

En resumen, los aspectos psicológicos son el 85% en la ecuación del trading. La disciplina es la esencia de todos los temas relacionados con la psicología. Se impregna a través de todo el proceso. Todas las reglas, procedimientos y planes no importan si Vd. no los sigue. No hay duda de que aquellos que buscan formación en el trading, el fracaso raramente se debe a que han escrito un plan erróneo. El fracaso se produce porque no han escrito un plan, o no siguen el que han escrito.

Me gustaría terminar este apartado con mi segunda cita favorita: “Simplemente espero hasta que hay dinero tirado en la esquina y todo lo que tengo que hacer es ir y cogerlo. No hago nada hasta entonces. En esencia, al no querer operar, me he convertido de manera inadvertida en un maestro de la paciencia. Al forzarme a esperar hasta que hay una operación tan convincente que no puedo soportar la idea de no realizarla, había mejorado enormemente mis probabilidades...” – James Rodgers.

Algunas de Sus Mejores Cualidades Pueden Hacerle Daño

Terminé la lección anterior con mi segunda cita favorita. Me imagino que le gustaría saber cuál es la primera. Por supuesto, esta lección trata sobre ello.

Primero, hablemos del título, el cual es algo engañoso. “Algunas de sus mejores cualidades pueden hacerle daño.” Sí, es cierto. El trading es único en muchos sentidos. No es por casualidad que muchas de las personas que operan tienen éxito en otros aspectos de la vida. Después de todo, para operar se necesita algo de capital disponible. Muchos lo obtienen de dirigir o vender negocios de éxito, o de profesiones bien remuneradas. El problema es que el trading es único comparado con el resto de negocios.

La mayor parte de los éxitos anteriores de su vida posiblemente no puedan ayudarle en el trading. Las cosas que ha aprendido a menudo no son transferibles. Peor incluso, nos pueden perjudicar. Tomemos el ejemplo de un médico de prestigio. Cada vez que salta su stop, decide añadir más acciones. ¿Por qué? Para el trader experimentado esto es un crimen. Para el médico es una forma de vida; es inherente a su sistema. ¿En qué está pensando? Está pensando en ‘salvar al paciente’. Le han enseñado que su objeto de atención debe ser salvado a toda costa. Para operar en el mercado, debe adoptar la filosofía de ‘matar al paciente a la primera señal de enfermedad’. Lo que le horroriza hasta cierto punto.

Veamos el caso de un abogado experimentado. Le han enseñado a aportar pruebas y elaborar un argumento para cada posible situación. A medida que sus acciones comienzan a baja, puede encontrar docenas de argumentos para justificar su posición. Se le da bien aportar pruebas y así lo hace a

medida que empieza a bajar el valor. 'Han tenido buenas noticias, los fundamentales son excelentes, esto es simplemente un bandazo y los creadores de mercado están jugando con el mercado'. Utilizará miles de argumentos diferentes para mantener una operación perdedora.

Otro caso es el del hombre de negocios de éxito. A menudo al principio, el éxito llegó simplemente trabajando más duro. Dedicando más horas, asumiendo más trabajo personalmente. Realizando todas las tareas. Desafortunadamente, hacer trading con mayor dedicación no es un concepto que funcione. Piense en un contable. El contable es un perfeccionista de los números. Sólo pensar en tener tinta roja en una operación puede ser difícil de asumir. Crea la necesidad de no asumir la ejecución de pequeños stops, esperando que los libros contables muestren todas las operaciones ganadoras en la sesión.

Considere incluso el caso de un deportista profesional. Perder no es una opción. Desafortunadamente, perder en el trading es obligatorio. Perder de la manera adecuada es lo que importa, pequeñas cantidades en las operaciones apropiadas. Una vez salta el stop de una operación, tenemos una pérdida y seguimos operando. El trader sabe que lo que importa es el proceso que genera operaciones ganadoras a lo largo de un periodo de tiempo, no lo que sucede en una sola operación. Para el atleta, perder no es aceptable. Debe ser evitado a toda costa y en todos los niveles.

Por tanto, ¿qué es realmente útil? Aprender el proceso completo del trading. Aprender de aquellos que se han dedicado a ello, o tener la capacidad para aprender y adaptarse tan rápido como sea posible. Tener en mente que es necesario un plan, ser capaz de ajustarse a él y ejecutarlo hasta obtener resultados. Después evaluar constantemente el proceso, eliminando errores y siendo consciente de la necesidad de cambiar y ser flexible. Hay una cita que siempre me ha gustado y, de hecho es mi favorita. Su aplicación en el trading es única.

"Nada en este mundo puede reemplazar a la persistencia. El talento no lo hará; no hay nada más habitual que gente con talento y sin éxito. La genialidad tampoco; el genio sin recompensa es casi proverbial. La educación no sirve; el mundo está lleno de gente abandonada con educación. La persistencia y la determinación son omnipotentes. El slogan 'siga avanzando' ha resuelto y seguirá resolviendo siempre los problemas de la raza humana" – Calvin Coolidge.

Creo que ésta es una buena advertencia para todos. Tener muchas cualidades puede que no le ayuden directamente en su trading. Una mente abierta, unida a la persistencia y la determinación para alcanzar su objetivo son las claves para un trading de éxito.