digamos que el mercado ha cotizado a la baja en las dos últimas horas: ¿cómo son esos rendimientos si se producen en las dos primeras horas en comparación a si se producen en las dos últimas horas del día? ¿Cómo se ven influidos los rendimientos en las pocas siguientes horas si el día anterior a esas dos horas fue bajista? Estos análisis pueden ser muy útiles para los traders intradía, especialmente cuando combina variables independientes de cambio de precios con factores de predicción intradía como el TICK de la NYSE.

LECCIÓN 100: APROVECHE SUS DESCUBRIMIENTOS

Este capítulo ha proporcionado sólo una muestra de los tipos de formas en que puede utilizar unas sencillas hojas de cálculo y fórmulas para investigar los posibles patrones en los datos históricos. Recuerde: éstas son visiones cualitativas de los datos; están diseñadas para generar hipótesis, no para demostrarlas. Manipular los datos y verlos desde distintos ángulos es una habilidad al igual que ejecutar operaciones. Con práctica y experiencia, puede llegar al punto en el que pueda investigar unos cuantos patrones en tan sólo una hora o dos tras el cierre del mercado o antes de su apertura.

La clave es identificar qué es lo que hace que el mercado actual sea único o característico. ¿Estamos muy por encima o por debajo de una media móvil? ¿Ha habido muchos más nuevos mínimos que máximos o al revés? ¿Ha estado un sector inusualmente fuerte o débil? ¿Los días anteriores han sido fuertes o débiles? A menudo es en los extremos —cuando los indicadores o patrones son más excepcionales— cuando encontramos las mayores ventajas potenciales. Pero a veces esos elementos únicos son difíciles de encontrar. Un volumen muy alto o muy bajo; ratios put/call fuertes o débiles; huecos de apertura grandes: todas son buenas áreas para investigar.

Encontramos las mayores ventajas direccionales tras los acontecimientos extremos en el mercado.

Una vez que haya identificado un patrón que destaque, éste se convierte en una hipótesis que puede considerar al comenzar un día o semana de trading. Si, digamos, descubro que en 40 de las últimas 50 ocasiones en las que el mercado ha estado muy débil con un ratio put/call alto ha mostrado unos precios más altos 20 días después, esto hará que busque un proceso de suelo a corto plazo. Si, tras ese análisis, observo que estamos alcanzando nuevos mínimos, pero con menos acciones y sectores participando en la debilidad, esto puede añadir algo de peso a mi hipótesis. Al final, podría llegar al punto en el que pienso que hemos establecido un suelo de precios y compraré el mercado, dándome un riesgo/recompensa favorable si el patrón histórico se cumple.

Pero igual de importante, considere el escenario en el que vemos unas buenas probabilidades históricas de rebotar en un periodo de 20 días, llevándonos a buscar un proceso de formación de un suelo a corto plazo. Mis nuevos datos, no obstante, sugieren que el mercado se está debilitando aún más: más acciones y sectores están estableciendo mínimos, no menos. *El patrón histórico no parece estar cumpliéndose.* Esto, también, son datos muy útiles. Cuando los mercados se resisten a sus tendencias históricas, puede que esté ocurriendo algo especial. De este reconocimiento de que los mercados no se están comportando con normalidad pueden salir algunas operaciones muy buenas.

Éste es el valor de considerar los patrones como hipótesis y de mantener la mente abierta a que esas hipótesis se vean respaldadas o no. Un patrón histórico en los mercados es una especie de guión para que el mercado lo siga; su trabajo consiste en determinar si está siguiendo o no ese guión.

Nuestros análisis sólo nos informan de las tendencias históricas. Si un mercado no se está comportando de una manera coherente con su historia, esto nos alerta de que están actuando unas fuerzas situacionales únicas.

Todo esto sugiere que las investigaciones históricas son ayudas lógicas útiles, pero mi experiencia es que su mayor valor puede ser psicológico. Día tras día, semana tras semana y año tras año de investigar los patrones y de pasar los resultados del mercado por Excel me han dado una sensibilidad única para los patrones. Además me ha dado una sensación precisa de cuándo están cambiando los patrones, de cuándo puede que ya no aguanten los precedentes históricos.

Una rutina que ha sido muy útil ha sido aislar las últimas cinco instancias más o menos de un patrón potencial. *Si el mercado se ha comportado de forma bastante distinta en las últimas ocasiones de lo que lo ha hecho históricamente, considero la posibilidad de que estemos viendo un cambio*

en los patrones del mercado. Si veo que las últimas ocasiones se están comportando de forma anómala en muchas variables y marcos temporales distintos, esas anomalías refuerzan mi sensación de un cambio en el mercado.

Cuando veo cuáles han sido los resultados a lo largo de los años, me vuelvo un seguidor de tendencia menos ingenuo. No asumo automáticamente que los mercados al alza continuarán disparados o que los mercados bajistas seguirán hundiéndose. He desarrollado herramientas para determinar cuándo los mercados con tendencia están ganando y perdiendo fuelle; éstas han sido útiles para prever cambios de tendencias. Ver cómo se comportan estos indicadores en distintas condiciones de mercado a lo largo del tiempo —y el hecho de cuantificar sus resultados— me ha proporcionado una cierta confianza en las ideas que no habría tenido en la ausencia de esta intimidad con los datos.

Buena parte de la ventaja en el trading viene de ver los mercados de formas únicas, capturando los movimientos antes de que ocurran o al principio de su aparición. Es fácil empeñarnos en nuestras ideas, con una visión estrecha por examinar demasiados pocos mercados y patrones. Como su propio entrenador de trading, necesita mantener la mente abierta y fresca. Lea, hable con traders experimentados, siga de cerca una serie de mercados, testee patrones históricamente y sabrá lo que está ocurriendo globalmente: verá cosas que nunca aparecerán en el radar del trader medio. Será más creativo cuando tenga una visión más amplia.



CONSEJO DE ENTRENAMIENTO

Cuando examine los patrones históricos, vaya al conjunto de datos y examine específicamente los rendimientos de las ocasiones que no encajaron en el patrón. Esto le dará una idea del tipo de drawdown que podría esperar si fuese a esperar operar sobre el patrón de forma mecánica. Muchas veces, las excepciones a los patrones terminan siendo grandes movimientos; por ejemplo, la mayoría de las ocasiones podrían mostrar una tendencia a darse la vuelta con unos pocos casos de movimientos de tendencia muy grandes. Si sabe esto, puede buscar las posibles excepciones, estudiarlas y tal vez incluso identificarlas y beneficiarse de ellas.

RECURSOS

El blog *Become Your Own Trading Coach* [Conviértase en su propio entrenador de trading] es el complemento principal de este libro. Puede encontrar vínculos y artículos adicionales sobre el tema de los procesos de entrenamiento en la página del blog del Capítulo 10:

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

Mi propio interés en los patrones históricos se debe en buena medida al trabajo de Victor Niederhoffer. Su página web Daily Speculations (<http://www.dailyspeculations.com/wordpress/>) es una fuente de muchas ideas sobre los movimientos de mercado que se pueden testar.

El ensayo de Henry Carstens *An Introduction to Testing Trading Ideas [Introducción a los tests de ideas de trading]* (http://www.verticalsolutions.com/notes/intro_to_testing.html) es un recurso valioso y popular, entre los muchos ensayos que ofrece en: <http://www.verticalsolutions.com/papers.html>

El trabajo de Mike Bryant en sistemas de trading es muy bueno; hay una recopilación de descargas gratuitas en su página web: <http://www.breakoutfutures.com/PreDownload.htm>

El blog de Rob Hanna testa una serie de patrones históricos de trading y es un gran estímulo para sus propias investigaciones: www.quantifiableedges.blogspot.com

Dos servicios de pago que hacen un excelente trabajo testando ideas de trading son la página web SentimenTrader de Jason Goepfert (www.sentimentrader.com) y el boletín de Market Tells de Rennie Yang (www.markettells.com).

Henry, Rob, Jason y Rennie contribuyeron partes del Capítulo 9 de este libro, ofreciendo ideas sobre la relevancia de testar ideas como parte de su entrenamiento.

Conclusión

La ciencia intenta conseguir la unidad de hechos. El arte aspira a conseguir la unidad de sentimientos.

– Stephen Pepper

Ésta es nuestra lección final; veamos si podemos conseguir un poco de unidad de sentimiento y de hechos.

LECCIÓN 101: ENCUENTRE SU CAMINO

Mi madre, Constance Steenbarger, falleció el año pasado. Era una artista y profesora de arte. Su mayor obra de arte, no obstante, fue su familia. Proporcionó a sus hijos – y a su marido – un regalo psicológico único e irremplazable: saber y sentir que eran especiales. Es increíble cuánto puede conseguir uno cuando sabe que no es corriente. Gracias a esa conciencia, uno es incapaz de conformarse con lo mediocre en su trabajo, sus relaciones, o sus rendimientos en el mercado. Cuando hace de su familia una obra de arte, capacita a unos seres humanos para querer hacer de sus vidas obras de arte. ¿Qué mayor logro podría haber? Si puedo conseguir, como psicólogo y padre, un poco de lo que Connie Steenbarger consiguió con su familia, eso valdrá más que cualquier título delante de mi nombre o cualquier gran operación que realice en los mercados.

Pero, ¿no es eso en lo que consiste ser su propio entrenador? No importa si el enfoque es el trading, las ventas, ser padre o el deporte: *la meta es hacer de su vida una obra de arte convirtiéndose en lo mejor que pueda ser.*

La gran enfermedad que aflige a la mayoría de la gente es su incapacidad de pensar cosas grandes de sí mismos. No se trata de narcisismo (que refleja una ausencia de yo, no una verdadera grandeza) y no se trata de paliativos *new age* para la autoestima. Más bien, pensar cosas grandes de uno mismo es recorrer un camino en la vida que suponga una diferencia. Es una vida orientada a metas, no una vida de ir vagando de un día a otro. Es permanecer fiel a los valores y propósitos, para que la vida tenga valor y significado. Se trata de causar un impacto tan profundo que alguien, en algún lugar quiera concluir su libro con una dedicatoria a usted.

Su vida es una obra de arte en progreso.

Hay un viejo dicho de que tendemos a casarnos con personas parecidas a nuestros padres. En mis días más jóvenes, esa perspectiva me habría horripilado. Mirando atrás al impacto de mi madre en su familia y al de mi esposa Margie en la suya, sé que la regla se cumple en mi caso. El mayor talento de Margie es que está lo suficientemente segura de sí misma como para ayudar a otros a sentirse especiales. Cuando uno de nuestros hijos pasó por un matrimonio difícil, no me preocupé ni una sola vez. Sabía que al final encontraría la felicidad porque ella tenía la experiencia de ser especial para su madre. *Cuando tiene esa sensación profunda de no ser corriente, al final gravita hacia lo mejor de sí mismo, lo mejor para usted.*

Si va a tener éxito como su propio entrenador de trading, necesitará ser como Connie y Margie; necesitará mantener una relación consigo mismo en la que siempre sea especial, da igual lo formidables que puedan parecer las dificultades inmediatas. Necesitará centrarse en sus éxitos tanto o más que en sus fracasos. Necesitará estructurar metas específicas y actividades concretas diseñadas para conseguir las, para que cada día sea una afirmación de su empuje y competencia. Entrenarse uno mismo no se trata de llevar diarios o de hacer un seguimiento de sus beneficios y pérdidas. Se trata de forjar una relación consigo mismo que sea tan capacitadora como la de una madre con sus hijos.

Al final de todo esto, puede que decida que el trading no es su camino en la vida. Tenga el coraje de aceptarlo y de encontrar el trabajo que realmente capte quién es usted y qué es lo que mejor hace. Me encanta operar – el reto intelectual, las innumerables oportunidades para mejorar y la inmediatez del feedback. Sabe cuándo lo ha hecho bien; sabe cuándo se ha decepcionado. Aunque el trading me ha hecho ganar dinero, no es verdaderamente lo que mejor hago. Una vez intenté ser un trader a tiempo completo y rápidamente sentí un gran agujero en mi vida en el que la psicología – y trabajar con las personas – había desaparecido. Así que ahora opero en los mercados a tiempo parcial, trabajo como entrenador de traders profesionales, aplico mis mayores intereses y talentos en las condiciones que supongan un mayor desafío y escribo libros que tal vez, sólo tal vez, ayuden a otros a encontrar lo que tienen de especiales.

Permita que sus puntos fuertes definan su camino.

Sepa qué es lo que mejor hace. Desarrolle sus puntos fuertes. Nunca deje de trabajar en usted mismo. Nunca deje de mejorar. De vez en cuando, ponga todo patas arriba y persiga retos completamente nuevos. El enemi-

go de la grandeza no es el mal; es la mediocridad. No se conforme con lo mediocre. No tiene que ser un artista y profesor de arte para hacer de su vida una obra de arte. Y si el trading es su camino, aprenda de los que han recorrido el camino antes que usted. Su tarea final es absorber los recursos de los distintos capítulos de este libro y seleccionar los que mejor apoyen su entrenamiento. Le proporcionarán los pinceles y la pintura con los que crear su obra de arte.

MÁS SOBRE ENTRENARSE A SÍ MISMO

Los colaboradores del Capítulo 9 han recopilado sus propios recursos de entrenamiento, todos ellos tienen vínculos en la página web del El Entrenador de Trading: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com/2008/08/contributors-to-daily-trading-coach.html>

Mi proyecto más reciente es un libro electrónico gratuito sobre la teoría y la técnica del trading titulado *Introduction to Trading [Introducción al trading]* que estoy escribiendo por artículos: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com/2008/09/introduction-to-trading.html>

El blog *TraderFeed* cubre una serie de tópicos, desde la psicología de los traders a la psicología de los mercados: www.traderfeed.blogspot.com

Añadiré recursos a la página web del El Entrenador de Trading a lo largo del tiempo; si tiene preguntas sobre algún tema en particular, no dude en dejar una pregunta o comentario en alguno de los artículos del blog: <http://becomeyourowntradingcoach.blogspot.com>. También no dude en ponerse en contacto conmigo en la dirección de correo específica de este libro: coachingself@aol.com

Para información sobre mis libros sobre psicología del trading y rendimiento de los traders, así como material relacionado con estos temas, consulte la página web de Amazon: www.amazon.com/s/ref=nb_ss_b?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Brett+Steenbarger&x=8&y=18