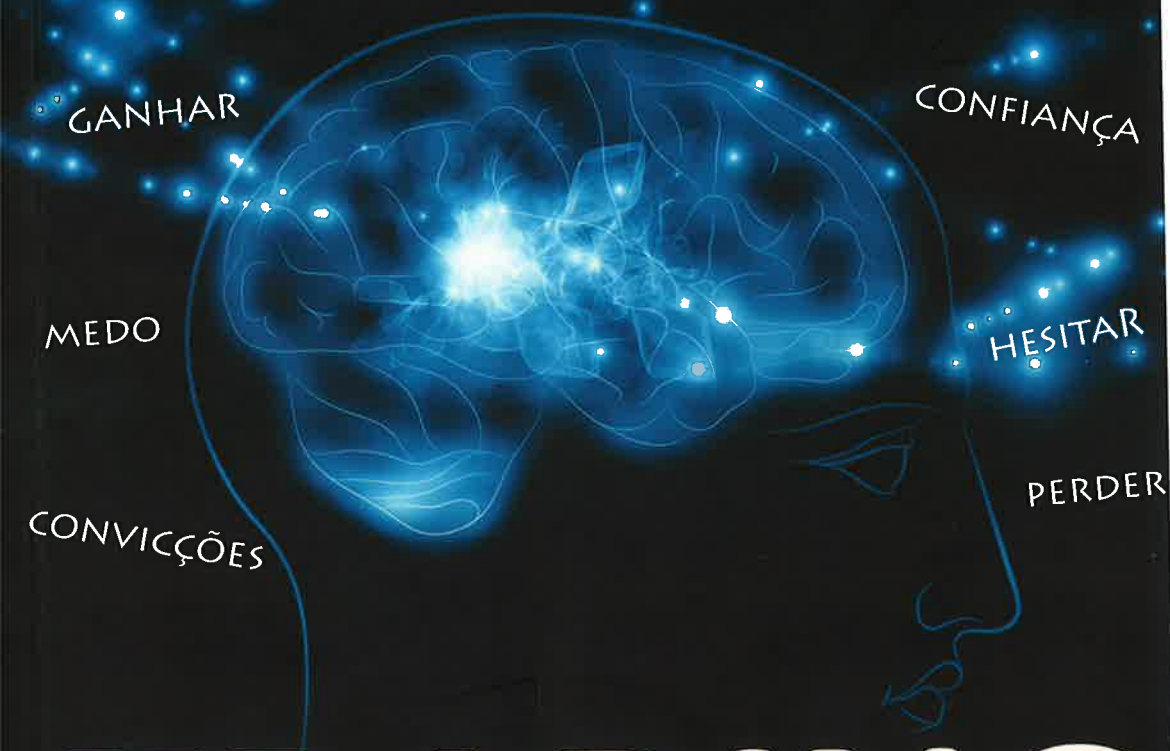


3ª edição

"O primeiro passo de qualquer *trader* é... compreender e aceitar a realidade psicológica dos mercados para ultrapassar os seus riscos", Mark Douglas



TRADING

ATITUDE MENTAL DO *TRADER* DE SUCESSO

DOMINAR O MERCADO COM CONFIANÇA,
DISCIPLINA E UMA ATITUDE GANHADORA

Versão portuguesa do clássico *Trading in the Zone*

«Quanto menos se preocupar em saber se está certo ou errado, mais claros para si serão os sinais do mercado e mais facilmente vai abrir ou fechar uma posição ou exercer um *stop-loss*, ficando dessa forma mentalmente disponível para não perder a próxima oportunidade».

Mark Douglas

«Para isso, precisa de *mudar a sua mente*. O seu objetivo é atingir um estado mental *livre de preocupação* de modo a que, quando estiver na presença de um padrão que lhe apresente uma oportunidade, não pense em mais nada a não ser: abrir a posição! As probabilidades e os seus mecanismos de controlo de risco farão o resto. O mais importante é olhar para um *trade* isolado como uma parte de uma série de *trades*».

Mark Douglas

«Cada momento no mercado é único».

Mark Douglas

TRADING

Atitude mental do *trader* de sucesso

Compreender a psicologia do *trading*
para dominar o mercado com confiança,
disciplina e uma atitude ganhadora

Versão portuguesa do clássico

Trading in the Zone

Mark Douglas

Bookout

Caro leitor,

Obrigado por ter adquirido um dos nossos livros. Caso deseje receber regularmente em sua casa informação sobre as nossas edições e usufruir de condições especiais na sua aquisição ou tomar conhecimento de outras iniciativas, registe-se em www.bookout.pt ou através do e-mail geral@bookout.pt.

Cumprimentos da equipa Bookout

Título: Trading – Atitude mental do *trader* de sucesso

Autor: Mark Douglas

Tratamento Editorial: Bookout serviços

Impressão e acabamento: DPS - Digital Printing Services

ISBN: 978-989-8694-01-0 **Dep. Legal:** 391152/15

1ª Edição: Outubro de 2013

2ª Edição: Março de 2014

3ª Edição: Abril de 2015

© 2013, Bookout, Lda.

© 2013, Tradução de Bookout serviços

© 2000, by Mark Douglas

Publicada por consentimento de Prentice Hall Press,
Grupo Penguin (USA) Inc.

Reservados todos os direitos, de acordo com a legislação em vigor.
Não é autorizada a reprodução desta obra, no seu todo ou em parte,
sem o consentimento escrito do Editor.

Bookout, Lda.

Telf.: 211 337 883 • E-mail: geral@bookout.pt

Visite-nos em www.bookout.pt

Esta obra não constitui qualquer tipo de recomendação de compra ou venda de nenhum ativo em particular. O livro contém opiniões e ideias do autor, assim como a explicação prática e didática de alguns fundamentos teóricos e científicos utilizados nos mercados financeiros. O autor e a editora rejeitam qualquer responsabilidade resultante, direta ou indiretamente, da utilização do conteúdo deste livro dada a elevada quantidade de interpretações possíveis dos casos e referências aqui mencionados.

Este livro é dedicado a todos os *traders* com quem tive o prazer de trabalhar ao longo dos últimos dezoito anos enquanto formador. Cada um deles tem a sua quota-parte de responsabilidade nas abordagens e orientações que este livro fornece aos que escolhem negociar nos mercados financeiros com uma atitude mental de confiança, disciplina e consistência.

Índice

Nota à edição portuguesa.....	7
Introdução.....	9
Prefácio.....	11
Inquérito de atitude.....	15
Agradecimentos.....	19
Capítulo 1	
O caminho para o sucesso: Análise fundamental, análise técnica ou análise mental?	21
No princípio: a análise fundamental.....	22
A mudança para a análise técnica.....	23
A mudança para a análise mental.....	25
Capítulo 2	
O fascínio (e os perigos) do trading	37
O fascínio.....	38
Os perigos.....	41
As salvaguardas.....	44
Problema: Relutância em criar regras.....	47
Problema: Não assumir responsabilidade.....	48
Problema: Dependência de recompensas aleatórias.....	50
Problema: Controlo externo vs controlo interno.....	51
Capítulo 3	
Assumir responsabilidade	53
Moldar o ambiente mental.....	54
Reagir à perda.....	59
Ganhadores e perdedores.....	71
Subidas e correções.....	71
Capítulo 4	
Consistência: um estado mental	79
Pensar sobre trading.....	81
Compreender <i>verdadeiramente</i> o risco.....	83
Alinhar o ambiente mental.....	87
Capítulo 5	
A dinâmica da percepção	91
Fazer o <i>debug</i> do seu <i>software</i> mental.....	93
Percepção e aprendizagem.....	97
Percepção e risco.....	102
O poder da associação.....	103

Capítulo 6	
A perspetiva do mercado	111
O princípio da <i>incerteza</i>	112
A característica mais elementar do mercado: Capacidade de se comportar numa combinação quase infinita de formas.....	118
Capítulo 7	
A essência do trader: pensar em termos de probabilidades	125
Paradoxo: Desfecho aleatório, resultados sustentados.....	126
O <i>trading</i> no momento.....	131
Gerir as expectativas.....	138
Eliminar o risco emocional.....	145
Capítulo 8	
Trabalhar com as suas convicções	149
Definir o problema.....	150
Definir os termos.....	153
A caminho do estado mental adequado.....	159
Capítulo 9	
A natureza das convicções	161
As origens de uma convicção.....	164
As convicções e o seu impacto nas nossas vidas.....	167
Como as convicções moldam as nossas vidas.....	167
Convicções vs verdade.....	172
Capítulo 10	
O impacto das convicções no trading	175
As principais características de uma convicção.....	178
Autoavaliação e <i>trading</i>	192
Capítulo 11	
Pensar como um trader	195
A fase mecânica.....	197
Observe-se a si mesmo.....	199
O papel da autodisciplina.....	203
Desenvolver a convicção da consistência.....	208
Exercício:.....	213
Aprender a fazer <i>trading</i> como os casinos.....	213
Preparar o exercício.....	213
Nota final.....	224

Nota à edição portuguesa

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

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

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

Ao contrário do que muitos investidores pensam, o segredo não está somente nos conhecimentos técnicos de quem investe. Está, acima de tudo, na abordagem à forma de investir; está na frieza com que se tomam as decisões. Neste livro, o autor explora de forma notável, com exemplos, os erros cometidos devido ao excesso de humanização e as convicções erradas que estão por detrás da forma como se avança, mas quase nunca se recua, para um *trade*. Fechar uma posição a perder pode ser tão ou mais rentável do que sair dela a ganhar. Saber parar e estancar as perdas, esperar o momento certo para entrar e não ter medo de perder, podem fazer toda a diferença na altura do balanço final. Um vencedor não se constrói num único *trade* mas, sim numa sequência longa de *trades* e de decisões acertadas, apesar de nem todas serem ganhadoras. Pelo contrário, um perdedor pode, facilmente, fazer-se num único negócio, numa única atitude errada...

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

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

Miguel Gomes da Silva
Autor de *Bolsa – Investir nos mercados financeiros*

Introdução

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

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

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

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

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

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

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

TOM HARTLE

Prefácio

O objetivo de qualquer *trader* é obter mais-valias com regularidade, embora muito poucas pessoas o consigam fazer. O que está então por detrás dessa pequena percentagem de *traders* que obtém sistematicamente bons resultados? Para mim, o fator determinante é o psicológico – geralmente os vencedores pensam de maneira diferente de todas as outras pessoas.

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

Com estas primeiras experiências, aprendi muitíssimo sobre mim mesmo e sobre o papel da psicologia do *trading*. Em resultado disso, em 1982, comecei a trabalhar no meu primeiro livro, *The Disciplined Trader: developing winning attitudes*. Quando comecei esse projeto, não tinha ideia de como era difícil escrever um livro e explicar algo que tinha aprendido e interiorizado a partir da minha própria expe-

riência e, ainda, fazê-lo de forma que fosse útil para outras pessoas. Pensei que iria precisar entre seis a nove meses para concluir o trabalho, mas na realidade, levou-me sete anos e meio. Finalmente, foi publicado em 1990.

Em 1983, deixei a Merrill Lynch para fundar a minha própria consultora, a *Trading Behaviour Dynamics*, onde presentemente organizo e oriento seminários sobre psicologia de *trading* e trabalho essencialmente naquilo a que comumente se chama *trading coach*. Conduzi inúmeras apresentações para câmaras de compensação, sociedades de corretagem, bancos e falei em conferências sobre investimentos por todo o mundo. Trabalhei pessoalmente com quase todos os tipos de *traders*, *hedgers*; principiantes ou especialistas.

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

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

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

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

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

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

A maioria dos *traders* não acredita que os seus problemas de *trading* são o resultado da forma como pensam ou, mais especificamente, da forma como estão a pensar no momento em que estão a negociar. No meu primeiro livro, *The Disciplined Trader*, identifiquei os problemas que o *trader* enfrenta a partir de uma perspetiva mental e depois construí uma estrutura filosófica para compreender a natureza desses problemas e a razão por que existem. Ao escrever este livro, tive cinco grandes objetivos em mente:

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

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

Trading apresenta uma abordagem psicológica séria para obter um sucesso sustentado na atividade de *trading*. Não ofereço um sistema de *trading*; estou mais interessado em mostrar como estru-

turar o pensamento de forma correta para o transformar num *trader* eficaz. Parto do princípio de que já tem o seu próprio sistema, a sua própria estratégia na qual tem de aprender a confiar. Uma boa estratégia significa ser capaz de identificar que há uma maior probabilidade em obter um resultado do que outro. Quanto maior for a sua confiança, mais fácil será executar os seus *trades*. Este livro foi concebido para lhe dar a perceção e o conhecimento sobre si mesmo e a natureza do *trading* que precisa, para que negociar seja tão fácil, simples e tranquilo como quando apenas observava o mercado e pensava entrar nele.

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

MARK DOUGLAS

Inquérito de atitude

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

Concordo ☐ Discordo ☒

2. Às vezes dou por mim a pensar que tem de haver uma maneira de negociar sem ter de sofrer uma perda.

Concordo ☐ Discordo ☒

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

Concordo ☐ Discordo ☒

4. As perdas são uma componente inevitável do *trading*.

Concordo ☒ Discordo ☐

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

Concordo ☐ Discordo ☒

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

Concordo ☐ Discordo ☒

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

Concordo ☐ Discordo ☒

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

Concordo ☒ Discordo ☐

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☐

Discordo ☒

13. Frequentemente dou por mim a sentir que os mercados agem contra mim.

Concordo ☐

Discordo ☒

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

Concordo ☐

Discordo ☒

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☐

Discordo ☒

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

Concordo ☐

Discordo ☐

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☐

Discordo ☒

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

Concordo ☐

Discordo ☒

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Concordo ☐

Discordo ☒

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

Concordo ☒

Discordo ☐

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

Psicologia

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

Sim ☐ Não ☒

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

Sim ☒ Não ☐

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

Concordo ☒ Discordo ☐

29. Já dei por mim a planear *trades* que nunca executo e a executar *trades* que nunca planeei?

Sim ☐ Não ☐

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

Psicologia e ganância

Guarde as suas respostas. Depois de acabar de ler o último capítulo (*Pensar como um trader*), responda novamente ao Inquérito. Pode ficar surpreendido ao verificar como as suas respostas diferem das que deu agora.

Agradecimentos

Quero agradecer a todos os *traders* que leram os primeiros sete capítulos deste livro. O vosso *feedback* deu-me a inspiração necessária para acrescentar os quatro capítulos seguintes.

Em seguida, gostaria de agradecer aos companheiros de *trading* Robert St. John, Greg Bieber, Joe Cowell, Larry Pesavento e Ted Hearne pela sua amizade e pela forma especial com que cada um deles contribuiu para a escrita deste livro.

Também gostaria de agradecer à minha amiga Eileen Bruno pela presente edição e, na Prentice Hall, a Ellen Schneid Coleman pelo seu profissionalismo e ajuda na resolução dos problemas até à sua publicação; a Barry Richardson, pela sua ajuda no prefácio e a Thomas Hartle, por amavelmente ter redigido a introdução. Agradeço muito o seu tempo e talento.

**O caminho para
o sucesso:
Análise fundamental,
análise técnica
ou análise mental?**

No princípio: a análise fundamental

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

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

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

Para quem esteja menos familiarizado com a análise fundamental, podemos dizer que esta tenta levar em consideração todas as variá-

veis que podem afetar o equilíbrio relativo entre a oferta e a procura de um qualquer título, produto ou instrumento financeiro. Usando principalmente modelos matemáticos que ponderam a importância de uma variedade de fatores (taxas de juro, balanços, padrões meteorológicos e outros), o analista projeta o valor de um título num determinado momento no futuro.

O problema com estes modelos é que raramente – ou nunca – incluem outros *traders* como variáveis. São as pessoas, ao exprimir as suas convicções e expectativas sobre o futuro, que influenciam os movimentos de preços e não os modelos. O facto de um modelo fazer uma projeção lógica e razoável com base nas variáveis relevantes, não tem muito valor se os *traders* não forem considerados como parte relevante na maior parte das transações, não estiverem envolvidos no modelo, não o conhecerem ou não acreditarem nele.

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

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

A mudança para a análise técnica

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

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

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

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

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

A mudança para a análise mental

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

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

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

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

A grande questão é: poderá o *trading* ser dominado? Será possível encarar o *trading* com a mesma facilidade e simplicidade com que observamos o mercado e pensamos no sucesso ou no fracasso de abrir e fechar posições? Não só a resposta é um *sim* inequívoco, mas também esse é o propósito deste livro: fazer com que nos compreendamos a nós próprios e à natureza do *trading*; fazer com que seja tão fácil, simples e tranquilo *agir* no mercado como quando estamos simplesmente a observá-lo e a *pensar agir*.

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

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

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

Uso a palavra *aparentemente* para distinguir os dois grupos de *traders*. Para aqueles que aprenderam a ser consistentes ou a romper com o *limiar da consistência*, o dinheiro não só está ao seu alcance; eles conseguem virtuosamente ganhá-lo. Certamente, alguns irão considerar esta afirmação chocante ou difícil de acreditar, mas é verdade. Há algumas limitações, mas na maior parte das vezes o dinheiro flui para as contas destes *traders* com tal facilidade e ausência de esforço que é surpreendente.

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

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

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

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

Ao ter trabalhado com alguns dos melhores e dos piores *traders* no mercado e ajudado alguns dos piores a transformarem-se nalguns dos melhores, posso afirmar que de facto há razões específicas para que os melhores *traders* superem qualquer outra pessoa. Se eu tivesse que condensar todas as razões numa só, diria simplesmente que os melhores *traders* pensam de um modo diferente dos outros.

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

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

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

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

Os *traders* que atravessam o *limiar da consistência* normalmente conhecem uma dose considerável de sofrimento (tanto emocional como financeiro) antes de adquirirem o tipo de atitude que lhes permite funcionar eficazmente no ambiente do mercado. As raras exceções são normalmente aqueles que nasceram em famílias com sucesso no *trading* ou que começaram as suas carreiras sob orienta-

ção de alguém que compreendia a verdadeira natureza do *trading* e, igualmente importante, sabiam como ensiná-la.

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

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

Eis um exemplo: o *trading* é estruturalmente arriscado. Nenhuma operação tem um resultado garantido à partida; por conseguinte, a possibilidade de errar e perder dinheiro é real. Assim, quando realizamos um *trade*, podemos considerar que somos pessoas que arriscam? Embora possa parecer uma pergunta traiçoeira, não é.

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

O problema é que este pressuposto não podia estar mais longe da verdade. É claro que qualquer *trader* arrisca quando realiza uma operação, mas isso não significa que esteja a aceitar aquele risco. Por outras palavras, todos os *trades* são arriscados porque os resultados são incertos, não garantidos. Mas será que a maioria dos *traders* acredita mesmo que está a arriscar quando abre uma posição? Será que aceita de facto que o *trade* tem um resultado incerto e não garantido? Além disso, será que aceita completamente as consequências que daí podem advir?

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

Os melhores *traders* conseguem abrir uma posição sem a mais leve hesitação ou conflito e, precisamente, com a mesma liberdade e sem hesitação ou conflito, admitir que a mesma não está a funcionar e fechá-la – mesmo com perda – sem o mais leve desconforto emocional. Por outras palavras, os riscos inerentes ao *trading* não fazem com que os melhores *traders* percam a sua disciplina, concentração ou confiança. Se não conseguimos transacionar sem o mais leve desconforto emocional (especificamente, medo), então não aprendemos a aceitar os riscos inerentes ao *trading*. Isto é um grande problema, porque seja qual for a medida em que não tenhamos aceiteado o risco, é a mesma medida em que iremos evitar o risco. Tentar evitar alguma coisa que é inevitável terá efeitos catastróficos na nossa competência para negociar com sucesso.

Aprender a aceitar os riscos pode ser difícil, mas é extremamente difícil para os *traders*, especialmente considerando o que está em jogo. De que é que geralmente temos mais medo (para além de morrer e de falar em público)? Certamente de perder dinheiro e de errarmos. Admitir que estamos errados e ainda por cima perder dinheiro

pode ser extremamente doloroso; consequentemente, algo a evitar. Mas como *traders*, somos confrontados com estas duas possibilidades praticamente em todos os momentos em que estamos num *trade*.

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

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

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

Estou convencido de que não há um único *trader* a ler este livro que não tenha aberto posições demasiado cedo ou demasiado tarde – antes ou depois de o mercado ter gerado o sinal adequado. Que *trader* não conseguiu assumir um prejuízo e, em resultado disso, o transformou numa perda ainda maior; ou saiu de bons *trades* demasiado cedo; ou passou por bons *trades* sem tomar mais-valias e depois os deixou transformarem-se em perdas; ou moveu *stop-loss* do seu ponto de entrada, só para ficar de fora esperando que o mercado invertesse a tendência e iniciasse a trajetória em direção à sua posição? Estes são só alguns dos muitos erros que os *traders* repetem na sua atividade.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Isto significa que independentemente de quanto aprendemos sobre o comportamento do mercado, independentemente de quão brilhante sejamos como analistas, nunca iremos aprender o suficiente para antecipar todas as formas possíveis como o mercado nos pode maltratar ou fazer com que percamos dinheiro. Portanto, se estamos com medo de errar ou de perder dinheiro, significa que nunca iremos aprender o suficiente para compensar os efeitos negativos que estes medos terão sobre a nossa capacidade de sermos objetivos e agirmos sem hesitação. Por outras palavras, não estaremos suficientemente confiantes face à incerteza constante. A realidade dura e fria do *trading* é que cada *trade* tem um resultado incerto. A menos que aprendamos a aceitar plenamente a hipótese de um resultado incerto, iremos tentar consciente ou subconscientemente evitar qualquer hipótese menos boa. Ao longo do processo, vai sujeitar-se a si próprio a um sem-número de erros caros.

Não estou a sugerir que podemos dispensar análise de mercado ou metodologia para identificar oportunidades e conseguirmos reconhecê-las; certamente precisamos. No entanto, a análise de mercado não é o caminho para obter resultados sustentados. Não irá resolver

os problemas de *trading* criados pela falta de confiança, pela falta de disciplina ou pela dispersão de pensamentos.

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

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

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

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

Enquanto estivermos vulneráveis aos diversos tipos de erros por racionalizarmos, justificarmos, hesitarmos e agirmos precipitadamente, não seremos capazes de confiar em nós próprios. Se não somos capazes de confiar em nós próprios, conseguir resultados consistentes estará próximo do impossível. Fazer algo que parece tão simples pode bem ser a coisa mais exasperante que tentamos fazer. A ironia é que,

O fascínio (e os perigos) do *trading*

quando tomarmos a atitude adequada, quando tivermos adquirido a *atitude mental de um trader* e conseguirmos permanecer confiantes face à constante incerteza, o *trading* será tão fácil e simples como pensávamos que era quando demos os primeiros passos.

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

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

Estes argumentos internos são naturais. O meu desafio neste livro é ajudá-lo a resolver estes argumentos o mais eficientemente possível. A sua predisposição para considerar que existem outras hipóteses – hipóteses que pode não conhecer ou que nunca considerou devidamente – irá obviamente tornar o processo de aprendizagem mais rápido e mais fácil.

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

O fascínio

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

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

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

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

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

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

Pense numa característica que seja comum a todas as crianças, independentemente do local, da cultura ou da situação social em que

nasceram. A resposta é: curiosidade. Todas as crianças são curiosas. Todas as crianças anseiam por aprender. Poderiam ser descritas como pequenas máquinas de aprendizagem.

Consideremos a natureza da curiosidade. No seu nível mais elementar, é uma força. Mais especificamente, é uma força gerada internamente, o que significa que não há qualquer necessidade de motivar uma criança a aprender o que quer que seja. Entregues a si mesmas, as crianças vão naturalmente explorar o que as rodeia. Esta força inata gerada internamente parece ter a sua própria agenda; por outras palavras, muito embora todas as crianças sejam curiosas, nem todas as crianças são naturalmente curiosas sobre as mesmas coisas.

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

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

De onde vem o interesse entusiástico? Na minha opinião pessoal é que vem do nível mais profundo do nosso ser – do nível da nossa verdadeira identidade. Vem da parte de nós que existe para além

das características e dos traços de personalidade que adquirimos em resultado da nossa educação e formação social.

Os perigos

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

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

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

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

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

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

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

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

Mas porque é que ao não obtermos aquilo que desejamos ou ao nos ser negada a liberdade de nos exprimirmos como queremos, sen-

timos dor emocional? A minha teoria pessoal é que as necessidades e os desejos criam vácuos mentais. O universo em que vivemos tem uma tendência natural para não tolerar o vácuo e age para o preencher imediatamente. (O filósofo Espinoza disse há séculos atrás que *A natureza abomina o vácuo*.)

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

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

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

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

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

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

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

As salvaguardas

Para operar de forma eficaz num ambiente de *trading*, são precisas regras e limites que orientem o nosso comportamento. É um dado

adquirido que existe o risco de causarmos danos avultados a nós próprios – danos que podem ir bastante além do limite do que pensamos possível ou aceitável. Há alguns tipos de *trades* em que o risco de perda é ilimitado. Para prevenir a possibilidade de nos expormos a esse ou outro tipo de danos, precisamos de criar uma estrutura interna sob a forma de disciplina mental especializada e uma abordagem que oriente o nosso comportamento no sentido que queremos. Esta estrutura tem que existir dentro de cada um de nós, porque ao contrário da sociedade, o mercado não a fornece.

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

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

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

No *trading*, ninguém nos vai obrigar a definir previamente qual o nível de risco que assumimos, exceto nós próprios. De facto, o que temos é um ambiente sem limites, onde praticamente tudo pode acontecer, em qualquer momento e onde só os ganhadores con-

sistentes definem o seu risco antes de abrirem uma nova posição. Para todos os outros, definir o risco antecipadamente iria obrigá-los a enfrentar a realidade de que cada *trade* tem um resultado incerto e que esse resultado pode ser perder. Os perdedores persistentes fazem tudo o que podem para não aceitarem a realidade de que, independentemente do quão bom um *trade* pareça, este pode fracassar. Sem a presença de uma estrutura externa a forçá-los a pensar de outra forma, entregam-se a um sem-número de justificações, racionalizações e a todo o tipo de lógicas distorcidas que os farão entrar em *trades* acreditando que não podem perder, o que torna irrelevante a determinação prévia do nível de risco que querem assumir.

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

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

O *trading* não tem um final pré-definido. O mercado não o vai fazer sair de um *trade*. A menos que tenha a estrutura mental adequada para terminar um *trade* no momento em que quiser, facilmente pode transformar-se num perdedor passivo. Isto significa que quando estiver a perder num *trade*, não tem que fazer nada para con-

tinuar a perder. Nem sequer tem que observar. Pode simplesmente ignorar e o mercado irá tirar-lhe tudo o que possui e, possivelmente, mais ainda.

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

Problema: Relutância em criar regras

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

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

Por outras palavras, a primeira razão que nos faz sentir atraídos para o *trading* – a liberdade ilimitada para a expressão criativa – é a mesma razão por que sentimos uma resistência natural à criação de regras e limites para orientar o nosso comportamento. É como se tivéssemos encontrado um estado utópico em que houvesse total

liberdade e depois alguém nos bate no ombro e diz: «Hei, tens que criar regras e ter disciplina para desfrutares dela».

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

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

Problema: Não assumir responsabilidade

O *trading* é caracterizado por ser uma escolha pessoal pura e livre com um resultado incerto. Recorde-se que nada acontece até nos decidirmos começar; dura o tempo que quisermos e não acaba até que decidamos parar. Todos estes princípios, meios e fins são o resultado da interpretação que fazemos da informação disponível e do modo como escolhemos agir com base nessa interpretação. Ora, queremos a liberdade para fazer escolhas, mas isso não significa que estejamos automaticamente predispostos a aceitar a responsabilidade pelos resultados. Os *traders* que não estão dispostos a aceitar responsabilidade pelos resultados das suas interpretações do mercado e dos seus atos irão confrontar-se com um dilema. Como é que alguém participa numa atividade que permite uma completa liberdade de escolha e ao mesmo tempo evita responsabilizar-se se o resultado das suas escolhas for inesperado ou não estiver de acordo com a sua expectativa?

A dura realidade do *trading* é que, se queremos criar consistência, temos que iniciar da premissa que, seja qual for o resultado obtido,

somos inteiramente responsáveis por esse resultado. Este é um nível de responsabilidade a que poucas pessoas estão dispostas a assumir antes de decidirem tornarem-se *traders*. A forma de evitar responsabilidade é adotar um estilo de *trading* que é, para todos os efeitos, aleatório. Defino *trading* aleatório como *trades* mal planeados ou não planeados de todo. É uma abordagem não organizada que considera um conjunto ilimitado de variáveis de mercado, o que não permite descobrir o que funciona ou não numa base consistente.

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

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

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

Trabalhei com inúmeros *traders* que passavam horas a fazer análises de mercado e a planejar *trades* para o dia seguinte. Depois, em vez de realizarem os *trades* que tinham planeado, faziam outra coisa. Os *trades* que eles realizavam eram normalmente ideias de amigos ou dicas de corretores. Não é preciso dizer que os *trades* que originalmente planearam, mas não executaram, eram normalmente os grandes ganhadores do dia. Este é um exemplo clássico de como nos tornamos suscetíveis ao *trading* aleatório e não estruturado, porque queremos evitar responsabilidade.

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

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

Problema: Dependência de recompensas aleatórias

Foram realizados diversos estudos em macacos acerca dos efeitos psicológicos de recompensas aleatórias. Por exemplo, se ensinarmos um macaco a realizar uma tarefa e o recompensarmos cada vez que a faz, o macaco aprende rapidamente a associar os esforços a um resultado específico. Se deixamos de o recompensar, rapidamente o macaco deixará de realizar a tarefa. Não irá desperdiçar a sua energia a fazer uma coisa pela qual agora sabe que não irá receber qualquer recompensa.

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

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

O problema com qualquer dependência é que ela nos deixa num estado de *sem escolha*. Seja qual for o grau de domínio dessa dependência sobre o nosso estado mental, será o mesmo grau em que nos focamos e esforçamos para satisfazer a nossa dependência. E fazemo-lo ignorando ou rejeitando a satisfação de outras necessidades (como confiarmos em nós próprios ou protegermos os nossos bens de um risco demasiado elevado). Sentimo-nos impotentes para agir noutra direção que não seja satisfazer a dependência. Uma dependência de recompensas aleatórias é particularmente problemática para os *traders* porque é uma outra fonte de resistência à criação da estrutura mental que conduz aos ganhos consistentes.

Problema: Controlo externo vs controlo interno

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

Assumir responsabilidade

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

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

Uma das principais razões por que tantas pessoas de sucesso fracassam no *trading* é que o seu sucesso é, em parte, o resultado da sua capacidade superior de manipular e controlar o ambiente à sua volta. Em alguma medida, todos nós aprendemos ou desenvolvemos técnicas para acomodar o ambiente externo ao nosso ambiente mental (interior). O problema é que nenhuma destas técnicas funciona com o mercado. O mercado não responde ao controlo e à manipulação (a menos que sejamos *traders* de grande dimensão).

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

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

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

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

Moldar o ambiente mental

As ferramentas necessárias para criar esta nova versão de si mesmo são a disponibilidade e o desejo de aprender, alimentados pelo entusiasmo do sucesso. Se a disponibilidade e o desejo de aprender são as suas ferramentas fundamentais, então qual é o seu veículo? Um artista que cria uma escultura pode escolher trabalhar com diversos materiais, por exemplo argila, mármore ou metal. Um *trader*, se quiser criar uma nova versão da sua personalidade para ser bem sucedido, só tem

à disposição as suas convicções e as suas atitudes. O veículo para o seu esforço artístico será o seu ambiente mental onde, com o desejo de aprender, pode reestruturar e implantar as convicções e as atitudes que são necessárias para alcançar o seu objetivo final.

Parto do princípio que o seu objetivo final é ganhar dinheiro de forma sustentada. A maioria dos *traders* não concretiza por completo o potencial das oportunidades que o mercado lhes oferece. Para tirar partido desse potencial e o concretizar, o seu objetivo principal tem que ser aprender a pensar como um *trader* de sucesso.

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

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

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

Se partirmos do princípio que para criar consistência os *traders* têm de concentrar os seus esforços em desenvolver uma atitude mental de *trader*, então é fácil perceber por que razão tantos *traders* não são bem sucedidos. Em vez de aprenderem a pensar como *tra-*

ders, pensam como podem ganhar mais dinheiro aprendendo mais sobre os mercados. É quase impossível não cair nesta armadilha. Há diversos fatores psicológicos que levam a deduzir que é o pouco conhecimento dos mercados a causa das perdas e da falta de resultados sustentados.

No entanto, isto não é assim. A consistência que procuramos está na nossa mente, não nos mercados. São as atitudes e as convicções sobre estar errado, perder dinheiro e a tendência para nos tornarmos eufóricos quando as coisas correm bem que causam a maioria das perdas, não os conhecimentos técnicos ou de mercado.

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

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

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

não há nada a temer e que o *trading* é a forma mais fácil de ganhar dinheiro no mundo.

Esta falta de medo traduz-se num estado despreocupado, semelhante ao que muitos grandes desportistas conhecem. Se já teve oportunidade de experimentar este estado nalgum desporto, então sabe que é um estado mental em que não sente medo e em que o corpo e a mente estão em perfeita sintonia agindo e reagindo de forma instintiva. Não se ponderam alternativas, nem se temem consequências, falhanços ou críticas. Está-se *no momento* a, simplesmente, *fazer*, seja o que for; exatamente, aquilo que precisa ser feito.

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

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

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

Se uns quantos *trades* ganhadores podem fazer com que entremos no tipo de estado mental despreocupado que é uma componente

essencial para o sucesso, mas não está baseado nas atitudes adequadas, então o que temos é um mal-entendido sobre a natureza do *trading* que resulta inevitavelmente numa catástrofe tanto emocional como financeira.

Realizar alguns (ou mais) *trades* ganhadores não significa que nos tornámos *traders*, embora seja esse o nosso sentimento, porque entramos num estado mental que só as pessoas mais completas experimentam de forma regular. O facto é que achamos que não precisamos da mais pequena perícia para abrir uma posição ganhadora e se é possível abrir uma posição ganhadora sem a mais pequena perícia, é certamente possível realizar outro e outro *trade* ganhador.

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

O que quero dizer é que vencer é sobretudo uma questão de atitude. Muitas pessoas certamente sabem isto, mas ao mesmo tempo, a maioria das pessoas não compreende o papel significativo que a atitude tem nos seus resultados. Na maioria dos desportos, os participantes têm de desenvolver capacidades físicas bem como capacidades mentais sob a forma de estratégias. Se os adversários não tiverem as mesmas capacidades, aquele que for melhor normalmente vence (embora nem sempre). Quando um adversário inferior vence um adversário superior, qual é o fator determinante? Quando dois adversários estão ao mesmo nível, qual é o fator que faz a balança pender mais para um lado do que para o outro? Em ambos os casos, a resposta é: atitude.

O que torna o *trading* tão fascinante e, ao mesmo tempo, tão difícil de aprender é que na realidade não precisamos de muitos conhecimentos; só precisamos de uma atitude ganhadora genuína. Experimentar uns quantos *trades* ganhadores pode fazer sentir-nos vencedores e é essa sensação que sustém a tendência ganhadora. É

por isto que é possível um *trader* principiante obter uma sequência de *trades* ganhadores, quando muitos dos melhores analistas de mercado dariam tudo por uma sequência ganhadora deles. Os analistas têm os conhecimentos, mas não têm a atitude ganhadora. Operam com base no medo. O *trader* principiante experimenta a sensação de uma atitude ganhadora porque não tem medo. Mas tal não significa que tenha uma atitude ganhadora; só significa que ainda não experimentou qualquer dor emocional ou financeira em resultado das suas atividades de *trading* que o faça ter medo.

Reagir à perda

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

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

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

Agora suponhamos que ele não aceita o risco. E se não esperasse do mercado um comportamento diferente daquele que queria? Da

sua perspectiva, se o mercado não fizer o que ele quer, então sentirá dor emocional. As expectativas são as nossas representações mentais do modo como iremos olhar, ouvir, sentir, cheirar ou sentir algum momento futuro. Dependendo de quanta energia está por detrás da expectativa, pode doer muito ou pouco não satisfazê-la.

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

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

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

O nosso *trader* atribuirá aos mercados a responsabilidade pela sua perda ou por aquilo que não obteve. Repare também como é natural sentirmo-nos como ele se sente. Pense quantas vezes nas nossas vidas, especialmente em crianças, estávamos a fazer alguma coisa de que realmente gostávamos, como brincar com um brinquedo ou com os nossos amigos e alguém com mais poder e autoridade nos obrigou a parar e a fazer algo que não queríamos. Todos nós já perdemos alguma coisa, já nos foi retirado algo que queríamos, já nos foram negadas coisas que queríamos ou acreditávamos mere-

cer, já fomos impedidos de continuar uma atividade em que estávamos a meio ou já fomos interrompidos numa ideia com a qual estávamos entusiasmados.

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

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

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

Mas, ao mesmo tempo, muitas pessoas têm pais imaturos e irracionais ou encontram professores emocionalmente perturbados que, de forma inconsciente ou intencional, infligem os seus problemas pessoais sobre quem sintam que têm mais poder. O que é ainda pior é que muitas das pessoas que têm essa tendência também são suficientemente maldosas para o fazer de um modo que leva as suas vítimas a acreditarem que foram elas que lhes causaram a sua própria raiva. Em qualquer caso, se as nossas experiências dolorosas são o resultado de um ato de amor ou de um ato intencional, é cada um de nós que tem de o determinar.

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

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

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

trader ganhar dinheiro é se algum outro *trader* o perder, seja no imediato, num *trade* de futuros ou numa oportunidade perdida.

Quando realizamos um *trade*, antecipamos que vamos ganhar dinheiro. Todos os outros *traders* no mundo que realizam um *trade* fazem-no pela mesma razão. Quando olhamos para a nossa relação com o mercado deste ponto de vista, podemos dizer que o nosso objetivo é extrair dinheiro dos mercados mas, da mesma forma e em simultâneo, o único objetivo do mercado é extrair-nos dinheiro.

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

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

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

Deixe-me colocar uma questão. Sente-se responsável por satisfazer as expectativas, esperanças, sonhos e desejos de outro *trader*? Claro que não. Até a pergunta parece absurda. No entanto, se alguma vez der por si a culpar o mercado e a sentir-se traído, é isso essencialmente que está a fazer. Está à espera que as ações coletivas de todos os que participam no mercado façam com que este aja de forma a dar-lhe aquilo que quer. Temos que aprender como obter aquilo que queremos dos mercados. O primeiro grande passo neste processo de aprendizagem é assumir uma responsabilidade completa e absoluta.

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

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

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

Em resultado disso, achamos natural atribuir ao mercado o poder de uma força externa que dá ou tira. Mas ponderemos no facto de o mercado apresentar a sua informação de forma neutra. Isto significa

que o mercado não sabe o que nós queremos ou esperamos dele e nem se interessa por tal, a menos, é claro, que façamos uma transação que tenha um impacto imediato no preço. Cada momento, cada proposta, cada oferta dá-nos a oportunidade de agir de determinada maneira. Podemos abrir uma posição e ganhar ou sair a perder. Isto significa que temos de ser rápidos, focados na informação disponível e exercer o *trade* em conformidade.

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

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

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

oportunidades que ele lhe apresenta; 100 por cento sozinho, nem um ponto menos.

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

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

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

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

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

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

Não vai conseguir negociar eficazmente se estiver a tentar provar tudo e mais alguma coisa. Se qualquer um de nós tiver que ganhar,

se tiver que acertar, se não puder perder ou errar, irá sentir-se pressionado e interpretar os sinais do mercado como angustiantes. Por outras palavras, iremos achar que esses sinais são capazes de nos provocar dor emocional se forem contrários ao que pretendemos.

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

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

Imagine que tem uma posição aberta e que regista perdas num momento em que o mercado está a fazer o máximo dos máximos ou o máximo dos mínimos ou o mínimo dos máximos ou o mínimo dos mínimos contra a sua posição e que se recusa reconhecer que está num *trade* perdedor porque centra toda a sua atenção nos *tics* a seu favor. Em média, só um de quatro *tics* vão em direção à sua posição; mas não lhe atribui importância porque em cada ocorrência

convence-se de que o mercado inverteu a tendência a seu favor. Mas em vez disso, o mercado continua contra si. Nalgum ponto, a perda de dinheiro torna-se tão evidente que não a pode mais ignorar e sai finalmente do *trade*.

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

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

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

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

- 1) quer recuperar desesperadamente a sensação de ganhar e,
- 2) está extremamente entusiasmado com todos os conhecimentos de mercado que está a adquirir.

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

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

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

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

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

Ganhadores e perdedores. Subidas e correções

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

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

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

É quando se ganha que ficamos mais suscetíveis de cometer um erro, de executar um *trade* além das possibilidades, assumir uma posição grande demais, de violar as próprias regras ou de agir como se não fossem necessários limites ao nosso próprio comportamento. Podemos mesmo ir ao extremo de pensar que somos o mercado! No

entanto, o mercado raramente concorda connosco e quando discordar, sairemos magoados. A perda e a dor emocional são normalmente significativas. Experimentamos um período de subida, seguido de uma inevitável correção.

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

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

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

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

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

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

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

Quando finalmente fecha posição, fica confuso, desiludido e com o sentimento de traição perguntando como uma coisa destas pode ter acontecido. De facto, foi traído, mas pelas suas próprias emoções. No entanto, se não conhecer ou não compreender a dinâmica básica que acabei de descrever, não terá outra escolha a não ser culpar o mercado. Se acreditar que o mercado lhe causou essa perda, então irá sentir-se compelido a aprender mais sobre o mercado de forma a proteger-se. Quanto mais aprender, mais confiante se irá naturalmente sentir em relação à sua capacidade de ganhar. À medida que a sua confiança cresce, é mais provável que em algum momento ultrapasse a euforia e comece o ciclo outra vez.

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

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

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

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

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

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

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

Ou pode também considerar que a solução para os seus problemas é obter mais conhecimentos sobre o mercado. É sempre bom aprender, mas neste caso, se não assumir responsabilidade pelas suas atitudes, então está a aprender algo valioso pelas razões erradas, razões que irão fazer com que use aquilo que aprende de forma desadequada. Inconscientemente, irá usar os seus conhecimentos para evitar a responsabilidade de assumir riscos. Ao longo deste processo, acaba por criar precisamente o que está a tentar evitar, mantendo-se num ciclo de sofrimento e insatisfação.

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

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

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

Um *trader* não é responsável pelo que o mercado faz ou deixa de fazer, mas é responsável por tudo o resto que resulta das suas atividades de *trading*. É responsável por aquilo que aprende, bem como por tudo o que não aprendeu ainda e que está à espera de ser descoberto por si. O caminho mais eficaz para descobrir o que precisa para ter sucesso é desenvolver uma atitude ganhadora, um ponto de vista estruturalmente criativo. Não só uma atitude ganhadora o prepara para aquilo que precisa de aprender, como também produz o tipo de atitude mental que é mais conducente à descoberta do que ainda ninguém descobriu ou experimentou.

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

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

Se quer passar de uma atitude receosa para uma atitude confiante perante os mercados, se quer mudar os seus resultados passando de uma curva errática para uma curva crescente, o primeiro passo é assumir a responsabilidade e parar de esperar que o mercado lhe dê ou faça alguma coisa por si. Se a partir deste momento decidir fazer tudo sozinho, o mercado já não será seu adversário. Se parar de lutar contra o mercado, o que na realidade significa que para de lutar contra si mesmo, ficará espantado com a rapidez com que consegue reconhecer exatamente o que precisa de aprender e a rapidez com que o fará. Assumir responsabilidade é o pilar de uma atitude ganhadora.

Consistência: um estado mental

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

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

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

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

Pensar sobre *trading*

As respostas que procuramos estão todas na forma como vemos e pensamos a atividade de *trading*. A ironia é que o *trading* pode ser tão divertido e fácil como provavelmente já terá experimentado uma ou outra vez; mas experimentar estas qualidades de forma consistente depende da sua perspetiva, das suas convicções, das suas ações ou da sua atitude mental. Escolha o termo com que se sente mais à vontade, todos se referem à mesma coisa. Atitude ganhadora e consistência são estados mentais tal como o são a felicidade, a boa disposição e a satisfação.

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

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

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

Os *traders* que são consistentemente bem sucedidos são-no naturalmente. Não precisam de tentar ser consistentes; já são consistentes. Isto pode parecer uma distinção abstrata, mas é vital que compreenda a diferença. Não se tenta ser consistente, porque precisamente o facto de tentar vai neutralizar a sua intenção ao excluí-lo

mentalmente do fluxo de oportunidades, tornando menos provável que ganhe e mais provável que perca.

Os melhores *trades* que alguma vez realizou foram fáceis e não exigiram esforço. Não foi preciso tentar que fossem fáceis; eles foram fáceis. Não houve luta. Viu exatamente o que precisava ver e agiu com base naquilo que viu. Naquele momento, fez parte do fluxo de oportunidades. Quando está no fluxo, não tem que tentar, porque tudo o que sabe sobre o mercado fica à sua disposição. Nada está a ser bloqueado ou escondido do seu conhecimento e as suas ações fluem naturalmente; parecem não exigir esforço nem luta ou resistência.

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

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

No entanto, nesse processo de manter um estado de espírito sem dor emocional, excluimo-nos do fluxo de oportunidades e entramos no âmbito do *podia ter*, do *devia ter*, do *teria* e do *se ao menos*. Tudo o

que podíamos ter, devíamos ter ou teríamos permanece oculto nesse momento, para se tornar evidente de forma emocionalmente dolorosa depois da oportunidade ter passado.

Para ser consistente tem que aprender a olhar o *trading* de uma forma em que não esteja vulnerável aos processos mentais conscientes ou subconscientes que façam com que encubra, bloqueie ou selecione a informação que não o fará feliz, não lhe dará o que quer ou que desencadeie os mecanismos de proteção para evitar a dor emocional.

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

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

Compreender verdadeiramente o risco

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

Aceitar o risco significa aceitar as conseqüências dos *trades* sem desconforto emocional ou medo. Isto significa que temos de aprender

a pensar sobre o *trading* e a sua relação com os mercados de forma a que a possibilidade de estar errado, perder dinheiro, deixar passar uma oportunidade ou fazer um negócio financeiramente menos vantajoso do que o esperado, não faça com que os mecanismos mentais de defesa entrem em ação e nos excluam do fluxo de oportunidades. Não faz nada bem correr o risco de abrir uma posição se tivermos medo das consequências, porque os medos irão agir sobre a nossa percepção da informação e sobre o nosso comportamento empurrando-nos precisamente para a experiência da qual temos medo e tentamos evitar.

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

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

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

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

No entanto, embora isto seja verdade para cada *trader*, o que não é verdade ou percecionado de igual forma por cada *trader* é o que significa estar errado, perder, deixar passar uma oportunidade ou fazer um negócio menos vantajoso do que o esperado. Nem todos partilhamos das mesmas convicções e atitudes e, por conseguinte, não partilhamos das mesmas sensibilidades emocionais. Isto pode parecer óbvio, mas asseguro-lhe que não é. Quando se tem medo, o desconforto emocional que sentimos nesse momento é tão real e evidente que é natural considerar que todos partilham da nossa realidade.

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

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

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

Tal como o meu cliente achou que a sua filha iria ter medo de cobras, a maioria dos *traders* considera que os melhores *traders*, tal

como eles próprios, também têm medo de errar, de perder, de deixar passar uma oportunidade e de fazer um negócio menos vantajoso do que o esperado. Eles consideram que os melhores *traders* neutralizam de alguma forma os seus medos com uma dose incomum de coragem, nervos de aço e autocontrolo.

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

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

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

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

por outras palavras, eles não estavam completamente conscientes das mudanças que estavam a ocorrer no seu ambiente mental até terem experimentado os efeitos positivos que a sua nova perspetiva trouxe sobre as formas como interagiam com o mercado. É por isto que muito poucos *traders* de topo conseguem realmente explicar o que contribui para o seu sucesso, exceto falando através de axiomas como *reduza as suas perdas* e *vá com o fluxo*. O que é importante é que compreenda que é perfeitamente possível pensar como os profissionais e exercer *trading* sem medo, embora a sua experiência direta como *trader* defenda algo diferente.

Alinhar o ambiente mental

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

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

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

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

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

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

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

Pense no exemplo do meu cliente que tem medo de cobras. De certeza que ele está consciente que nem todas as cobras são perigo-

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

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

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

Mas as convicções contraditórias não são o único problema. Então e afirmações como *estou disposto a correr riscos*, que os *traders* normalmente consideram convictamente fazer parte do seu nível funcional quando, de facto, a dinâmica subjacente à forma como veem o mercado indica que estão a fazer tudo o possível para evitar o risco?

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

como exercer *trading* uma qualidade misteriosa, primeiro desafiadora e divertida, depois desesperante.

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

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

Capítulo 5

A dinâmica da percepção

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

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

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

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

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

Fazer o *debug* do seu *software* mental

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

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

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

Tudo o que existe fora dos nossos corpos – todas as plantas e formas de vida; todos os fenómenos planetários, como as condições meteorológicas, sismos e erupções vulcânicas; toda a matéria ativa e

inerte e todos os fenómenos incorpóreos como a luz, as ondas sonoras, as micro-ondas e a radiação, *geram* informação sobre a natureza da sua existência. Essa informação tem o potencial de funcionar como uma força sobre um dos nossos cinco sentidos físicos.

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

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

Penso que tudo isto é evidente para a maioria das pessoas, mas há neste contexto algumas implicações profundas menos evidentes e que normalmente tomamos como certas. Primeiro que tudo, há uma relação causa/efeito existente entre nós e tudo o que existe no ambiente externo. Em resultado disso, os nossos encontros com forças exter-

nas criam aquilo a que vou chamar *estruturas de energia* dentro das nossas mentes. As memórias, as características e, em última análise, as convicções que adquirimos ao longo das nossas vidas existem no nosso ambiente mental sob a forma de energia estruturada. Energia estruturada é um conceito abstrato. Pode interrogar-se: «Como é que a energia adquire um aspeto ou forma?». Antes de responder a esta questão, é preciso tratar em primeiro lugar de uma questão ainda mais elementar. Como é que sabemos que as memórias, as características e as convicções existem sob a forma de energia?

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

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

Os pensamentos são energia. Como pensamos numa língua, os nossos pensamentos são estruturados pelas limitações e regras que regem o idioma em que pensamos. Quando exprimimos esses pensa-

mentos em voz alta, criamos ondas sonoras, que são uma forma de energia. As ondas sonoras criadas pela interação das cordas vocais com a língua são estruturadas pelo conteúdo da mensagem. As micro-ondas são energia. Muitas chamadas telefônicas são transmitidas por micro-ondas, o que significa que a energia das micro-ondas tem de ser estruturada de alguma forma que reflita a mensagem que está a transportar. O raio *laser* é energia e se já viu algum espetáculo de raios *laser*, o que viu é pura energia a assumir uma forma que reflete os desejos criativos dos artistas.

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

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

Consideremos o desenvolvimento da consciência humana e tudo aquilo que aprendemos, bem como o que o desenvolvimento das nossas necessidades individuais exige que saibamos em comparação com o que exigia há apenas 100 anos atrás. Tudo indica que temos

uma capacidade de aprendizagem ilimitada. A diferença entre aquilo que sabemos agora e aquilo que podemos fazer em resultado desse conhecimento iria causar espanto na mente de qualquer pessoa que tivesse vivido há 100 anos atrás.

Perceção e aprendizagem

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

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

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

E o resto da informação gerada pelo ambiente? Será que vemos, ouvimos, saboreamos, cheiramos ou sentimos todas as possíveis combinações e variantes ao alcance dos nossos sentidos? Claro que não! A energia que está dentro de nós limita e bloqueia categoricamente o

nosso conhecimento de muita dessa informação aplicando os mesmos mecanismos sensoriais ao meio ambiente.

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

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

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

Mas tudo o que consegue ver quando olha para o gráfico agora já existia nessa altura e, além disso, podia ser entendido. Qual é então a diferença? A energia estruturada que está dentro de si agora – os

conhecimentos que adquiriu – funciona como uma força sobre os seus olhos, que faz com que consiga distinguir a informação, fazendo interpretações. Todas as oportunidades que agora vê já lá estavam antes, mas como a energia não estava presente da primeira vez que olhou para o gráfico, eram para si invisíveis. Além disso, a menos que tenha aprendido tudo o que era possível aprender, as relações possíveis de estabelecer entre as variáveis naquele gráfico que ainda não aprendeu, permanecem para si invisíveis.

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

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

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

Como é uma primeira experiência, o ambiente mental da criança tem o passado limpo, por assim dizer, em relação a cães. Ela não terá quaisquer memórias e certamente quaisquer informações acerca da natureza de um cão. Por conseguinte, até ao momento do seu primeiro encontro, da perspetiva da criança, os cães não existem. É claro que, da perspetiva do ambiente, os cães existem e têm poten-

cial para agir como uma força sobre os sentidos da criança e criar uma experiência. Ou seja, os cães exprimindo a sua natureza podem agir como uma causa para produzir um efeito dentro do ambiente mental da criança.

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

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

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

Este tipo de experiência infeliz não é certamente comum, mas também não é assim tão raro. Escolhi-a por duas razões: primeiro, a maioria das pessoas pode identificar-se com esta experiência de algum modo, seja pela sua própria experiência direta ou através da experiência de alguém conhecido. Segundo, quando analisamos a dinâmica elementar desta experiência do ponto de vista da energia, vamos aprender:

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

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

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

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

Como a primeira experiência da criança com o cão foi intensamente dolorosa, podemos considerar que independentemente dos sentidos que tenham sido afetados, todas as suas memórias desta experiência terão energia negativa, dolorosa e desagradável. Mas que efeito esta energia mental com carga negativa terá na sua perceção e comportamento se e quando se deparar com outro cão? A resposta é tão óbvia que pode até parecer ridículo perguntar, mas as implicações subjacentes não são óbvias, por isso seja paciente. Claramente, no momento em que entra em contacto com outro cão, a criança irá sentir medo.

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

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

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

Percepção e risco

Como vimos, a percepção do risco por parte de uma pessoa pode ser percecionada por outra como pensamento irracional. O risco é relativo, mas para quem o vive num dado momento, é absoluto e inquestionável. Quando a criança se deparou com o cão pela primeira vez, estava efervescente de excitação e curiosidade. De que forma a

sua mente pensou e processou a informação que colocou automaticamente a criança num estado de medo da próxima vez que encontrasse um cão, no dia a seguir, daí a meses ou anos mais tarde? Se olharmos para o medo como um mecanismo natural que nos alerta para as condições ameaçadoras então, no seu modo de funcionar, o que fez dizer a mente à criança que devia sentir medo da próxima vez que encontrasse um cão? O que aconteceu ao sentido de curiosidade natural da criança? Há certamente mais para aprender sobre a natureza dos cães do que aquilo que esta experiência lhe ensinou, especialmente considerando o facto de que as nossas mentes têm uma capacidade de aprendizagem ilimitada. E porque é que seria praticamente impossível dissuadir a criança de ter medo?

O poder da associação

Por muito complexas que estas questões possam parecer à primeira vista, pode-se responder à maioria delas com bastante facilidade. Tenho a certeza de que já sabe a resposta: as nossas mentes têm uma característica estrutural inerente que nos faz associar e ligar algo que exista no ambiente externo que seja semelhante em qualidade, características, propriedades ou traços a algo que já exista no nosso ambiente mental interno sob a forma de uma memória. Por outras palavras, no exemplo da criança com medo de cães, o segundo cão ou qualquer outro cão que ela encontre mais tarde, não tem que ser o mesmo que a atacou para que ela sinta dor emocional. Basta haver uma semelhança suficiente para que a sua mente estabeleça imediatamente uma ligação entre os dois.

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

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

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

Tanto a energia interna como a externa têm potencial para se manifestarem através dos sentidos da criança e, em resultado disso, criar dois tipos de situações diferentes para ela experimentar. A energia externa tem potencial para funcionar como uma força que a criança considere agradável: este cão em particular exprime características comportamentais de ser brincalhão, amigável e até amoroso. Mas recorde-se que estas são as características que a criança ainda não experimentou num cão, pelo que, do seu ponto de vista, não existem. Tal como no exemplo do gráfico de preços que apresentei anteriormente, a criança não conseguirá perceber aquilo que ainda não aprendeu, a menos que esteja num estado de espírito receptivo à aprendizagem.

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

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

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

Eis o que sabemos: quando o próximo cão *comunicar* com os olhos ou os ouvidos da criança, se houver uma semelhança suficiente entre o seu aspeto ou os sons que emite e o cão que está integrado na sua memória, então a sua mente irá automaticamente relacionar os dois. Esta ligação, por sua vez, fará com que a energia com carga negativa na sua memória seja libertada por todo o seu corpo, fazendo com que seja dominada por um sentimento muito desconfortável de mau presságio ou medo. O grau de desconforto ou dor emocional que a criança experimenta será equivalente ao grau de trauma que sofreu em resultado do seu primeiro encontro com um cão.

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

Os psicólogos chamam projeção a esta dinâmica porque, num certo sentido, a criança está a projetar no cão a dor emocional que sente nesse momento. Aquela energia dolorosa é depois refletida

novamente para si, pelo que perceciona um cão agressivo e perigoso. Este processo torna o segundo cão idêntico em caráter, propriedades e traços ao primeiro que está no seu banco de memórias, muito embora a informação que o segundo cão gera sobre o seu comportamento não seja idêntica, nem sequer semelhante, ao comportamento do cão que na realidade atacou a criança.

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

De facto, neste processo, o que poderia indicar à criança que a sua experiência com o cão não é a verdade absoluta e inquestionável? Certamente a dor emocional e o medo que experimentou, são a sua verdade absoluta.

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

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

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

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

Um dos objetivos básicos como *trader* é detetar as oportunidades disponíveis, não as ameaças. Para aprender a concentrar-se nas oportunidades, tem que saber e compreender muito claramente a origem da ameaça. Não o mercado. O mercado gera sinais neutros sobre o seu potencial para se mover. Ao mesmo tempo, oferece-lhe a si (observador) um fluxo interminável de oportunidades para agir. Se o que perceciona num dado momento lhe faz sentir medo, coloque esta questão a si mesmo: será a informação estruturalmente ameaçadora ou estarei a experimentar o efeito do meu próprio estado de espírito refletido de novo em mim (como no exemplo acima)?

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

Entretanto, o mercado movimenta-se. Infelizmente, está a afastar-se do seu ponto de entrada original, o ponto em que teria entrado

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

Se este cenário lhe parece familiar, quero que se interrogue se, no momento em que hesitou, estava a ler os sinais do mercado ou estava refém dos seus pensamentos que, por sua vez, estavam a ser refletidos de volta para si, numa espécie de ricochete? O mercado deu-lhe um sinal. Mas não percecionou esse sinal objetiva ou positivamente. Não o viu como uma oportunidade de ganhar dinheiro, mas era isso exatamente o que o mercado lhe estava a dizer.

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

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

Se conseguir aceitar o facto de que o mercado não gera sinais com carga positiva ou negativa enquanto característica inerente à forma

como se manifesta, então a única forma de a informação assumir carga positiva ou negativa é dentro sua mente e depende da forma como a informação é processada. Por outras palavras, o mercado não faz com que o *trader* se foque no fracasso ou no sucesso, na infelicidade ou no prazer. O que faz a informação assumir uma qualidade positiva ou negativa é o mesmo processo mental subconsciente que faz com que a criança olhe para o segundo cão como agressivo e perigoso, quando tudo o que o cão está a oferecer é brincadeira e amizade.

As nossas mentes associam constantemente a informação que nos chega do exterior com aquilo que já sabemos, fazendo com que pareça que as circunstâncias externas e a nossa memória, características ou convicções a que estas circunstâncias estão associadas sejam exatamente as mesmas. Em resultado disso, no primeiro cenário, com os dois ou três *trades* perdedores anteriores, o sinal de oportunidade que o mercado lhe transmitiu pareceu-lhe excessivamente arriscado. A sua mente associou o *momento presente* automática e inconscientemente com as suas experiências de *trading* mais recentes. Esta associação causa-lhe medo de perder, criando um estado de espírito temeroso e fazendo com que percecione a informação que recebe naquele momento de um ponto de vista negativo. Parece-lhe que o mercado está a emitir um sinal ameaçador pelo que, claro, a sua hesitação justifica-se.

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

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

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

Capítulo 6

A perspetiva do mercado

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

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

O princípio da incerteza

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

- 1) negociar sem medo ou com excesso de confiança;
- 2) perceber o que o mercado está a oferecer, da sua perspetiva;

- 3) manter-se totalmente focado no *fluxo de oportunidades do momento presente* e,
- 4) entrar espontaneamente num estado mental que lhe transmita a convicção inabalável de obter um resultado incerto embora com vantagem para si.

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

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

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

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

Isto acontece mesmo havendo mais sinais que indicam que o mercado definiu de facto uma tendência na direção oposta à nossa posição. Um mercado tendente é uma característica de comportamento do mercado, mas esta distinção pode facilmente tornar-se invisível se

estivermos a operar com base no medo. A tendência e a oportunidade para abrir uma posição na direção certa só se tornam evidentes depois de sairmos da posição.

Além disso, há oportunidades que são invisíveis para nós porque não aprendemos a distingui-las. Lembre-se da nossa discussão no capítulo 5 sobre o primeiro gráfico de preços para a qual olhou. Aquilo que ainda não aprendemos é para nós invisível e permanece invisível até as nossas mentes estarem abertas a um intercâmbio de energia.

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

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

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

Se isto lhe parece um pouco estranho, interrogue-se como é que um bando de pássaros ou um cardume de peixes muda de direção ao

mesmo tempo. Tem de haver uma forma de eles estarem ligados uns aos outros. Se for possível as pessoas ligarem-se da mesma maneira, então haverá alturas em que a informação daqueles a quem estamos ligados irá fluir até à nossa consciência. Os *traders* que já conseguiram chegar à consciência coletiva do mercado conseguem antecipar uma mudança de direção tal como um pássaro num bando ou um peixe num cardume, em que mudam de direção no preciso momento em que todos os também mudam. No entanto, criar as condições mentais propícias para experimentar este sincronismo aparentemente mágico entre o *trader* e o mercado não é tarefa fácil. Há dois obstáculos mentais a ultrapassar. O primeiro é o ponto central deste capítulo: aprender a manter a sua mente focada no *fluxo de oportunidades do momento presente*. Para experimentar o sincronismo, a sua mente tem de estar aberta à verdade do mercado, isto é, do ponto de vista do mercado.

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

Agir de forma adequada sobre algo requer convicção e clareza de intenções, o que mantém as nossas mentes e sentidos focados no objetivo. Se a origem das nossas ações for de natureza criativa e a parte racional da nossa mente não tiver sido devidamente treinada para confiar nela, em algum momento, o nosso lado racional irá inundar a nossa consciência com pensamentos contraditórios e bloqueadores. É claro que todos estes pensamentos serão legítimos

e razoáveis por natureza, porque virão daquilo que já conhecemos a um nível racional, mas terão o efeito de nos afastar do estado mental adequado. Há poucas coisas na vida mais frustrantes do que reconhecer as possibilidades patentes num pressentimento, intuição ou numa ideia inspirada e não aproveitar esse potencial porque nos convencemos a nós próprios para não o fazer.

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

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

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

Operar eficazmente num ambiente que tem características diferentes daquilo a que estamos habituados exige que façamos alguns ajustes ou mudanças na forma como normalmente pensamos. Por exemplo, se estiver prestes a viajar para um destino exótico com certos objetivos ou metas para atingir, a primeira coisa que faz será fami-

liarizar-se com as tradições e os costumes locais. Ao fazê-lo, aprende as formas e as áreas em que terá de se adaptar para se integrar com sucesso naquele ambiente.

Os *traders* ignoram frequentemente o facto de poderem ter de se adaptar para se tornarem *traders* de sucesso. Há duas razões para isto. A primeira é que não é necessária qualquer aptidão para abrir uma posição ganhadora. Para a maioria dos *traders* normalmente são precisos anos de sofrimento para conseguirem perceber ou finalmente admitir para si mesmos que para ganhar de forma sustentada é preciso mais do que a capacidade de escolher um *trade* ganhador ocasional.

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

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

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

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

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

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

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

Por conseguinte, podemos afirmar que independentemente das razões por que alguém faz *trading*, a principal é que todos estão à procura do mesmo resultado: mais-valias. E só há duas formas de criar esses ganhos: comprando em baixa e vendendo em alta ou vendendo

em alta tendo comprado em baixa. Se partirmos do princípio de que todas as pessoas querem ganhar dinheiro, só há uma razão para qualquer *trader* fazer um preço aumentar, oferecendo um preço mais alto: porque acredita que consegue vender o ativo que está a comprar a um preço mais alto no futuro. O mesmo é verdade para o *trader* que está disposto a vender um ativo a um preço inferior à última cotação e oferece um preço abaixo do mercado garantindo a venda. Ele fá-lo porque acredita que o pode voltar a comprar num momento futuro a um preço ainda mais baixo.

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

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

Mas compreender o que se passa não é difícil se se lembrar de que todos os movimentos de preços, ou a falta deles, decorrem do equilíbrio ou desequilíbrio entre duas forças principais: os *traders* que acreditam que o preço vai subir e os *traders* que acreditam que o preço vai descer. Se houver equilíbrio entre os dois grupos, os preços irão estagnar, pois cada lado irá absorver a força das ações do outro lado. Se houver um desequilíbrio, os preços irão movimentar-se na

direção da força maior, ou dos *traders* que tiverem convicções mais fortes quanto à direção que o preço vai tomar.

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

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

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

A primeira sugestão que lhe dei foi que arranjasse um emprego em vez de procurar outro investidor para o financiar, o que acabaria por se tornar outra tentativa fracassada de fazer *trading*. Poderia assim receber um rendimento regular enquanto superava os seus

problemas ao mesmo tempo que prestava um bom serviço a alguém. Ele seguiu o meu conselho e encontrou rapidamente emprego como analista técnico numa importante sociedade de corretagem.

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

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

Enquanto permaneciam a assistir à evolução do mercado, as cotações começaram a desenhar uma tendência de descida lenta para o preço que o analista disse que seria o suporte, ou o mínimo do dia. Quando finalmente lá chegou, o presidente olhou para o analista e disse: «É aqui que a cotação deve parar de descer e começar a subir, certo?». O analista respondeu: «Com certeza! Este é o mínimo do dia». «Isso é conversa!», replicou o presidente. «Olha aqui». Pegou no telefone, ligou para um dos funcionários e disse: «Vendam dois milhões de alqueires». Passados trinta segundos, o mercado da soja desceu dez cêntimos por alqueire. O presidente virou-se e olhou para a expressão de choque no rosto do analista. Calmamente, perguntou: «Então, onde é que disse que o mercado iria parar? Se eu consigo fazer isto, qualquer pessoa consegue».

O ponto fundamental é que da nossa perspetiva individual enquanto observadores do mercado, tudo pode acontecer e basta

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

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

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

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

Estas são variáveis constantes, intermináveis, desconhecidas, escondidas, que estão permanentemente presentes em todos os mercados, sempre! Os melhores *traders* não se escondem destas variáveis fingindo que não existem nem tentam analisá-las intelectualmente

ou arranjar uma explicação racional através da análise técnica. Muito pelo contrário, os melhores *traders* contam com estas variáveis, incluindo-as como elementos essenciais no seu processo de tomada de decisão. Para o *trader* comum, apenas o oposto é verdade. Está no *trading* com a perspetiva de que o que não consegue ver, ouvir ou sentir não existe. Que outra explicação poderia justificar o seu comportamento? Se acreditasse mesmo na existência de todas estas variáveis escondidas com potencial para pressionarem os preços num dado sentido, então também teria de acreditar que cada posição tem um resultado incerto. E se cada posição tem de facto um resultado incerto, então como é que poderia justificar ou convencer-se a si próprio a não predefinir o seu risco, a não reduzir as suas perdas ou não ter uma forma sistemática de encaixar ganhos? Dadas as circunstâncias, não aderir a estes três princípios fundamentais é o equivalente a cometer suicídio financeiro e emocional.

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

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

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

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

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

Capítulo 7

A essência do *trader*: pensar em termos de probabilidades

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

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

Paradoxo: Desfecho aleatório, resultados sustentados

Ora aqui está um paradoxo interessante. Os casinos geram lucros sustentadamente dia após dia e ano após ano, promovendo um acontecimento que tem um desfecho puramente aleatório. Simultaneamente, a maioria dos *traders* acredita que o comporta-

mento do mercado não conduz a desfechos aleatórios, embora não consigam gerar lucros sustentados com tanta facilidade. Não deveria um desfecho não aleatório produzir resultados sustentados e um desfecho aleatório produzir resultados não sustentados?

Aquilo que os proprietários dos casinos, os jogadores experientes e os melhores *traders* percebem é que os acontecimentos que têm desfechos aleatórios podem produzir resultados sustentados, se as probabilidades jogarem a seu favor e a sua dimensão for suficientemente grande. O *trader* menos experiente não consegue perceber isto, ao contrário dos melhores *traders* que encaram o *trading* como uma lotaria, semelhante à forma como os casinos e os jogadores profissionais encaram o jogo.

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

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

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

O que torna tão difícil pensar em termos de probabilidades, é a existência de dois níveis de pensamento sobrepostos que se parecem contradizer. Chamemos ao primeiro o nível micro. A este nível, temos que acreditar na incerteza e na imprevisibilidade do desfecho de cada rodada individual. Conhecemos a verdade desta incerteza porque há sempre um número de variáveis desconhecidas que afetam a regularidade do baralho de cartas usado para cada nova rodada. Por exemplo, não podemos saber antecipadamente como os outros participantes vão decidir jogar, uma vez que podem aceitar ou recusar cartas adicionais. Quaisquer variáveis que influenciam a regularidade do baralho e que não sejam controladas ou conhecidas antecipadamente irão tornar o desfecho de qualquer rodada particular incerto e aleatório (estatisticamente independente).

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

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

Como não têm que saber o que vai acontecer a seguir, não atribuem qualquer significado especial a cada rodada individual, a cada volta da roleta ou a cada lançamento de dados. Por outras palavras,

não ficam expectantes com o que vai acontecer, nem pressionam os seus egos para terem de estar certos. Como resultado, é mais fácil concentrarem-se em manter as probabilidades a seu favor e jogar sem erros, o que por sua vez os torna menos suscetíveis de cometerem erros que podem sair caros. Descontraem porque apenas se empenham em deixarem as suas probabilidades esgotarem-se, sabendo que se os modelos forem bons e a dimensão grande o suficiente, então irão sair vencedores no final.

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

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

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

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

analíticas do *trader* são as variáveis conhecidas que determinam as probabilidades de sucesso de qualquer *trade* específico, do mesmo modo que as regras do jogo determinam as probabilidades de sucesso a favor do casino.

Segundo, sabemos que no jogo algumas variáveis desconhecidas influenciam o desfecho de cada jogo. No *blackjack*, desconhece-se a ordem do baralho e o modo como os jogadores escolhem jogar na sua vez. No *craps*, é o modo como os dados são lançados. E na roleta, é a força aplicada para fazer girar a roda. Todas estas variáveis desconhecidas influenciam o desfecho de cada acontecimento individual, de tal forma que faz com que cada acontecimento seja estatisticamente independente de qualquer outro, criando assim uma distribuição aleatória entre vitórias e derrotas.

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

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

No momento em que abre uma posição e enquanto se mantiver nela, outros *traders* estarão a participar naquele mercado. Estarão a agir igualmente com base no que acreditam estar caro ou barato. Num dado momento, uma percentagem dos outros *traders* estará a confirmar o sinal que o nosso *trader* identificou e outra percentagem

de *trades* estará a fazer o seu oposto. Não há forma de se saber antecipadamente como todos os outros *traders* se irão comportar e como o seu comportamento irá influenciar o nosso *trade*, pelo que o seu desfecho é incerto. O facto é que o desfecho de qualquer *trade* é sempre influenciado pelo comportamento subsequente de outros *traders* ativos no mercado, tornando incerto o desfecho de todos os *trades*.

Como todos os *trades* têm um desfecho incerto então, tal como no jogo, cada posição tem de ser estatisticamente independente do *trade* seguinte, do último *trade* ou de quaisquer *trades* no futuro, embora o *trader* possa usar o mesmo conjunto de variáveis conhecidas para identificar a sua oportunidade. Além disso, se o desfecho de cada *trade* for estatisticamente independente de todos os outros, também tem de haver uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas numa determinada sequência ou num conjunto de *trades*, embora as probabilidades de sucesso para cada *trade* possam jogar a favor do *trader*.

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

O *trading* no momento

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

Para que qualquer padrão específico seja neste momento exatamente o mesmo que foi nalgum momento anterior seria preciso que

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

É extremamente importante que compreenda este fenómeno porque as implicações psicológicas não podiam ser mais importantes. Podemos usar todas as ferramentas para analisar o comportamento do mercado e encontrar os padrões que representam as melhores oportunidades e, de um ponto de vista analítico, estes padrões podem parecer precisamente os mesmos de todos os pontos de vista, tanto a nível matemático como gráfica. Mas se a constituição do grupo de *traders* que constituem o padrão *presente* diferir nem que seja numa só pessoa, então o desfecho do padrão *presente* será diferente do padrão passado. (O exemplo do analista e do presidente ilustra esta ideia muito bem). Só é preciso um *trader*, algures no mundo, com uma convicção diferente sobre o futuro para mudar o desfecho de qualquer padrão de mercado específico e contrariar o sinal que aquele padrão eventualmente apresenta.

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

Esta última frase pode parecer lógica, mesmo evidente, mas há aqui um problema enorme que é tudo menos lógico ou evidente. Estar consciente da incerteza e compreender a natureza das probabilidades não é o mesmo que possuir a aptidão para trabalhar eficazmente do ponto de vista probabilístico. Pode ser difícil pensar em termos de probabilidades, porque as nossas mentes não processam natural-

mente a informação desta maneira. Muito pelo contrário, as nossas mentes fazem-nos perceber aquilo que conhecemos e aquilo que conhecemos é parte do nosso passado, enquanto no mercado cada momento é novo e único, embora possa haver semelhanças com algo que tenha ocorrido no passado.

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

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

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

28-9-95: O Bob telefonou-me com um problema. Ele abriu uma posição no mercado e definiu um stop. O mercado fez cerca de um

terço do caminho na direção do seu stop e depois inverteu até ao seu ponto de entrada, onde ele decidiu abandonar a posição. Quase imediatamente após ter saído, o mercado movimentou-se 500 pontos na direção inicial mas, claro, já estava fora do mercado. Ele não percebeu o que se passou.

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

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

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

Quando tiver treinado a sua mente para pensar em probabilidades, significa que aceitou completamente todas as hipóteses (sem

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

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

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

Quando se aceita a incerteza de cada posição e a singularidade de cada momento, termina a nossa frustração com o trading. Além disso, deixamos de estar vulneráveis aos erros que reduzem a nossa capacidade de sermos consistentes e destroem a nossa autoconfiança. Por exemplo, não definir o risco antes de abrir uma posição é de longe o mais comum de todos os erros de trading. Considerando o facto de

que tudo pode acontecer, não faria sentido determinar como o mercado tem de estar, antes de executar um *trade*, para saber se a sua oportunidade está a funcionar ou não? Assim, porque é que o *trader* comum não decide fazê-lo ou fazê-lo sempre?

Já dei a resposta no capítulo anterior, mas há mais a dizer sobre isto e também há uma lógica complicada envolvida. No entanto, a resposta é simples. O *trader* comum não predefine o risco ao abrir uma posição porque acredita não ser necessário. E acha que não é necessário porque acredita que sabe o que vai acontecer a seguir. E a razão por que acredita que sabe o que vai acontecer a seguir é porque não abre uma posição até estar convencido que está certo. No ponto em que estiver convencido que o *trade* será ganhador, já não é necessário definir o risco (porque se ele está certo, deixa de haver risco).

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

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

Por outro lado, se ele definir o risco, está a reunir deliberadamente argumentos que vão negar algo de que já se tinha convencido. Ele estará a contrariar o processo de tomada de decisão que implementou para se convencer a si mesmo que o *trade* irá funcionar. Se se expusesse a informações contraditórias, tal iria gerar dúvidas sobre a

viabilidade do *trade*. Se se permitir duvidar, é muito improvável que entre. Se não abrir uma posição e esta se revelar ganhadora, ficará numa extrema agonia. Para algumas pessoas, nada magoa mais do que uma oportunidade perdida devido a insegurança. Para o *trader* comum, a única saída deste dilema psicológico é ignorar o risco e continuar convencido que o *trade* é bom.

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

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

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

Porquê? A maioria das pessoas sabe que o resultado de atirar uma moeda ao ar é puramente aleatório. Se acreditarmos que o resultado é aleatório, então esperamos naturalmente um resultado aleatório. A aleatoriedade implica pelo menos algum grau de incerteza. Assim,

quando acreditamos num resultado aleatório, há uma aceitação implícita de que não sabemos qual vai ser o resultado. Quando aceitamos antes de um acontecimento que não sabemos como ele se irá desenrolar, essa aceitação tem o efeito de manter as nossas expectativas neutras e sem restrições.

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

Gerir as expectativas

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

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

exatamente como esperávamos, a menos, é claro, que sejamos surpreendidos por algo que se revela melhor do que imaginámos.

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

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

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

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

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

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

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

Todos conseguimos desencadear mecanismos de proteção para evitar a dor emocional, porque estes decorrem naturalmente do funcionamento das nossas mentes. Pode haver alturas em que nos estejamos a proteger a nós mesmos de situações que trazem à super-

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

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

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

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

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

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

Por exemplo, alguém está a insultá-lo com a intenção de o agredir emocionalmente. Da perspetiva do ambiente, esta é informação com carga negativa. Mas sente os efeitos negativos pretendidos? Não necessariamente! Só se interpretar a informação como negativa é que a vai sentir como tal. E se esta pessoa o estiver a insultar numa língua que não entende, ou se estiver a usar palavras cujo significado não conhece? Sentiria a agressão pretendida? Não até estar na posse de uma estrutura que ajude a definir e compreender as palavras de forma depreciativa. Alguma pessoa que exprima amor genuíno está a projetar sinais com carga positiva. Digamos que a intenção por detrás da expressão destes sentimentos positivos é transmitir afeto, ternura e amizade. Mas há algo que nos assegure que a pessoa ou pessoas a quem esta informação com carga positiva é dirigida a irá interpretar e

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

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

Consideremos que, como *traders*, a todo o momento o mercado nos oferece algo para percecionar. Num sentido, podíamos dizer que o mercado está a comunicar connosco. Se partirmos da premissa de que o mercado não gera informação com carga negativa como característica inerente à sua existência, podemos então colocar a seguinte questão: «O que faz com que a informação assuma uma qualidade negativa?». Por outras palavras, de onde vem exatamente a ameaça?

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

Quando esperamos estar certos, qualquer informação que não confirme a nossa versão da verdade torna-se automaticamente um fonte de ameaça. Qualquer informação que tenha o potencial de ser

ameaçadora também tem o potencial para ser bloqueada, distorcida ou a sua importância diminuída pelos nossos mecanismos de proteção para evitar a dor emocional. É esta característica particular na forma como as nossas mentes funcionam que nos podem realmente prestar um mau serviço. Como *traders*, não nos podemos dar ao luxo de deixar os nossos mecanismos afastar-nos do que o mercado nos comunica acerca das suas oportunidades para entrar, sair, aumentar ou reduzir uma posição, só porque segue um caminho que não queremos ou não esperamos. Por exemplo, quando observamos um mercado sem ter a intenção de entrar, alguma subida ou descida faz com que nos sintamos irados, desapontados, frustrados, desiludidos ou traídos? Não! A razão é que não está nada em jogo. Estamos simplesmente a observar informação que nos diz onde está o mercado naquele momento. Se os altos e baixos que observamos formarem algum tipo de padrão comportamental que identificamos, não o reconhecemos imediatamente? Sim, pela mesma razão: não está nada em jogo.

Não está nada em jogo porque não há expectativa. Não projetou no futuro o que acredita, considera ou pensa saber sobre aquele mercado num determinado momento no futuro. Em resultado, não há nada para acertar ou errar, pelo que a informação não tem capacidade para ser ameaçadora ou ganhar carga negativa. Sem expectativa específica, não coloca limites ao comportamento do mercado. Sem barreiras mentais, estará disposto a perceber tudo o que aprendeu sobre a natureza e a formas como o mercado se movimenta. Não há nada para os seus mecanismos de proteção para evitar a dor emocional excluírem ou distorcerem para o proteger.

Nos meus *workshops*, peço sempre aos participantes para resolverem o seguinte paradoxo fundamental do *trading*: de que forma um *trader* tem que aprender a ser simultaneamente rígido e flexível? A resposta é: temos de ser rígidos nas nossas regras e flexíveis nas nossas expectativas. Temos de ser rígidos nas nossas regras para adquirirmos uma sensação de autoconfiança que nos proteja num ambiente com poucos limites, se é que tem alguns. E temos de ser flexíveis nas nossas expectativas para podermos perceber, com o maior grau possível de lucidez e objetividade, os sinais do mercado. Neste ponto, provavelmente nem é preciso dizer que o *trader* comum faz

exatamente o oposto: é flexível nas regras e rígido nas expectativas. Curiosamente, quanto mais rígida é a expectativa, mais ele tem que adaptar, violar ou quebrar as suas regras para servir a sua relutância em desistir daquilo que quer a favor daquilo que o mercado está a oferecer.

Eliminar o risco emocional

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

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

- 1) Tudo pode acontecer;
- 2) Para ganhar dinheiro não precisamos saber o que vai acontecer a seguir;
- 3) Há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas, num determinado conjunto de variáveis que definem uma oportunidade;
- 4) Uma oportunidade não é mais do que uma probabilidade maior da ocorrência de um acontecimento do que outro;
- 5) Cada momento no mercado é único.

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

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

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

Por exemplo, se acredita num resultado incerto, alguma vez iria considerar a hipótese de abrir uma posição sem definir o risco previamente? Iria alguma vez hesitar em reduzir uma perda? E então os erros de *trading*, como agir precipitadamente? Como poderia antecipar um sinal que o mercado ainda não deu, se não estivesse convencido que iria deixar passar a oportunidade? Porque é que iria deixar uma posição ganhadora tornar-se perdedora, ou não ter uma forma sistemática de encaixar ganhos, se não estivesse convencido que o mercado flui indefinidamente na sua direção? Porque é que iria hesitar em abrir uma posição, a menos que estivesse convencido de que iria perder quando o mercado estava no seu ponto original de entrada? Porque é que iria quebrar as suas regras transacionando uma quantia demasiado elevada em relação ao seu capital ou tolerância emocional para suportar uma perda, se não estivesse absolutamente certo de que tinha algo assegurado?

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

Como *traders*, quando estamos à espera de um resultado aleatório, ficaremos sempre um pouco surpreendidos com algo que o mercado faz, mesmo que tal corresponda exatamente à concretização da oportunidade que identificámos e acabemos com um *trade* ganhador. No entanto, esperar um resultado aleatório não significa que não possamos usar totalmente as nossas aptidões de raciocínio e analíticas para projetar um resultado, ou que não possamos tentar adivinhar o que vai acontecer, ou ter um pressentimento sobre algo. Podemos! Além disso, podemos até acertar num caso ou noutro. Simplesmente não podemos *esperar* estar certos. E se estivermos certos, não podemos esperar que algo que tenha funcionado da última vez, funcione novamente da próxima vez, embora a situação possa parecer exatamente a mesma.

Qualquer coisa que perccionemos *agora* no mercado nunca irá ser exatamente igual a uma experiência anterior. Mas isto não significa que a sua mente (como uma característica natural do modo como funciona) não tente tornar as duas idênticas. Haverá semelhanças entre o *momento presente* e algo que sabemos do passado, mas essas semelhanças só nos dão algo com que trabalhar virando as probabilidades de sucesso a nosso favor. Se abordarmos o *trading* como se não soubermos o que irá acontecer a seguir, iremos contornar a

inclinação natural da nossa mente para tornar o *momento presente* idêntico a alguma experiência anterior. Por muito pouco natural que pareça, podemos deixar alguma experiência anterior (seja negativa ou positiva) ditar o nosso estado de espírito. Se o fizermos, será muito difícil, se não impossível, perceber os sinais do mercado a partir do seu ponto de vista.

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

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

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

Capítulo 8

Trabalhar com as suas convicções

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

Definir o problema

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

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

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

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

Cada momento é único da perspetiva do mercado; mas se os sinais gerados pelo mercado forem semelhantes em qualidade e propriedades a algo que já está nas nossas mentes, os dois conjuntos de informações (interno e externo) ligam-se automaticamente. Quando esta ligação ocorre, desperta um determinado estado de espírito (confiança, euforia, medo, terror, desilusão, pesar, traição, etc.) que corresponde a convicções, pressupostos ou memórias às quais a informação externa já estava associada. Isto faz *parecer que* o que percecionamos

no exterior é exatamente o mesmo que já estava implantado dentro de nós.

É o nosso estado de espírito que faz com que o que percebemos do exterior (no mercado) pareça verdadeiro e indiscutível. O nosso estado de espírito tem sempre a verdade absoluta. Se eu me sentir confiante, então estou confiante. Se me sentir com medo, então fico com medo. Não podemos lutar contra a energia que flui para a nossa mente e corpo num determinado momento. E porque eu *sei* indiscutivelmente como me sinto, posso dizer que também sei a verdade do que estou a perceber fora de mim nesse momento. O problema é que o modo como nos sentimos é sempre para nós a verdade absoluta, embora as situações que despertaram o nosso estado de espírito possam ser verdadeiras ou não relativamente ao mercado num determinado momento.

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

Este mesmo processo faz-nos acreditar que *sabemos* exatamente o que esperar do mercado, quando a realidade é que há sempre forças desconhecidas a operar a todo o momento. O problema é que, no instante em que pensamos que *sabemos* o que esperar, deixamos simultaneamente de ter em consideração todas as forças desconhecidas e as várias hipóteses criadas por essas forças. As forças desconhecidas são outros *traders* a abrir e fechar posições, com base nas suas convicções sobre o futuro. Por outras palavras, na realidade não podemos saber exatamente o que esperar do mercado, até conseguirmos ler as

mentes de todos os *traders* que têm potencial para agir como uma força sobre o movimento de preços, o que não é uma hipótese muito provável.

Como *traders*, não nos podemos dar ao luxo de cair na ilusão do: *eu sei o que esperar do mercado*. Podemos *saber* exatamente qual o potencial de uma oportunidade ou apenas como nos parece e podemos *saber* exatamente quanto precisamos de arriscar para descobrir se essa oportunidade se confirma ou não. Podemos *saber* que temos um plano específico para encaixar mais-valias se um *trade* funcionar. *Mas é tudo!* Se deixamos que o que pensamos saber se transfira para a nossa interpretação do comportamento do mercado, arranhamos problemas. Nesse caso, tudo o que é preciso para nos colocar uma carga negativa no nosso estado mental, é: *eu sei o que esperar do mercado* assente nas convicções, nas memórias ou nas atitudes que nos fazem interpretar as subidas e as descidas ou quaisquer outras informações do mercado como tudo, menos como uma oportunidade para fazer algo em nosso benefício.

Definir os termos

Quais são os objetivos?

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

Quais são as aptidões?

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

O que é um estado mental despreocupado?

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

O que é a objetividade?

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

O que significa estar preparado?

Estar preparado significa exercer *trading* não tendo nada a provar. Não está a tentar ganhar ou a evitar perder. Não está a tentar reaver o dinheiro ou vingar-se do mercado. Por outras palavras, vem para o mercado apenas para o deixar desenrolar-se à sua vontade no seu melhor estado mental para reconhecer e aproveitar as oportunidades que coloca à sua disposição.

O que é o momento presente?

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

Como as verdades fundamentais se relacionam com as aptidões

1) Tudo pode acontecer. Porquê? Porque há sempre forças desconhecidas a operar em cada mercado a todo o momento. Basta um

trader algures no mundo para contrariar o resultado positivo da sua posição. É tudo: só um. Independentemente de quanto tempo, esforço ou dinheiro investiu na sua análise, da perspetiva do mercado, esta verdade é imutável; não tem exceções. Quaisquer exceções, existem na sua mente e estão em conflito com o mercado fazendo com que, eventualmente, interprete os sinais do mercado como ameaçadores.

2) Não é preciso saber o que vai acontecer a seguir para ganhar dinheiro. Porquê? Porque há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas dado um conjunto específico de variáveis que definem o seu modelo (ver número 3). Por outras palavras, com base no desempenho passado, pode saber que entre os vinte *trades* seguintes, doze serão ganhadores e oito perdedores. O que não sabe é a sequência de ganhos e perdas ou quanto dinheiro o mercado irá disponibilizar nos *trades* ganhadores. Esta verdade transforma o *trading* num jogo de probabilidades. Quando acreditamos realmente que o *trading* é um jogo de probabilidades, conceitos como *certo* e *errado* ou *ganhar* e *perder* já não têm o mesmo significado. Em resultado, as nossas expectativas estarão em harmonia com as possibilidades.

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

A informação do mercado só é ameaçadora se estiver à espera que o mercado faça algo por si. De outro modo, se não esperar que o mercado lhe dê razão, não tem razão para recear estar errado. Se não estiver à espera que o mercado faça de si um ganhador, não tem qualquer razão para ter medo de perder. Se não estiver à espera que o mercado evolua na sua direção indefinidamente, não há razão para fazer um negócio menos vantajoso do que o esperado. Finalmente, se não esperar conseguir aproveitar todas as oportunidades só porque as percebeu e estão à sua disposição, não tem razão para ter medo de perder.

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

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

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

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

3) Há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas dado um conjunto específico de variáveis que definem um modelo. Se cada perda o aproxima de um ganho, estará ansioso pela próxima oportunidade para entrar. Por outro lado, se ainda acredita que o *trading* consiste em fazer análise ou em acertar, então após uma perda irá antecipar a ocorrência da próxima oportunidade com apreensão, interrogando-se se irá funcionar. Isto, por sua vez, irá fazer com que reúna argumentos a favor ou contra um *trade*. Irá reunir argumentos a favor do *trade* se o seu medo de omitir algo for maior do que o seu medo de perder. E irá reunir argumentos contra o *trade* se o seu medo de perder for maior que não perder uma oportunidade. Em qualquer dos casos, não estará no estado mental mais capaz de gerar resultados sustentados.

4) Uma oportunidade não é mais do que o sinal de uma probabilidade maior de algo acontecer. Criar consistência exige que aceitemos completamente a ideia de que o *trading* não consiste em ter esperança, interrogar-se ou reunir argumentos num sentido ou noutro para determinar se o próximo *trade* irá funcionar. O único argumento que precisa de arranjar é verificar se as variáveis que utiliza para definir um sistema estão presentes num determinado momento. Quando usa outras informações, fora dos parâmetros do seu sistema para decidir se abre uma posição, está a adicionar variáveis aleatórias ao seu sistema de *trading*. E isto torna extremamente difícil, se não impossível, determinar o que funciona e o que não funciona. Se nunca tem certezas quanto à viabilidade do seu modelo, então não está suficientemente confiante com o mesmo. Qualquer que seja o grau dessa falta de confiança, irá sentir medo. A ironia é que terá medo de resultados aleatórios e irregulares, sem compreender que a sua abordagem aleatória e irregular está a criar exatamente aquilo de que tem medo.

Por outro lado, se acredita que um modelo é simplesmente uma probabilidade maior de alguma coisa acontecer em vez de outra e que há uma distribuição aleatória entre ganhos e perdas para um dado conjunto específico de variáveis, porque é que iria reunir outros argumentos a favor ou contra um *trade*? Para um *trader* que opera com base nestas duas convicções, reunir outros argumentos não faz qualquer sentido. Ou deixe-me colocar as coisas deste modo: reunir outros argumentos faz mais ou menos tanto sentido como tentar determinar se no próximo lançamento ao ar de uma moeda sairá caras, depois de nos últimos dez lançamentos ter saído coroa. Independentemente de que argumentos considera sustentar o resultado *cara*, ainda há 50 por cento de hipóteses de no próximo lançamento sair *coroa*. Do mesmo modo, independentemente de quantos argumentos reúna para justificar abrir ou não uma posição, continua a bastar um único *trader* algures no mundo para anular a validade de qualquer um dos seus argumentos, se não mesmo todos. A questão é *incomodar-se para quê*? Se o mercado lhe está a oferecer uma oportunidade legítima, determine o risco e abra a posição.

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

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

Se cada momento não é como nenhum outro, então não há nada ao nível da nossa experiência racional que nos possa garantir que *sabemos* o que irá acontecer a seguir. Por isso, vou dizer de novo, para quê incomodarmo-nos a tentar saber?! Quando tentamos saber, estamos essencialmente a tentar acertar. Não sugiro que não possamos prever o que o mercado irá fazer a seguir e acertar, porque muito seguramente podemos. É no tentar que residem todos os problemas. Se acreditar que previu corretamente o mercado uma vez, irá naturalmente tentar fazê-lo de novo. Em resultado, a sua mente irá automaticamente começar a percorrer o mercado em busca do mesmo padrão, circunstância ou situação que permitiram ter previsto da última vez corretamente o seu movimento. Quando os descobrir, o seu estado mental irá fazer com que pareça que tudo está exatamente como estava da última vez. O problema é que, da perspetiva do mercado, não está. Em resultado, está a abrir caminho para a desilusão.

O que distingue os melhores *traders* de todos os outros é que eles treinaram as suas mentes para acreditar na unicidade de cada momento (embora este treino normalmente assuma a forma de perder muito dinheiro antes de *realmente* acreditarem no conceito de unicidade). Esta convicção funciona como uma força contrária,

neutralizando o mecanismo de associação automática. Quando acreditamos verdadeiramente que cada momento é único, então por definição não há nada na nossa mente a que o mecanismo de associação possa ligar aquele momento. Esta convicção funciona como uma força interna que faz desassociar o *momento presente* no mercado de qualquer momento anterior arquivado no nosso ambiente mental. Quanto mais forte for a sua convicção quanto à unicidade de cada momento, mais baixa é a probabilidade de fazer associações. Quanto mais baixa for a probabilidade de fazer associações, mais aberta estará a sua mente para perceber o que o mercado lhe está a oferecer.

A caminho do estado mental adequado

Quando aceitamos completamente as realidades psicológicas do mercado, aceitamos correspondentemente os riscos do *trading*. Quando aceitamos os riscos do *trading*, eliminamos o potencial para considerar os sinais de mercado como negativos e, conseqüentemente, deixamos de ter de que proteger a nossa mente. Quando não há nada de que nos protegermos, acedemos à plenitude do que sabemos sobre a natureza dos movimentos do mercado. Nada ficará bloqueado, o que significa que iremos perceber todas as possibilidades que aprendemos (objetivamente) e como a nossa mente está aberta a um verdadeiro intercâmbio de energia, iremos muito naturalmente começar a descobrir outras possibilidades (posições vantajosas) que anteriormente não conseguíamos perceber.

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

A natureza das convicções

Os filósofos da linguagem têm desenvolvido uma teoria da linguagem que se baseia na ideia de que a linguagem é um jogo de linguagem. Esta teoria tem sido criticada por muitos filósofos, que afirmam que ela é demasiado simplista e que não consegue explicar a complexidade da linguagem. No entanto, a teoria da linguagem como jogo de linguagem tem sido muito influente na filosofia da linguagem e na linguística.

Uma das críticas à teoria da linguagem como jogo de linguagem é a de que ela não consegue explicar a diferença entre a linguagem e a comunicação. Segundo esta teoria, a linguagem é apenas um jogo de linguagem, e não uma forma de comunicação. No entanto, a linguagem é uma forma de comunicação, e a comunicação é uma forma de linguagem. Portanto, a teoria da linguagem como jogo de linguagem não consegue explicar a diferença entre a linguagem e a comunicação.

Outra crítica à teoria da linguagem como jogo de linguagem é a de que ela não consegue explicar a diferença entre a linguagem e a cultura. Segundo esta teoria, a linguagem é apenas um jogo de linguagem, e não uma forma de cultura. No entanto, a linguagem é uma forma de cultura, e a cultura é uma forma de linguagem. Portanto, a teoria da linguagem como jogo de linguagem não consegue explicar a diferença entre a linguagem e a cultura.

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

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

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

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

Muitas pessoas cometem o erro de partir do princípio de que quando compreendem algo, esse novo conhecimento torna-se automaticamente uma parte funcional da sua identidade. Na maior parte das vezes, compreender um conceito é só o primeiro passo do processo da sua integração a um nível funcional. Isto verifica-se especialmente para conceitos que lidam com o pensamento probabilístico. As nossas mentes não estão naturalmente programadas para serem *objetivas* ou ficarem no *momento presente*. Isto significa que temos de treinar ativamente as nossas mentes para pensarem desse ponto de vista.

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

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

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

As origens de uma convicção

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

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

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

Para chegar à origem das nossas convicções, vamos ter de separar estas componentes para ilustrar a diferença entre uma memória e uma convicção. A melhor maneira de o fazer é imaginarmo-nos na mente de uma criança. Eu diria que no início da vida de uma criança, as memórias das suas experiências existem na sua forma mais pura. Com isto quero dizer que as memórias do que ela viu, ouviu, cheirou, tocou ou provou existem na sua mente como informação sensível pura que não está organizada ou associada a quaisquer palavras ou

conceitos específicos. Por conseguinte, vou definir uma memória pura como informação sensível armazenada na sua forma original.

Uma convicção, por outro lado, é uma persuasão íntima acerca da natureza e da forma como o ambiente externo se manifesta. Um conceito que combina informação sensível pura com um sistema de símbolos a que chamamos língua. Por exemplo, a maioria das crianças tem uma memória pura de como é ser tratada com amor por um progenitor, mas só quando a criança aprende a ligar ou associar certas palavras com a informação sensível pura armazenada na sua memória, é que irá formar um conceito sobre como é ser cuidada com amor.

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

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

Quando uma convicção surge, o que faz? Qual é a sua função? Em certos aspetos parece ridículo colocar estas questões. Afinal, todos temos convicções. Estamos constantemente a expressar as nossas convicções tanto pela linguagem como através das nossas ações. Além disso, estamos constantemente a interagir com as convicções de outras pessoas quando elas as exprimem. No entanto, se perguntar,

«exatamente o que faz uma convicção?», provavelmente a sua mente ficará confusa.

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

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

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

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

Seja qual for a origem das nossas convicções, uma vez existentes, funcionam basicamente todas do mesmo modo. As convicções têm carácter e formas particulares de desempenharem as suas tarefas, ao contrário das diferentes partes dos nossos corpos. Por exemplo, se compararmos os meus olhos com os seus, ou as minhas mãos com as suas, ou os meus glóbulos vermelhos com os seus, podemos ver que não são exatamente iguais, mas têm características em comum que os faz funcionar de modo semelhante. Pela mesma razão, uma convicção de que *a vida é bela* funcionará da mesma maneira de uma convicção de que *a vida é terrível*. As duas convicções são diferentes e o efeito que cada uma tem na qualidade de vida de quem a profere é muito diferente, mas ambas as convicções irão funcionar exatamente da mesma forma.

As convicções e o seu impacto nas nossas vidas

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

Como as convicções moldam as nossas vidas

- 1) Geram a perceção e a interpretação que fazemos da informação do meio ambiente de forma a ser compatível com aquilo em que acreditamos;
- 2) Criam as nossas expectativas. Lembre-se que uma expectativa é uma convicção projetada para algum momento no futuro. Como não podemos esperar algo que não conhecemos, também

podíamos dizer que uma expectativa é aquilo que conhecemos, projetado nalgum momento do futuro;

- 3) O nosso comportamento é coerente com aquilo em que acreditamos;
- 4) Finalmente, as convicções moldam a forma como nos sentimos quanto aos resultados das nossas ações.

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

Na primavera de 1987, estava a ver um programa de televisão. Era sobre algumas celebridades que pregavam partidas umas às outras. Numa parte do programa, a estação de TV contratou um homem para ficar no passeio na Michigan Avenue a segurar numa placa que dizia *Dinheiro grátis. Só hoje.* (Para quem não conhece Chicago, a Michigan Avenue alberga muitos armazéns e lojas da moda). A estação de TV deu ao homem uma quantia considerável em numerário, com instruções para dar dinheiro a quem o pedisse.

Ora, se considerarmos que a Michigan Avenue é uma das zonas mais movimentadas da cidade e se partirmos do princípio de que a maioria das pessoas que passaram pelo homem na rua conseguia ler a placa, quantas pessoas pensa que aceitaram a oferta e pediram dinheiro? De todas as pessoas que passaram e leram a placa, só uma parou e disse: «Fantástico! Pode dar-me vinte e cinco cêntimos para comprar um bilhete de autocarro?». Fora isso, ninguém sequer se aproximou do homem.

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

De facto, reparei que algumas pessoas se desviaram mesmo do seu caminho para o evitar. Quando um homem de fato e pasta se aproximou, dirigiu-se a ele e disse: «Quer algum dinheiro?». O homem respondeu: «Hoje não». Frustrado, retorquiu: «Quantas vezes acon-

tece isto? Importa-se de aceitar o meu dinheiro?» enquanto tentava entregar ao homem algum dinheiro. O homem respondeu com um brusco «Não» e continuou a andar.

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

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

Se o dinheiro grátis realmente não existe, então como é que solucionamos a contradição óbvia entre essa convicção e a placa a dizer que existe? É fácil, simplesmente decidimos que o homem com a placa é maluco; que mais poderia justificar um comportamento tão estranho se, de facto, o dinheiro grátis não existe? O processo de raciocínio que explicaria a contradição podia ser algo semelhante a isto: *Toda a gente sabe que é raro obtermos dinheiro sem condições associadas. E muito menos de um estranho numa das ruas mais movimentadas da cidade. De facto, se o homem estivesse realmente a distribuir dinheiro, já estaria cercado pela multidão. Podia até colocar a sua vida em perigo. Deve ser maluco. É melhor afastar-me dele; quem sabe o que poderá fazer?*

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

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

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

A sensação de alívio não é o único resultado possível nesta situação. Imagine como teria sido diferente a experiência se os transeuntes tivessem acreditado que *existe dinheiro grátis*. O processo descrito acima seria o mesmo, só que iria fazer com que a convicção de que *existe dinheiro grátis* parecesse evidente e inquestionável, tal como a convicção de que *não existe dinheiro grátis* parecesse evidente e inquestionável.

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

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

Para a maioria das pessoas, a convicção de que o dinheiro grátis não existe é adquirida através de circunstâncias desagradáveis, para o dizer de forma moderada. A forma mais comum é dizerem-nos que não podemos ter alguma coisa porque é demasiado cara. Quantas vezes uma criança não ouve: «Mas o que pensas tu? O dinheiro não nasce nas árvores, sabes?». Ou seja, é uma convicção com carga negativa. Assim, a experiência de entregar dinheiro sem condições associadas e sem quaisquer comentários negativos iria provavelmente criar um estado mental de puro júbilo.

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

Para levar este exemplo um pouco mais longe, imaginemos o que aconteceria ao estado de espírito da pessoa do nosso exemplo se se lembrasse que poderia ter pedido mais dinheiro. Está num estado de júbilo. No entanto, no momento em que esse pensamento lhe surge ou alguém lhe lembra que poderia ter pedido mais dinheiro, o seu

estado de espírito alegre irá imediatamente mudar para um estado de pesar com carga negativa. Porquê? Porque associou-lhe a convicção com carga negativa que significa perder uma oportunidade. Em resultado, em vez de ficar contente com o que obteve, irá lamentar o que poderia ter obtido mas não obteve.

Convicções vs verdade

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

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

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

- 4) Se conseguir aceitar a terceira afirmação como válida, então o corolário também é verdade. Se não estivermos satisfeitos, então as nossas convicções não se relacionam perfeitamente com as condições ambientais.

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

Cada um de nós tem forças geradas internamente (curiosidades, necessidades, vontades, desejos, objetivos e aspirações) que nos compelem ou motivam a interagir com o ambiente físico. O conjunto de passos que damos para satisfazer as nossas curiosidades, necessidades, vontades, desejos, objetivos ou aspirações depende daquilo em que acreditamos ser verdade numa dada circunstância ou situação. Essa verdade, seja ela qual for, irá determinar:

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

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

diminuísse o resultado que tentamos conseguir. Em resultado disso, encontramos-nos num estado de satisfação, felicidade e bem-estar.

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

Capítulo 10

O impacto das convicções no *trading*

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

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

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

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

A ideia de a energia ter algum grau de consciência pode ser difícil de aceitar. Mas há várias observações que podemos fazer sobre as nossas naturezas individuais e coletivas que suportam esta possibilidade. Primeiro, todas as pessoas querem que se acredite nelas. Não importa qual a convicção; a experiência de acreditarem em nós sabe bem. Penso que estas sensações positivas são universais, significando que se aplicam a todos. Inversamente, ninguém gosta que não acreditem em si; não é uma boa sensação. Se eu dissesse: «Não acredito em si», a sensação que se iria repercutir no seu corpo e mente é negativa e também universal. Similarmente, ninguém gosta de ver as nossas convicções desafiadas. O desafio é sentido como um ataque. Toda a gente, independentemente da sua convicção, parece reagir do mesmo modo: a reação típica é argumentar, defendermo-nos – às nossas convicções – e, consoante a situação, contra-atacar.

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

Nós não gostamos de estar na companhia de pessoas com convicções semelhantes às nossas, porque nos sentimos confortáveis e seguros? Não evitamos nós pessoas com convicções diferentes ou conflituosas com as nossas, porque nos sentimos desconfortáveis? A essência desta implicação é que no momento em que adquirimos uma convicção, ela parece assumir vida própria, fazendo-nos reconhecer e ser atraídos pela sua semelhança e repelidos por qualquer coisa que lhe seja oposta ou contrária. Considerando o vasto número de convicções divergentes que existem, se estas sensações de atração ou conforto e repulsa ou ameaça forem universais, então cada convicção

tem, de alguma forma, de estar consciente da sua existência e esta energia estruturada e consciente tem de se comportar sob formas características que são comuns a todos nós.

As principais características de uma convicção

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

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

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

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

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

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

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

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

Aqui está um exemplo pessoal: em criança, ensinaram-me a acreditar no Pai Natal e na Fada dos Dentes. No meu sistema mental, ambos são exemplos perfeitos do que agora são convicções inativas, que não estão em funcionamento. No entanto, embora estejam inativas, existem ainda dentro do meu sistema mental, só que agora existem

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

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

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

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

sequentemente, acreditar que não estamos realmente a mudar as nossas convicções; estamos simplesmente a transferir energia de um conceito para outro conceito, que consideramos mais útil e que nos ajuda a satisfazer os nossos desejos ou a atingir os nossos objetivos.

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

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

Digo que as convicções *exigem* manifestar-se porque quando algo as mobiliza, não parece possível parar a torrente de energia que é libertada. Isto verifica-se especialmente para questões emocionalmente sensíveis ou convicções sobre as quais sentimos um entusiasmo particular. Pode perguntar: «Porque é que eu iria querer conter a expressão das minhas convicções?». Podia haver diversas razões. Consideremos um cenário em que está a interagir com algum superior hierárquico no emprego e esta pessoa lhe diz algo que discorda completamente ou considera totalmente absurdo. Vai exprimir a sua opinião ou contê-la? Tal irá depender do que pensa ser adequado

numa situação destas. Se as suas convicções ditarem que manifestar-se será desadequado e essas convicções tiverem mais energia do que as que estão a contrariar, então irá provavelmente conter-se e não discutir abertamente.

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

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

A criatividade, por definição, dá origem a algo que não existia previamente. Quando pomos as nossas mentes num modo de pensamento criativo, iremos (por definição, automaticamente), receber ideias ou pensamentos inovadores em relação ao que já existe na nossa mente racional, sob a forma de uma convicção ou memória.

Tanto quanto sei, não existe nenhum consenso entre artistas, inventores ou comunidades religiosas ou científicas quanto à origem exata da informação gerada criativamente. No entanto, o que sei é que a criatividade é aparentemente ilimitada e não tem fronteiras.

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

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

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

Para ilustrar este ponto, voltemos ao exemplo da criança e do cão. Lembre-se que a criança tivera no passado algumas experiências dolorosas com cães. Embora a primeira experiência tenha sido real do ponto de vista do ambiente, as outras foram o resultado do modo como a mente da criança processou a informação (com base no funcionamento dos mecanismos de associação e mecanismos de proteção contra a dor). O resultado final é que sentia medo sempre que encontra um cão. Suponhamos que a criança era bebé quando teve a sua primeira experiência com carga negativa. À medida que cresce e começa a associar palavras e conceitos específicos às suas

memórias, irá formar uma convicção sobre a natureza dos cães. Seria razoável considerar que adotou como convicção algo como *todos os cães são perigosos*.

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

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

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

Ver outras crianças da sua idade (com quem se pode identificar claramente) a divertir-se brincando com cães pode fazer a criança decidir que quer ser como as outras crianças e divertir-se com cães também. Se for esse o caso, este encontro criativo inadvertido fez com que passasse a desejar exprimir-se de um modo que anteriormente não

acreditava ser possível – interagindo com cães. De facto, antes, a ideia parecia tão absurda que nem sequer lhe tinha ocorrido considerá-la. Agora, não só a considera absurda, como a deseja.

Conseguirá então exprimir-se de um modo coerente com o seu desejo? A resposta a esta pergunta é uma questão de dinâmica de energia. Há duas forças dentro da criança que estão em conflito direto, lutando para se exprimirem: a convicção de que *todos os cães são perigosos* e o desejo de se divertir com um cão como as outras crianças. Aquilo que irá fazer na próxima vez que encontrar um cão será determinado por aquilo que tiver mais energia nesse momento: a sua convicção ou o seu desejo. Dada a intensidade da energia da sua convicção de que *todos os cães são perigosos*, podemos considerar razoavelmente que a sua convicção terá muito mais energia do que o seu desejo. Se assim for, irá considerar o seu próximo encontro com um cão uma experiência frustrante. Mesmo que queira tocar ou afagar o cão, irá achar que não pode interagir com o cão. A palavra *todos* na sua convicção irá funcionar como uma força paralisante, impedindo-a de satisfazer o seu desejo. Pode ter consciência de o cão não ser perigoso, pelo que não a irá magoar; mas só conseguirá afagá-lo quando a balança de energia pender a favor do seu desejo.

Se a criança quiser genuinamente interagir com cães, terá de ultrapassar o seu medo. Isto significa que terá de desativar a sua convicção de que todos os cães são perigosos para que possa fortalecer devidamente uma convicção sobre cães mais harmoniosa com o seu desejo. Sabemos que os cães se podem exprimir numa ampla variedade de formas, desde brincalhões e simpáticos a outras desagradáveis. No entanto, uma percentagem muito reduzida de cães pertence à categoria dos perigosos. Uma boa convicção para a criança adotar seria algo como *a maioria dos cães são brincalhões, mas alguns podem ser maus e perigosos*. Esta convicção iria permitir-lhe aprender a reconhecer características e padrões de comportamento que lhe diga com que cães pode brincar e quais deve evitar.

No entanto, o problema maior é: como é que a criança pode desativar o *todos* da sua convicção de que *todos os cães são perigosos* para que possa ultrapassar o seu medo? Lembre-se que todas as convicções resistem naturalmente a qualquer força que pretenda alterar

a sua forma presente mas, como indiquei acima, a abordagem certa não é alterar a convicção, mas sim retirar-lhe a energia e canalizá-la para outra convicção mais adequada aos nossos fins. Para desativar a ideia que a palavra *todos* representa, a criança terá de criar uma experiência com carga positiva com um cão; nalgum momento terá de ultrapassar o seu medo e tocar num cão.

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

Embora não seja muito comum, há pessoas que, por várias razões, estão suficientemente motivadas para realizarem sozinhas o processo acima descrito. No entanto, podem não estar conscientes da dinâmica envolvida. As pessoas que conseguem superar um medo de infância desta magnitude normalmente fazem-no casualmente ao longo de anos, sem ter a certeza exatamente como o fizeram (a menos que procurem e obtenham ajuda profissional competente). Mais tarde, em adultos, se lhes perguntarem ou se acontecer depararem-se com uma situação que lhes lembre o seu passado (por exemplo, observar uma criança que tem horror a cães), normalmente caracterizam o processo por que passaram como *lembro-me quando tinha medo de cães, mas ultrapassei-o*.

O resultado final do primeiro cenário foi que a criança venceu o seu medo desativando a sua convicção limitadora sobre a natureza

dos cães. Isso permitiu-lhe exprimir-se de um modo que considera agradável e que de outro modo teria sido impossível.

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

A dinâmica desta situação é interessante e extremamente importante. Afirmámos que as convicções controlam a perceção que temos da informação. Em circunstâncias normais, a criança teria ignorado a possibilidade de interagir com cães, mas a experiência de ver outras crianças a brincar criou uma ideia com carga positiva na sua mente de que nem todos os cães são perigosos; alguns podem ser brincalhões. No entanto, não fez nada para desativar o *todos* da sua convicção de que *todos os cães são perigosos* e, tanto quanto sei, as convicções não têm capacidade para se desativarem a si mesmas. Em resultado, as convicções existem no nosso ambiente mental desde o momento em que nascemos até ao momento em que morremos, a menos que conscientemente demos passos para as desativar. Todavia, neste cenário, a criança não tem desejo nem motivação para ultrapassar o seu medo.

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

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

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

O que acabei de descrever é o dilema psicológico que praticamente todos os *traders* têm de resolver. Suponhamos que compreende bem a natureza das probabilidades e, em resultado disso, *sabe* que o próximo *trade* é mais outro numa série de *trades* que tem um resultado incerto. Todavia, ainda tem receio de realizar aquele próximo *trade*, ou ainda está vulnerável aos erros de *trading* causados pelo medo que discutimos nos capítulos anteriores. Recorde que a causa elementar do medo é o potencial para definir e interpretar a informação do mercado como ameaçadora. Qual é a origem da possibilidade de interpretar a informação do mercado como ameaçadora? As expectativas! Quando o mercado gera informação que não corresponde àquilo que esperamos, os altos e baixos parecem assumir uma qualidade ameaçadora (passam a ter uma carga negativa). Em consequência, sentimos medo, *stress* e ansiedade. Qual é a origem subjacente às nossas expectativas? As nossas convicções.

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

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

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

Quando aprender a associar palavras às suas memórias, a criança irá provavelmente adquirir uma convicção semelhante a *todos os cães são amigos e divertidos*. Por conseguinte, cada vez que um cão entrar no seu campo de consciência, esta convicção irá exigir manifestar-se. Do ponto de vista de quem teve uma experiência negativa com um

cão, irá parecer que a criança teve uma atitude imprudente. Se tentássemos convencer a criança de que algum dia será mordida se não tiver cuidado, esta convicção irá fazer com que dê pouca importância ou ignore completamente o aviso. A sua reação seria algo como «Impossível, isso não é possível».

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

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

No entanto, penso que esta é uma ocorrência extrema e muito improvável. O que é mais provável é que a palavra *todos* na sua convicção original seja imediatamente desativada e que aquela energia seja transferida para uma nova convicção que reflita mais fielmente a verdadeira natureza dos cães. Esta nova experiência originou uma transferência de energia que a forçou a aprender algo sobre a natureza dos cães que noutras circunstâncias consideraria impossível. A sua convicção na afabilidade dos cães permanece intacta. Irá ainda brincar com cães, mas irá agora ter algum cuidado, procurando conscientemente sinais de afabilidade ou de hostilidade. Penso que uma verdade fundamental sobre a natureza da nossa existência é que *cada momento no mercado*, bem como na vida de todos os dias, *tem* elementos do

que conhecemos (similaridades) e elementos do que não conhecemos ou não podemos conhecer porque ainda não os experimentámos. Até treinarmos ativamente as nossas mentes para esperar um resultado único, iremos continuar a experimentar somente aquilo que conhecemos; tudo o resto (outras informações e possibilidades que não estejam em consonância com o que conhecemos e esperamos) irá passar-nos ao lado, despercebido, distorcido, completamente negado ou contrariado. Quando acreditarmos verdadeiramente que não precisamos de saber, estaremos a pensar em probabilidades (do ponto de vista do mercado) e não teremos qualquer razão para bloquear, dar pouca importância, distorcer, negar ou contrariar qualquer sinal que o mercado esteja a dar sobre o seu potencial para se movimentar numa determinada direção em particular.

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

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

Se lhe pedisse para recordar cada aptidão específica que teve de aprender para poder conduzir um carro com confiança, é provável que não se lembre de tudo em que teve de se concentrar e focar enquanto estava no processo de aprendizagem. A primeira vez que tive a oportunidade de ensinar um adolescente a conduzir, estava

absolutamente fascinado com o quanto era preciso aprender e que eu dava como natural e sobre o qual não pensava a um nível consciente.

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

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

Autoavaliação e *trading*

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

Todas as pessoas têm um sentido de autoavaliação. A forma mais fácil de descrever este sentido é listar todas as convicções ativas, tanto conscientes como subconscientes, que têm potencial para argumentar a favor ou contra a acumulação de níveis de sucesso e prosperidade maiores. Depois compare a energia das convicções com

carga positiva com a energia das convicções com carga negativa. Se tiver mais energia com carga positiva a argumentar a favor do sucesso e da prosperidade do que energia com carga negativa, então tem um sentido positivo de autoavaliação. No outro caso, tem um sentido negativo de autoavaliação.

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

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

O modo como estas convicções subconscientes de autossabotagem se manifestam no *trading* é normalmente sob a forma de lapsos de concentração, resultando num sem-número de erros de *trading*, como dar uma ordem de compra em vez de venda ou vice-versa ou

Pensar como um *trader*

deixar-se distrair e desviar os olhos do monitor, só para descobrir quando voltar que falhou o grande *trade* do dia. Trabalhei com muitos *traders* que atingiram vários níveis de sucesso consistente, mas descobriram que não conseguiam ultrapassar certos limiares. Descobriram uma barreira invisível mas muito real semelhante ao proverbial teto de vidro que muitas mulheres executivas experimentam no mundo empresarial.

De cada vez que estes *traders* batiam nessa barreira, experimentavam uma queda significativa, independentemente das condições de mercado. No entanto, quando se lhes perguntava o que tinha acontecido, eles atribuíam normalmente o seu súbito período de má sorte simplesmente a *isso* – à sorte ou aos caprichos do mercado. Curiosamente, era comum criarem uma curva de resultados crescente, por vezes durante um período de vários meses e a queda significativa ocorria sempre no mesmo ponto da curva. Descrevo este fenómeno psicológico como a entrada numa *zona mental negativa*. Por muito que o dinheiro tivesse fluído para as suas contas enquanto se mantiveram no estado mental adequado, fluía agora para fora delas com a mesma facilidade quando entravam na *zona mental negativa*, onde questões de autoavaliação não resolvidas agem misteriosamente sobre a sua percepção da informação e comportamento.

É fundamental estar consciente da presença de tais convicções e dar os passos necessários no seu regime de *trading* para as compensar quando se começarem a manifestar.

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

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

A primeira fase é a fase *mecânica*. Neste fase, um *trader*:

- Constrói a autoconfiança necessária para operar num ambiente sem limites;
- Aprende a executar sem erros um sistema de *trading*;

- Treina a sua mente para pensar em probabilidades (as cinco verdades fundamentais);
- Cria uma convicção forte e inabalável na sua consistência como *trader*.

Quando tiver concluído esta primeira fase, pode depois avançar para a fase *subjativa* do *trading*. Nesta fase, usa o que já aprendeu sobre a natureza do movimento do mercado para fazer o que pretende. Há muita liberdade nesta fase, pelo que terá de aprender a monitorizar a sua predisposição para cometer erros de *trading* que são o resultado dos problemas de autoavaliação não resolvidos a que me referi no capítulo anterior.

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

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

A fase mecânica

A fase mecânica do *trading* está especificamente concebida para construir o tipo de aptidões de *trading* (confiança, segurança e pen-

samento em probabilidades) que irão compeli-lo a criar resultados sustentados. Defino resultados sustentados como uma curva de resultados em crescimento regular mostrando perdas ligeiras, que são a consequência natural de oportunidades identificadas no mercado que não funcionaram.

A não ser que descubra um padrão que vire as probabilidades de um *trade* ganhador a seu favor, alcançar uma curva de resultados crescente implica eliminar sistematicamente qualquer hipótese de cometer o tipo de erros que resultam do medo, da euforia ou da autoavaliação que descrevi neste livro. Eliminar os erros e melhorar o seu sentido de autoavaliação irá exigir a aquisição de aptidões que são todas de natureza psicológica.

As aptidões são psicológicas porque cada uma, na sua forma mais pura, é simplesmente uma convicção. Lembre-se que as convicções determinam o nosso estado mental e moldam as nossas experiências de forma que reforcem constantemente aquilo que já acreditamos ser verdade. O grau de veracidade de uma convicção (relativamente às condições ambientais) pode ser determinado pela medida em que nos serve; ou seja, pela medida em que nos ajuda a satisfazer os nossos objetivos. Se produzir resultados sustentados for o seu objetivo principal como *trader*, então criar uma convicção (um conceito consciente, dotado de energia, que resiste à mudança e exige expressão) de que ***eu sou um trader consistentemente bem sucedido*** irá funcionar como a principal fonte de energia que irá gerir as suas percepções, interpretações, expectativas e ações de modo que satisfaçam a convicção e, consequentemente, o seu objetivo.

Criar uma convicção dominante de que *eu sou um trader consistentemente bem sucedido* requer adesão a diversos princípios de sucesso consistente. Alguns destes princípios irão sem dúvida entrar em conflito com algumas das convicções que já adquiriu sobre o *trading*. Se for o caso, então o que tem é um exemplo clássico de uma convicção que está em conflito com o desejo.

Neste caso, a dinâmica energética não é diferente da que existia no exemplo da criança que queria ser como as outras crianças que não tinham medo de brincar com cães. Ela queria expressar-se de um

modo que considerava, pelo menos de início, praticamente impossível. Para satisfazer o seu desejo, teve de entrar gradualmente num processo ativo de transformação. A sua técnica era simples: tentava tanto quanto podia concentrar-se no que pretendia e, pouco a pouco, desativava a convicção anterior reforçando a convicção que correspondia ao seu desejo.

Num determinado momento, se esse for o seu desejo, terá também de entrar gradualmente no mesmo processo de transformação para se tornar um ganhador consistente. Quando se trata de transformação pessoal, os ingredientes mais importantes são a força de vontade, a clareza do propósito e a intensidade do desejo. Em última análise, para que este processo funcione, tem de escolher a consistência em detrimento de todas as outras razões ou justificações que tenha para fazer *trading*. Se todos estes ingredientes estiverem presentes em grau suficiente, então independentemente dos obstáculos internos com que seja confrontado, aquilo que deseja irá acabar por prevalecer.

Observe-se a si mesmo

O primeiro passo no processo de obtenção de consistência é começar a reparar naquilo que pensa, diz e faz. Porquê? Porque tudo o que pensamos, dizemos ou fazemos como *traders* contribui para alguma convicção no nosso sistema mental e, por conseguinte, reforça-a. Como o processo de se tornar consistente é de natureza psicológica, não é surpresa ter que começar a prestar atenção aos seus vários processos psicológicos.

A ideia é aprender a tornar-se um observador atento dos seus próprios pensamentos, palavras e atos. A sua primeira linha de defesa contra o erro de *trading* é dar por si mesmo a pensar sobre ele. É claro que a última linha de defesa é dar por si próprio a agir. Se não se empenhar em tornar-se um observador atento destes processos, as suas tomadas de consciência virão sempre depois da ação, normalmente quando já está num profundo estado de arrependimento e frustração.

Observar-se a si mesmo de forma objetiva implica fazê-lo sem sentido de reprovação ou crítica. Isto pode não ser fácil para algumas

peças tendo em conta o tratamento crítico e reprovador que ao longo das suas vidas podem ter recebido de outras pessoas. O resultado é aprender a associar o erro à dor emocional. Ninguém gosta de estar num estado de dor emocional, por isso é normal evitarmos tanto tempo quanto possível reconhecer ou encarar um erro. Não encarar os erros nas nossas vidas diárias normalmente não tem as mesmas consequências desastrosas se o fizermos como *traders*.

Se produzir resultados sustentados depende da eliminação do erro, então é uma meia verdade dizer que terá uma grande dificuldade em atingir o seu objetivo se não conseguir reconhecer o erro. Obviamente isto é algo que muito poucas pessoas conseguem fazer e explica por que razão há tão poucos ganhadores sustentados. De facto, a tendência para não reconhecer um erro é tão comum na espécie humana, que nos poderia levar a pensar que é uma característica estrutural da natureza humana. Não acredito que assim seja, nem acredito que nascemos com a capacidade de nos ridicularizarmos ou nos sentirmos inferiores por cometermos uma falha, um erro de cálculo ou um lapso.

Cometer erros é uma consequência natural de estar vivo e irá continuar assim até chegarmos a um ponto em que:

- 1) Todas as nossas convicções estejam em absoluta harmonia com os nossos desejos, e
- 2) Todas as nossas convicções estejam estruturadas de tal forma que estejam completamente em consonância com aquilo que funciona, da perspectiva do ambiente.

Obviamente que se as nossas convicções não estão em consonância com aquilo que funciona da perspectiva do ambiente, o potencial para cometer erros é alto, se não for mesmo inevitável. Não conseguiremos perceber o conjunto adequado de passos a dar para alcançarmos o nosso objetivo. Pior ainda, não conseguiremos perceber que aquilo que queremos pode não ser possível ou possível na quantidade que desejamos ou na altura em que o queremos.

Por outro lado, os erros que resultam de convicções em conflito com os nossos objetivos nem sempre são visíveis ou óbvios.

Sabemos que irão agir como forças oponentes, expressando as suas versões da verdade sobre a nossa consciência e podem fazê-lo de diversas formas. O mais difícil de detetar é um pensamento que distrai, que causa um lapso momentâneo da concentração. À primeira vista, isto pode não parecer significativo. Mas, tal como na analogia da ponte sobre o desfiladeiro, quando está muito em risco, uma pequena distração pode resultar num erro de proporções desastrosas. Este princípio aplica-se seja ao *trading*, a eventos desportivos ou à programação informática. Quando o nosso propósito é claro e não é traído por qualquer energia em oposição, então a nossa capacidade de nos mantermos focados é maior e torna mais provável alcançarmos o nosso objetivo.

Defini anteriormente uma atitude ganhadora como uma expectativa positiva dos nossos esforços, com uma aceitação de que quaisquer que sejam os resultados, eles são um reflexo perfeito do nosso nível de desenvolvimento e daquilo que precisamos de aprender a fazer melhor. O que distingue os atletas e os artistas *consistentemente fantásticos* de todos os outros é a sua nítida ausência de medo de cometer um erro. A razão por que não têm medo é que não têm razão para se sentirem inferiorizados quando cometem um erro, significando que não têm uma reserva de energia com carga negativa à espera de brotar e atacar o seu processo de pensamento consciente, como um leão que espera o momento certo para atacar a sua presa. O que é que explica esta capacidade rara para ultrapassarem rapidamente os seus erros sem se autocriticarem? Uma explicação pode ser o facto de terem crescido com pais e professores incomuns que, pelas suas palavras e exemplos, os ensinaram a corrigir os seus erros com amor genuíno, afeto e aceitação. Digo *incomuns* porque muitos de nós crescemos precisamente com a experiência oposta. Ensinaram-nos a corrigir os nossos erros com zanga, impaciência e uma nítida falta de aceitação. De certeza que os grandes atletas, com grandes vitórias passadas, encararam os erros como forma de adquirir uma convicção de que os erros simplesmente apontam o caminho para onde precisavam de concentrar os seus esforços para crescerem e melhorarem-se a si mesmos?

Com uma convicção como esta, não há fonte de energia com carga negativa capaz de gerar pensamentos autocríticos. No entanto, nós

que crescemos experimentando as reações negativas às nossas ações, iríamos naturalmente adquirir convicções sobre erros: «Os erros têm de ser evitados a todo o custo», «Deve haver algo errado comigo se cometer um erro», ou «Devo ser um incompetente».

Lembre-se que cada pensamento, palavra e ato reforça alguma convicção que tenhamos sobre nós mesmos. Se, por uma autocrítica negativa repetida, adquirirmos uma convicção de que *estragamos tudo*, essa convicção irá encontrar uma forma de se exprimir nos nossos pensamentos, fazendo com que nos tornemos distraídos e com que estraguemos tudo; através das nossas palavras, fazendo-nos dizer coisas sobre nós mesmos ou sobre os outros (se observarmos as mesmas características neles) que refletem a nossa convicção e que se refletem nas nossas ações; nos nossos comportamentos fazendo-nos, comportar de forma claramente autossabotadora.

Se vai ser um vencedor consistente, não pode deixar que o erro ocorra num contexto de carga negativa como é visto pela maioria das pessoas. Tem que conseguir monitorizar-se a si mesmo de alguma forma, o que será difícil de fazer se tiver tendência para experimentar dor emocional quando comete um erro. Se isto ocorrer, tem duas opções:

- 1) Pode esforçar-se por adquirir um novo conjunto de convicções com carga positiva sobre o que significa cometer um erro, ao mesmo tempo que desativa quaisquer convicções com carga negativa que defendam algo diferente ou façam com que se sinta inferiorizado por cometer um erro;
- 2) Se não quiser considerar esta primeira opção, pode contrabalançar o potencial para cometer erros pela forma como estabelece o seu regime de *trading*. Isto significa que se vai fazer *trading* sem se monitorizar a si mesmo, mas ao mesmo tempo deseja resultados sustentados, então exercer *trading* recorrendo apenas à fase mecânica irá resolver o dilema.

De qualquer forma, aprender a monitorizar-se a si mesmo é um processo relativamente simples quando se tiver libertado da energia com carga negativa associada aos erros. De facto, é fácil. Tudo o que tem de fazer é decidir porque se quer monitorizar, o que significa que

primeiro precisa de ter um propósito claro em mente. Quando o seu propósito estiver claro para si, simplesmente comece a orientar a sua atenção para aquilo que pensa, diz ou faz.

Se e quando reparar que não está concentrado no seu objetivo ou nos passos que o levam a alcançar o seu objetivo, escolha reorientar os seus pensamentos, palavras ou ações de modo que esteja em consonância com aquilo que está a tentar conseguir. Continue a reorientá-los sempre que necessário. Com quanto mais determinação se envolver neste processo, especialmente se conseguir fazê-lo com algum grau de convicção, mais rapidamente irá criar uma estrutura mental livre para funcionar em consonância com os seus objetivos, sem qualquer resistência de convicções conflituosas.

O papel da autodisciplina

Chamo ao processo que acabei de descrever *autodisciplina*. Defino autodisciplina como uma técnica mental para reorientar (o melhor que pudermos) o nosso foco para aquilo que desejamos, quando esse objetivo ou desejo está em conflito com algum outro fator – convicção – do nosso ambiente mental.

A primeira coisa que deve reparar nesta definição é que a autodisciplina é uma técnica para criar uma nova estrutura mental. Não é um traço de personalidade, as pessoas não nascem com autodisciplina. De facto, quando pensamos no modo como a defino, nem sequer é possível nascer-se com autodisciplina. No entanto, como uma técnica a ser usada no processo de transformação pessoal, qualquer um pode optar por a treinar.

Eis um exemplo que ilustra a dinâmica subjacente ao modo como esta técnica funciona. Em 1978 decidi que queria ser atleta. Não me lembro exatamente de qual era a minha motivação subjacente, exceto ter passado os oito anos anteriores num estilo de vida muito inativo. Não praticava nenhum desporto ou *hobby*, a menos que ver televisão possa ser considerado um *hobby*.

Anteriormente, tanto no liceu como pelo menos durante parte do período em que frequentei a universidade, era muito ativo no

Capítulo 11 – Pensar como um trader

desporto, especialmente no hóquei. No entanto, depois de sair da universidade, a minha vida desenrolou-se de uma forma muito diferente da que esperava. Não era concretamente o que desejava e sentia-me impotente para reagir. Isto conduziu-me a um período de inatividade, que é uma forma simpática de dizer que estava fortemente deprimido.

De novo, não tenho a certeza do que me incitou a querer subitamente tornar-me atleta (se calhar vi algum programa de TV que despoletou o meu interesse). Lembro-me, no entanto, que a motivação era muito forte. Assim, saí e comprei um par de sapatilhas, calcei-as e fui correr. A primeira coisa que descobri foi que não era capaz. Não tinha resistência para correr mais de 60 metros. Foi surpreendente. Descobri que estava de tal modo em baixo de forma que nem sequer conseguia correr mais de 60 metros! Perceber isto foi tão desanimador que não tentei correr novamente durante duas ou três semanas. Na vez seguinte, ainda não conseguia correr mais de 60 metros. Tentei novamente no dia seguinte, logicamente com o mesmo resultado. Fiquei tão desanimado com a minha condição física que não corri de novo durante mais quatro meses.

Estamos na primavera de 1979. Estou mais uma vez determinado a fazer desporto mas, ao mesmo tempo, muito frustrado com a minha falta de progressos. Enquanto contemplava o meu dilema, ocorreu-me que um dos meus problemas era que não tinha um objetivo em função do qual trabalhar. Era ótimo dizer que queria ser corredor mas o que significava isso? Na realidade não sei; era demasiado vago e abstrato. Tinha de ter algo mais tangível em função de que trabalhar. Assim, decidi que queria conseguir correr oito quilómetros até ao final do verão.

Oito quilómetros pareciam na altura inconquistáveis, mas pensar que seria capaz de o fazer gerou em mim uma grande dose de entusiasmo. Este maior nível de entusiasmo deu-me um incentivo suficiente para correr quatro vezes naquela semana. No final dessa primeira semana, fiquei surpreendido ao descobrir que bastou um pouco de exercício para melhorar a minha resistência e capacidade para correr mais. Isto aumentou-me o entusiasmo, pelo que saí e fui comprar um cronómetro e um caderno para usar como diário de corrida. Defini um

percurso de três quilómetros e assinalei cada 250 metros. No diário, registava a data, a distância, o tempo e como me sentia fisicamente cada vez que corria.

Ora, eu pensava que estava no caminho certo para os oito quilómetros, quando literalmente esbarrei na minha próxima série de problemas. Os maiores eram os pensamentos conflituosos que me distraíam e me invadiam a consciência sempre que decidia sair e correr. Fiquei estupefacto com o número (e intensidade) das razões que encontrava para não o fazer: «está calor [ou frio], parece que vai chover, ainda estou cansado desde a última vez que corri, (mesmo tendo sido há três dias), não conheço ninguém que faz isto», ou o mais comum, «vou depois deste programa terminar» (é claro que nunca ia).

Não conhecia outro modo para lidar com esta energia mental conflituosa a não ser reorientar a minha atenção consciente para aquilo que tentava conseguir. Eu queria mesmo chegar aos oito quilómetros até ao final do verão. Descobri que *por vezes* o meu desejo era mais forte do que o conflito. Em resultado, conseguia calçar as minhas sapatilhas, sair mesmo de casa e correr. No entanto, foram mais as vezes em que os meus pensamentos contrários me deixaram parado. De facto, nas fases iniciais, estimo que dois terços do tempo não consegui ultrapassar a energia negativa.

O próximo problema com que me deparei foi quando me aproximei dos mil e quinhentos metros. Fiquei tão entusiasmado comigo mesmo que me ocorreu que iria precisar de um mecanismo adicional para me fazer chegar aos oito mil. Pensei que quando chegasse ao ponto em que conseguisse correr três ou talvez cinco quilómetros, ficaria de tal modo satisfeito comigo mesmo que não iria sentir qualquer necessidade de cumprir o meu objetivo dos oito quilómetros. Assim, estabeleci uma regra para mim mesmo. Poderia chamar-lhe a regra dos oito quilómetros. «Se eu conseguisse calçar as minhas sapatilhas e sair apesar de todos os pensamentos conflituosos a tentarem dissuadir-me de o fazer, comprometia-me a correr pelos menos mais um passo do que da última vez». Tudo bem se corresse mais do que um passo, mas nunca podia ser menos do que um passo, seja qual fosse a razão. Acontece que nunca quebrei esta regra e, no final do verão, atingi os oito quilómetros.

Mas depois, aconteceu algo realmente interessante e completamente inesperado. Quando me aproximei de atingir o meu objetivo dos oito quilómetros, pouco a pouco, os pensamentos conflituosos começaram a dissipar-se e acabaram por desaparecer. Nessa altura, descobri que se eu queria correr, era completamente livre de o fazer sem qualquer resistência mental, conflito ou pensamentos conflituosos. Considerando a luta que tinha sido, fiquei, no mínimo, estupefacto. O resultado: continuei a correr regularmente durante os dezasseis anos seguintes.

Para quem possa estar interessado, não corro tanto agora porque há cinco anos decidi voltar a jogar novamente hóquei. O hóquei é um desporto extremamente exigente. Às vezes jogo quatro vezes por semana. Tendo em conta a minha idade (mais de cinquenta) e o nível de esforço que o desporto exige, normalmente preciso de um dia ou dois para recuperar, o que não me deixa muito tempo para correr.

Ora, se pegar nestas experiências e as puser no contexto daquilo que compreendemos agora quanto à natureza das convicções, há algumas observações que temos de fazer:

- 1) Inicialmente, o meu desejo de correr não tinha qualquer base de suporte no meu sistema mental. Ou seja, não havia qualquer outra fonte de energia (qualquer conceito dotado de energia a precisar de se manifestar) em consonância com o meu desejo;
- 2) Tive que fazer algo para criar esse suporte. Para criar a convicção de que *eu sou um corredor* tive que criar uma série de experiências em consonância com a nova convicção. Lembre-se que tudo o que pensamos, dizemos ou fazemos contribui com energia para alguma convicção no nosso sistema mental. De cada vez que experimentava um pensamento conflituoso e conseguia concentrar-me novamente no meu objetivo, com convicção suficiente para calçar as minhas sapatilhas e sair, acrescentava energia à convicção de que *eu sou um corredor*. E, igualmente importante, retirei inadvertidamente energia de todas as convicções que defendessem outra coisa. Digo inadvertidamente porque há várias técnicas especificamente concebidas para identificar e desativar convicções conflituosas, mas nessa altura

da minha vida eu não compreendia a dinâmica subjacente ao processo de transformação por que estava a passar. Assim, não me poderia ter socorrido dessas técnicas;

- 3) Agora posso expressar-me sem esforço (de uma perspetiva mental) como um corredor, porque *eu sou um corredor*. Esse conceito dotado de energia é agora uma parte em funcionamento da minha identidade. Quando comecei pela primeira vez, acontece que tinha algumas convicções conflituosas sobre correr. Em resultado, precisava que a técnica da autodisciplina se tornasse uma convicção. Agora não preciso de autodisciplina porque *ser um corredor* é o *que eu sou*. Quando as nossas convicções estão completamente alinhadas com os nossos objetivos ou desejos, não há fonte de energia conflituosa. Se não há fonte de energia conflituosa, então não há fonte de pensamentos que cause distração, desculpas, racionalizações, justificações ou erros (conscientes ou subconscientes);
- 4) As convicções podem ser alteradas e se for possível alterar uma convicção, então é possível alterar qualquer convicção, se compreendermos que na realidade não estamos a alterá-la, mas somente a transferir energia de um conceito para outro, permanecendo intacta a convicção que se pretende mudar. Por conseguinte, podem existir em simultâneo no nosso sistema mental duas convicções completamente contraditórias. Mas se tivermos retirado a energia de uma convicção e dotado totalmente de energia a outra, não existe contradição do ponto de vista funcional; só a convicção combinada com a energia terá a capacidade para funcionar como uma força sobre o seu estado mental, sobre a sua perceção e interpretação da informação e sobre o seu comportamento.

Ora, o único propósito de fazer *trading* mecanicamente é transformar-se a si mesmo num *trader* de sucesso consistente. Se houver alguma coisa no seu ambiente mental que esteja em conflito com os princípios da criação de uma convicção de que ***eu sou um trader consistente bem sucedido***, então terá de empregar a técnica da autodisciplina para integrar estes princípios como uma parte dominante do funcionamento da sua identidade. Quando os princípios se tornarem *quem você é*, já não irá precisar de autodisciplina porque o processo de *ser consistente* irá deixar de exigir esforço.

Lembre-se que a consistência não é a mesma coisa que a capacidade de abrir uma ou várias posições ganhadoras, porque abrir uma posição ganhadora não exige absolutamente nenhuma aptidão. Tudo o que tem de fazer é adivinhar corretamente, o que não difere em nada de adivinhar o resultado do lançamento de uma moeda ao ar, enquanto que a consistência é um estado mental que, uma vez atingido, não irá permitir-lhe *ser* de qualquer outra maneira. Não terá que tentar ser consistente porque tal decorrerá naturalmente da sua identidade. De facto, se tiver de tentar, é uma indicação de que não integrou completamente os princípios do sucesso consistente como convicção dominante e não conflituosa.

Por exemplo, predefinir o seu nível risco é um passo no processo de *ser consistente*. Se for preciso qualquer esforço especial para predefinir o seu risco, se tiver de se lembrar a si mesmo conscientemente de o fazer, se experimentar quaisquer pensamentos conflituosos (no fundo, tentando dissuadi-lo de o fazer), ou se se encontrar numa posição em que não predefiniu o seu risco, então este princípio não é uma parte dominante do funcionamento da sua identidade. Não é *quem você é*. Se fosse, nem sequer lhe iria ocorrer não predefinir o seu risco.

Se e quando todas as fontes de conflito tiverem sido desativadas, já não há qualquer potencial para que *seja* de qualquer outra maneira. O que uma vez foi uma luta, irá acabar por não exigir esforço agora. Nessa altura, pode parecer às outras pessoas que você é muito disciplinado (porque pode fazer algo que considerem difícil, se não impossível), mas a realidade é que não está a ser de modo algum disciplinado; está simplesmente a funcionar com base num conjunto diferente de convicções que o compelem a comportar-se de um modo que está em consonância com os seus desejos, propósitos ou objetivos.

Desenvolver a convicção da consistência

Criar uma convicção de que *eu sou um vencedor consistente* é o principal objetivo mas, tal como a minha intenção de me tornar corredor, é demasiado ampla e abstrata para implementar sem a decompor num processo gradual. Assim, o que vou fazer é decompor esta convicção nas suas partes mais pequenas e depois dar-lhe um plano para integrar cada parte como uma convicção dominante. As seguintes

sub-convicções são as componentes básicas que fornecem a estrutura elementar do significado de *ser um vencedor consistente*.

EU SOU UM VENCEDOR CONSISTENTE, PORQUE:

1. Identifico objetivamente as minhas oportunidades;
2. Predefino o risco de cada *trade*;
3. Aceito completamente o risco e estou disposto a fechar a posição se o mercado se virar contra mim;
4. Ajo sobre as minhas oportunidades sem reservas ou hesitações;
5. Tomo as minhas mais-valias quando o mercado me disponibiliza dinheiro;
6. Monitorizo continuamente a minha suscetibilidade para cometer erros;
7. Compreendo a absoluta necessidade destes princípios de sucesso consistente e, por conseguinte, nunca os violo.

Estas convicções são os **sete princípios da consistência**. Integrar estes princípios no seu sistema mental a um nível funcional exige que crie propositadamente um conjunto de experiências que estejam em consonância com eles. Isto não difere em nada da criança que queria brincar com cães ou do meu desejo de ser corredor. Antes de conseguir brincar com um cão, a criança teve primeiro que fazer várias tentativas para se aproximar de um cão. No final, quando o peso preponderante da energia no seu sistema mental foi transferido, conseguiu brincar com cães sem qualquer resistência interna. Para me tornar um corredor tive de criar a experiência de correr, contra tudo dentro de mim a defender o contrário. No final, à medida que a energia era transferida para esta nova definição de mim mesmo, correr tornou-se uma expressão natural da minha identidade.

É óbvio que aquilo que estamos a tentar conseguir é muito mais complexo do que tornar-se um corredor ou afagar um cão, mas a dinâmica subjacente a estes processos é idêntica. Começamos com um objetivo específico. O primeiro princípio de consistência é a convicção de que *eu identifico objetivamente as minhas oportunidades*. A palavra-chave aqui é *objetivamente*. Ser objetivo significa que não é possível definir, interpretar e, por conseguinte, interpretar qualquer informação do mercado como negativa ou positiva. A forma de ser

objetivo é operar com base em convicções que mantêm neutras as nossas expectativas e ter sempre em conta forças desconhecidas.

Lembre-se que tem de treinar especificamente a sua mente para ser objetiva e ficar concentrada no *fluxo de oportunidades do momento presente*. As nossas mentes não estão naturalmente programadas para pensar deste modo. Assim, para sermos observadores objetivos temos de aprender a pensar do ponto de vista do mercado, onde há sempre forças desconhecidas (*traders*) à espera de agir sobre o movimento dos preços. Por conseguinte, da perspetiva do mercado, *cada momento é verdadeiramente único*, embora o momento possa parecer, soar ou ser sentido exatamente como algum outro momento passado registado no seu banco de memórias.

No instante em que decide ou considera que sabe o que vai acontecer a seguir, irá automaticamente esperar acertar. No entanto, aquilo que sabe, pelo menos ao nível racional do pensamento, só pode ter em conta o seu passado, que pode não ter qualquer relação com aquilo que está realmente a acontecer do ponto de vista do mercado. Nessa altura, qualquer informação do mercado que não esteja em consonância com a sua expectativa tem o potencial para ser interpretada como ameaçadora. Para evitar sofrer, a sua mente irá automaticamente compensar, com mecanismos de proteção conscientes e subconscientes, quaisquer diferenças entre aquilo que espera e aquilo que o mercado está a oferecer.

Aquilo que irá experimentar é normalmente chamado uma *ilusão*. Num estado de ilusão, não somos objetivos nem estamos ligados ao *fluxo de oportunidades do momento presente*. Em vez disso, tornamo-nos suscetíveis de cometer todos os erros de *trading* típicos (hesitar, agir precipitadamente, não predefinir o risco, definir o risco mas recusar aceitar a perda e manter aberta uma posição que vai agravar a perda, sair demasiado cedo de uma posição a ganhar, não tomar mais-valias, entrar em perdas numa posição que tinha ganhos, alterar uma ordem de *stop* para um ponto mais perto do ponto de entrada, ficar de fora temporariamente e observar o mercado a transacionar novamente a seu favor ou entrar numa posição demasiado grande em relação ao capital...). As cinco verdades fundamentais sobre o mercado irão manter neutras as suas expectativas, focar a sua mente

no *fluxo de oportunidades do momento presente* (ao dissociar o momento presente do seu passado) e, por conseguinte, eliminar o seu potencial para cometer estes erros.

Quando parar de cometer erros de *trading*, irá começar a confiar em si mesmo. À medida que o seu sentido de autoconfiança aumentar, também irá aumentar a sua segurança. Quanto maior for a sua segurança, mais fácil será executar os seus *trades* (agir sobre as suas oportunidades sem reservas ou hesitações). As cinco verdades irão também criar um estado mental em que irá genuinamente aceitar os riscos de *trading*. Quando aceitar genuinamente os riscos, estará tranquilo com qualquer resultado. Quando estiver tranquilo com qualquer resultado, irá experimentar um estado mental despreocupado e objetivo, em que se disponibiliza para perceber e agir sobre qualquer coisa que o mercado lhe estiver a oferecer (do ponto de vista do mercado) num determinado *momento presente*.

O primeiro objetivo é integrar a convicção dominante que *eu defino objetivamente as minhas oportunidades*. O desafio agora é: como chegar lá? Como é que se transforma numa pessoa que pensa consistentemente da perspetiva do mercado?

O processo de transformação começa com o seu desejo e a sua disposição para se focar de novo no objeto do seu desejo (autodisciplina). O desejo é uma força. Não tem de coincidir ou estar de acordo com algo em que acredite ser a verdade sobre a natureza do *trading*. Um desejo claro que vise diretamente um objetivo específico é uma ferramenta muito poderosa. Pode usar a força do seu desejo para criar uma versão ou dimensão inteiramente nova para a sua identidade; transferir energia entre duas ou mais ideias em conflito ou mudar o contexto ou a polarização das suas memórias de negativa para positiva.

Tenho a certeza que conhece a expressão *decida-se*. A implicação de nos *decidirmos* é escolhermos exatamente aquilo que queremos com tanta clareza (sem dúvidas) e com tanta convicção que literalmente nada se atravessa no nosso caminho, seja interna ou externamente. Se houver força suficiente por detrás da nossa resolução, é possível experimentar uma grande mudança na nossa estrutura mental praticamente de forma instantânea. Desativar conflitos

internos não é uma questão de tempo; é um desejo centrado na finalidade (embora possa ser preciso uma quantidade considerável de tempo para chegar ao ponto em que realmente nos decidimos). De outro modo, na ausência de uma clareza e uma convicção extremas, a técnica da autodisciplina, com o tempo, irá fazer esse trabalho bastante bem (se, é claro, estiver disposto a usá-la).

Para lá chegar, tem de *decidir*, com o máximo de convicção e clareza que, acima de outra coisa qualquer, deseja a consistência (o estado mental de confiança, segurança e objetividade) do seu *trading*. Isto é necessário porque se for como a maioria dos *traders*, irá enfrentar algumas forças conflituosas muito temíveis. Por exemplo, se tem estado a fazer *trading* para se sentir bem com a euforia de apanhar um grande movimento, para impressionar a sua família e amigos, para ser um herói, para satisfazer uma dependência económica, para acertar nas suas previsões ou por qualquer outra razão que não tenha nada a ver com ser consistente, então irá descobrir que a força destas outras motivações irá não só agir como um obstáculo dificultando muito o exercício de *trading* que estou prestes a dar-lhe, mas podia muito bem ser suficientemente forte para o impedir de fazer sequer o exercício.

Lembra-se da criança que não tinha desejo de ser como as outras crianças e interagir com cães? No fundo, decidiu viver com a contradição ativa entre a sua convicção minimamente dotada de carga positiva de que nem todos os cães são perigosos e a sua convicção elementar, dotada de carga negativa, de que todos os cães são perigosos. Teve a capacidade de perceber cães brincalhões, mas ao mesmo tempo considerou impossível interagir com eles. A menos que deseje mudá-lo, o desequilíbrio de energia entre estas duas convicções irá permanecer exatamente como está durante toda a sua vida.

Só para começar o processo, tem de querer tanto a consistência que tem de estar disposto a desistir de todas as outras razões, motivações ou planos para fazer *trading* que não estejam em consonância com o processo de integração das convicções para criar consistência. Um desejo claro e intenso é um pré-requisito incondicional se quer fazer com que este processo funcione consigo.

Exercício:

Aprender a fazer *trading* como os casinos

O objetivo deste exercício é convencer-se a si mesmo que o *trading* é só um simples jogo de probabilidades (números), não muito diferente de puxar a alavanca de uma *slot machine*. Ao nível micro, os resultados individuais são ocorrências independentes e aleatórias em relação umas às outras. Ao nível macro, os resultados de uma série de *trades* irão produzir resultados sustentados.

Do ponto de vista das probabilidades, isto significa que em vez de ser uma pessoa a jogar numa *slot machine*, como *trader*, você é o próprio casino, se:

- 1) Tiver um sistema que coloque as probabilidades de sucesso a seu favor;
- 2) Conseguir pensar o *trading* de forma adequada (as cinco verdades fundamentais); e
- 3) Conseguir fazer tudo o que precisa durante uma série de *trades*.

Assim, como os donos dos casinos, irá controlar o jogo e ser um vencedor consistente.

Preparar o exercício

Escolha um mercado. Pode negociar em ações ou contratos de futuros. Não importa qual, desde que tenha a liquidez necessária e respeite os requisitos para transacionar pelo menos 300 ações ou 3 contratos de futuros por *trade*.

Escolha um conjunto de variáveis de mercado que definam uma oportunidade. Pode ser o sistema de *trading* que queira. Pode ser matemático ou gráfico (com base na leitura e análise de gráficos de padrões de preços). Não importa se o sistema é concebido por si ou não, nem tem de perder muito tempo ou ser meticuloso a descobrir ou desenvolver o melhor sistema ou o sistema certo. Este exercício não é sobre o desenvolvimento de sistemas e não é um teste às suas capacidades analíticas.

De facto, as variáveis que escolhe podem até ser consideradas medíocres pelos padrões da maioria dos *traders*, porque aquilo que vai aprender ao fazer este exercício não depende do facto de ganhar ou não dinheiro na realidade. Se considerar este exercício um investimento de formação, irá reduzir o tempo e esforço que possa gastar noutras circunstâncias a encontrar as oportunidades mais lucrativas.

Não farei quaisquer recomendações especiais quanto ao sistema ou variáveis que deve usar, porque parto do princípio que a maioria das pessoas que lê este livro já têm algum grau de conhecimento de análise técnica. Há centenas de livros disponíveis sobre o tema. Qualquer que seja o sistema que escolha, tem de estar conforme com as seguintes especificações.

– **Abrir uma posição.** As variáveis que usa para definir a sua oportunidade têm de ser muito precisas. O sistema tem de ser concebido de modo a que não seja preciso tomar quaisquer decisões subjetivas ou emitir opiniões sobre se a sua oportunidade existe ou não. Se o mercado estiver alinhado de acordo com as variáveis rígidas do seu sistema, então tem um *trade*; se não, não tem um *trade*. Ponto final! Nenhum outro fator externo ou aleatório pode entrar na equação.

– **Saída em Stop-Loss.** As mesmas condições aplicam-se para a saída de um *trade* que não está a funcionar. A sua metodologia tem de lhe dizer *exatamente* quanto precisa de arriscar para descobrir se o *trade* irá funcionar. Há sempre um ponto ótimo em que a possibilidade de um *trade* não funcionar é tão reduzida, especialmente em relação ao potencial de ganho, que é preferível aceitar a perda e limpar a mente para agir sobre a oportunidade seguinte. Deixe a estrutura do mercado determinar onde é esse ponto ótimo, em vez de gastar uma quantidade incerta de dinheiro a arriscar num *trade*.

Em qualquer caso, seja qual for o sistema que escolher, tem de ser absolutamente exato, não permitindo qualquer tomada de decisão subjetiva. De novo, nenhuma variável externa ou aleatória pode entrar na equação.

– **Período de tempo.** A sua metodologia de *trading* pode ser aplicada a qualquer período de tempo que lhe convenha, mas todos os

seus sinais de entrada e saída têm de ser baseados no mesmo período de tempo. Por exemplo, se usar variáveis que identificam um padrão especial de suportes e resistências num gráfico de barras num período de 30 minutos, então os seus cálculos de risco e de objetivos de lucro também têm de ser determinados para o mesmo período de tempo. No entanto, fazer *trading* num determinado período de tempo não o impede de usar outros períodos como filtros. Por exemplo, pode ter como filtro uma regra que estabelece que só abre novas posições na tendência principal. Há um antigo axioma de *trading* que diz que *a tendência é sua amiga*. Significa que existe uma probabilidade mais elevada de sucesso quando tem uma posição aberta no sentido da tendência principal, se existir. De facto, o *trade* com menos risco, com maior probabilidade de sucesso, ocorre quando compra numa tendência altista ou vende numa tendência de queda do mercado.

Para ilustrar como esta regra funciona, digamos que escolheu identificar padrões de suporte e resistência num período de 30 minutos. A regra é que só vai negociar no sentido da tendência principal. Uma tendência ascendente define-se como uma série de máximos e mínimos sucessivamente mais altos. Pelo contrário, uma sucessão de máximos e mínimos mais baixos, definem uma tendência descendente. Quanto mais longo for o período de análise, mais significativa será a tendência, pelo que a tendência identificada num gráfico de barras diário é mais significativa do que uma tendência identificada num gráfico de barras de 30 minutos, para um dado mercado. Por conseguinte, a tendência identificada no gráfico de barras diário tem primazia sobre a tendência identificada no gráfico de barras de 30 minutos e será considerada a tendência principal.

Para determinar a direção da tendência principal, verifique o que acontece num gráfico de barras diário. Se a tendência for altista, procure um queda até encontrar um suporte no gráfico de barras de 30 minutos. Aí, quando inverter, é onde vai comprar. Pelo contrário, se a tendência é de baixa no gráfico diário, procure o valor na resistência no gráfico de 30 minutos e então, quando o preço inverter, venda o mais rápido que puder.

O seu objetivo é determinar, numa tendência descendente, em que medida pode vender num movimento *intraday* sem que mude

a tendência. Numa tendência altista, o seu objetivo é determinar em que medida pode comprar num movimento *intraday* sem que mude a tendência. Normalmente, há muito pouco risco associado a estes pontos de suporte e resistência *intraday*, porque não temos de deixar o mercado ultrapassá-los muito para que nos diga que um determinado *trade* não está a funcionar.

– **Profit-taking (tomar mais-valias).** Acredite ou não, de todas as aptidões necessárias para se aprender a ser um *trader* consistentemente bem sucedido, aprender a encaixar ganhos é provavelmente a mais difícil de dominar. Entram na equação uma profusão de fatores pessoais e psicológicos frequentemente muitos complicados, ao que acrescenta a eficácia da nossa análise de mercado. Infelizmente, des-trinçar esta complexa matriz de questões vai muito além do âmbito deste livro. Saliento isto para que aqueles que pensem agredir-se a si próprios por fazerem um negócio menos vantajoso do que o esperado, possam relaxar e deixar de se criticarem. Mesmo depois de ter adquirido todas as outras aptidões, pode ser preciso muito tempo para dominar esta.

Não desespere. Há uma forma de criar um regime para encaixar ganhos que pelo menos satisfaz o objetivo do quinto princípio da persistência (*tomo as minhas mais-valias quando o mercado me disponibiliza dinheiro*). Se vai criar uma convicção de que é um vencedor consistente, então terá de criar experiências que correspondam a essa convicção. Como o objeto da convicção é ganhar consistentemente, o modo como realiza ganhos num *trade* ganhador é de suprema importância.

Esta é a única parte do exercício em que terá algum grau de arbítrio sobre o que fazer. A premissa subjacente é que, num *trade* ganhador, nunca sabemos até que ponto o mercado vai. Os mercados raramente vão diretamente para cima ou para baixo. Normalmente, os mercados sobem e depois corrigem um pouco desse movimento ascendente; ou descem e depois corrigem um pouco desse movimento descendente.

Estas correções podem dificultar muito a permanência num *trade* ganhador. Teria de ser um analista extremamente sofisticado e objetivo para fazer a distinção entre uma correção normal, quando o mercado ainda tem potencial para continuar a subir e uma correção que

não é normal, quando o potencial de subida é altamente reduzido, se não for inexistente.

Se nunca se sabe até que ponto o mercado vai, então quando e como tomar mais-valias? A questão é qual a sua capacidade para ler o mercado e escolher os pontos em que é mais provável parar. Se não tem objetivamente esta capacidade, o melhor a fazer é dividir a sua posição em terças (ou quartas) partes e ir saindo regularmente da sua posição à medida que o mercado se movimenta a seu favor. Se está a transacionar contratos de futuros, isto significa que a sua posição mínima para um *trade* é de pelo menos três (ou quatro) contratos. Para ações, a posição mínima é qualquer número de ações que seja divisível por três (ou por quatro).

Esta é a forma como faço o escalonamento de uma posição ganhadora. Quando comecei a fazer *trading* pela primeira vez, especialmente durante os primeiros três anos (de 1979 a 1981), eu analisava de forma meticulosa e regular os resultados das minhas atividades. Uma das coisas que descobri foi que raramente alcançava um *stop-loss* sem que o mercado fosse primeiro um pouco na minha direção. Em média, perdia em apenas uma em cada dez operações. Das outras 25 a 30 por cento de posições que acabavam perdedoras, o mercado ia geralmente três ou quatro *tics* na minha posição antes de inverter e tocar o *stop* que tinha definido. Calculei então que se me habituassem a retirar pelo menos um terço da minha posição original de cada vez que o mercado avançava três ou quatro *tics* a meu favor, no final do ano os ganhos acumulados eram suficientes para cobrirem as minhas despesas. Até hoje, sem reservas ou hesitações, sempre que o mercado me dá algo a ganhar, retiro sempre uma parte de uma posição com ganhos. Quanto? Depende do mercado; será sempre um montante diferente em cada situação. Por exemplo, em futuros de obrigações do tesouro, fecho um terço da minha posição quando ganho quatro *tics*.

Num *trade* de obrigações, que normalmente é menos arriscado, espero seis *tics* para descobrir se a posição vai funcionar. Usando um *trade* de três contratos como exemplo, eis como funciona: se abrir uma posição e imediatamente o mercado inverter contra mim sem me dar pelo menos quatro *tics* primeiro, fecho a posição com 18 *tics* de perda embora, como expliquei, não seja frequente isto acontecer.

É mais provável que o preço se mova a meu favor antes de inverter contra mim. Se for a meu favor pelo menos em quatro *tics*, aproveito esses 4 *tics* e liquido o contrato. O que fiz foi reduzir o meu risco total nos outros dois contratos em 10 *tics*. Se o mercado então me fizer perder nos outros dois contratos, a perda líquida no *trade* é de somente de 8 *tics*.

Se o mercado se mover na minha direção, liquido a próxima terça parte da posição num ponto de lucro predeterminado. Para determinar este objetivo de ganho, baseio-me nalgum suporte ou resistência de um período de tempo mais longo ou num máximo ou mínimo anterior importante. Ao realizar o segundo terço dos meus ganhos, também movo o *stop-loss* para o meu ponto de entrada original. Agora tenho um lucro líquido com o *trade*, aconteça o que acontecer com o último terço da posição.

Ou seja, agora tenho uma *oportunidade sem risco*. Não posso aumentar suficientemente o tamanho das palavras desta página para realçar como é importante que experimente um estado de *oportunidade sem risco*. Quando cria uma situação em que há uma *oportunidade sem risco*, não há forma de perder a menos que aconteça algo extremamente fora do comum, como um movimento brusco de preços que gere um *gap* ultrapassando o seu preço de saída. Se, em circunstâncias normais, não há forma de perder, passa pela experiência de saber como é estar num *trade* com um estado mental completamente despreocupado e tranquilo.

Para ilustrar este ponto, imagine que está num *trade* ganhador; o mercado fez um movimento bastante significativo na sua direção, mas não tomou mais-valias porque pensou que iria ainda mais longe. No entanto, em vez de ir mais longe, o mercado inverte aproximando-se do seu ponto de entrada original. Entra em pânico e, em resultado, fecha a posição porque não quer deixar aquilo que fora um *trade* ganhador transformar-se num *trade* perdedor. Mas logo que sai, o mercado recupera movendo-se na direção que lhe daria ganhos. Se tivesse retirado uma parte dos ganhos fazendo um escalonamento, colocando-se numa situação de oportunidade sem risco, seria muito improvável que tivesse entrado em pânico ou mesmo sentido qualquer *stress* ou ansiedade.

Ainda lhe restaria um terço da sua posição. E agora? Procure o ponto mais provável onde acha que o mercado parará e tome nesse ponto mais-valias. Este é normalmente um máximo ou um mínimo significativo num período de tempo mais longo. Dou a minha ordem para liquidar imediatamente um *tic* abaixo daquele ponto numa posição longa ou um *tic* acima numa posição curta. Coloco as minhas ordens imediatamente acima ou abaixo. Descobri ao longo dos anos que esse último *tic* do *trade* não é relevante se pretende mesmo executar a ordem.

Um outro fator que precisa de ter em conta é o seu rácio risco/retorno. O rácio risco/retorno é o valor em euros, por exemplo, do risco que tem de assumir em relação ao potencial de ganhos. Idealmente o seu rácio risco/retorno deve ser pelo menos de 1:3, o que significa que está a arriscar um euro por cada três de ganho potencial. Se o seu sistema e a forma como faz o escalonamento dos seus *trades* lhe dá um rácio de risco/retorno de 1:3, ainda que a sua percentagem de *trades* ganhadores seja inferior a 50 por cento, mesmo assim, irá ganhar dinheiro sustentadamente.

Um rácio de risco/retorno de 1:3 é o ideal. No entanto, para efeitos deste exercício, não importa qual é, nem importa se faz o escalonamento de forma eficaz, desde que o faça. Faça o seu melhor que conseguir para se remunerar a si mesmo com níveis de lucro razoáveis quando o mercado o permitir. Cada parte de um *trade* que fecha a ganhar irá contribuir para a sua convicção de que é um ganhador consistente. Todos os números irão acabar por se alinhar numa bonita *performance* ao mesmo tempo que reforça a sua convicção de que é capaz de ser um ganhador consistente.

– *Uma questão de dimensão de amostra*. O *trader* comum praticamente vive ou morre (emocionalmente) com base nos resultados do *trade* mais recente. Se tiver ganho, avançará com satisfação para o *trade* seguinte; se não, começará a questionar a viabilidade do seu sistema. Para descobrir que variáveis funcionam, se funcionam bem e o quais não funcionam, precisamos de uma abordagem sistemática, que não tenha em conta variáveis aleatórias. Isto significa que temos de alargar a nossa definição de sucesso ou fracasso passando da perspectiva limitada do *trade-a-trade* do *trader* comum para uma amostra de vinte *trades* ou mais.

Qualquer sistema com base no qual tome decisões, estará apoiado num número limitado de variáveis de mercado ou relações entre elas que medem o potencial de mercado para se movimentar para cima ou para baixo. Da perspectiva do mercado, cada *trader* que possa abrir ou fechar *trade* pode agir como uma força de pressão sobre o movimento dos preços e é, por conseguinte, uma variável de mercado. Nenhum sistema técnico consegue ter em conta todos os *traders* e as suas razões para abrir ou fechar uma posição. Assim, qualquer conjunto de variáveis de mercado que determinam uma oportunidade são como uma fotografia de uma queda de água, captando apenas uma parte muito limitada e instantânea da realidade.

Quando aplicamos um conjunto de variáveis ao mercado, elas podem funcionar muito bem ao longo de um período de tempo alargado, mas depois de um certo período podemos descobrir que a sua eficácia diminui. Isto acontece porque a dinâmica subjacente à interação entre todos os participantes (o mercado) está a mudar. Entram no mercado novos *traders* com as suas próprias interpretações do que está em alta ou em baixa e outros *traders* saem. Pouco a pouco, estas mudanças afetam a dinâmica subjacente ao modo como o mercado se movimenta. Nenhuma fotografia (conjunto rígido de variáveis) consegue ter estas mudanças subtis em consideração.

Podemos compensar estas mudanças subtis na dinâmica subjacente à movimentação do mercado e manter ainda uma abordagem consistente negociando em dimensão. O número de *trades* – amostra – tem de ser suficientemente grande para dar às suas variáveis um teste justo e adequado, mas ao mesmo tempo suficientemente pequeno para que se a sua eficácia diminuir, a possa detetar antes de perder muito dinheiro. Descobri que uma amostra de, pelo menos, vinte *trades* preenche estes dois requisitos.

– **Testar.** Quando tomar uma decisão relativamente a um conjunto de variáveis que estejam em conformidade com estas especificações, precisa de as testar para ver até que ponto funcionam. Se tiver o *software* de teste adequado, provavelmente já conhece os procedimentos. Se não tiver *software* de teste, pode desenvolver o seu próprio sistema de provas. Em qualquer caso, recorde-se que o objetivo do exercício é usar o *trading* como um veículo para aprender a pensar

objetivamente (na perspectiva do mercado), como se fosse um jogador de casino. Neste preciso momento, o desempenho final do seu sistema não é muito importante, mas é importante que tenha uma clara ideia daquilo que pode esperar em termos de rácio ganho/perda (o número de *trades* ganhadores em relação ao número de *trades* perdedores no total de *trades* envolvidos).

– **Aceitar o risco.** Um requisito para este exercício é que saiba de antemão exatamente qual é o seu risco em cada *trade* numa amostra de vinte *trades*. Como sabe agora, conhecer o risco e aceitar o risco são duas coisas diferentes. Quero que se sintam o mais à vontade possível com o valor em euros do risco que está a correr neste exercício. Como o exercício exige que use uma amostra de vinte *trades*, o risco potencial é que perca em todos os vinte *trades*. Este é obviamente o pior cenário. É uma ocorrência tão provável como a de ganhar em todos os vinte *trades*, o que significa que não é muito provável. No entanto, é uma possibilidade. Por conseguinte, deve preparar o exercício de um modo que possa aceitar o risco (em valor) de perder em todos os vinte *trades*.

Se não se sentir à vontade, pode reduzir o valor do risco, simplesmente reduzindo o número de ações por *trade* até chegar a um ponto em que esteja à vontade com o risco total acumulado para os vinte *trades*. O que não quero que faça é que mude os parâmetros de risco estabelecidos para satisfazer os seus níveis de conforto. Só mude a variável se for necessário num contexto de análise técnica.

Se tiver feito todo o possível para reduzir a sua posição e descobrir que ainda não está à vontade com o valor acumulado de perder nos vinte *trades*, sugiro que faça o exercício com uma conta demo. Com uma conta destas, tudo sobre o processo de realizar e abandonar *trades*, é exatamente o mesmo como se tratasse de uma conta real, exceto o facto de os *trades* serem virtuais. Assim, não tem na realidade qualquer dinheiro em risco. Estas contas são uma excelente ferramenta para praticar em tempo real, em condições de mercado reais.

– **Fazer o exercício.** Quando tiver um conjunto de variáveis concordantes com as especificações descritas, souber exatamente o que cada *trade* vai custar para descobrir se vai funcionar, tiver um plano para

encaixar ganhos e souber o que pode esperar do seu rácio ganhos/perdas para a sua amostra, então está pronto para começar o exercício.

As regras são simples: opere com o seu sistema exatamente como o concebeu. Isto significa que tem de se comprometer a transacionar pelo menos nas próximas vinte ocorrências dos seus indicadores de oportunidade, não somente no próximo *trade* ou no próximo par de *trades*, mas em todos os vinte, aconteça o que acontecer. Não se pode desviar, nem se deixar influenciar por quaisquer outros fatores externos ou mudar as variáveis até ter concluído os vinte *trades*.

Ao preparar o exercício com as variáveis rígidas e relativamente fixas que definem o seu sistema e com o compromisso de executar cada *trade* da sua amostra, criou um regime de *trading* que replica o modo como um casino funciona. Porque é que os casinos ganham dinheiro consistentemente num acontecimento que tem um desfecho aleatório? Porque eles sabem que durante uma série de acontecimentos, as probabilidades jogam a seu favor. Eles também sabem que para realizar os lucros das probabilidades favoráveis, têm de participar em todos os acontecimentos. Não se podem envolver num processo de escolha cuidadosa da rodada de *blackjack*, da volta da roleta ou do lançamento de dados em que vão participar, tentando prever antecipadamente o desfecho de cada um destes acontecimentos.

Se acreditar nas cinco verdades fundamentais e se acreditar que o *trading* é somente um jogo de probabilidades não muito diferente de puxar a alavanca de uma *slot-machine*, então irá considerar que este exercício não exige esforço porque o seu desejo de cumprir o compromisso de executar cada *trade* da amostra e a sua convicção quanto à natureza probabilística do *trading* estarão em perfeita harmonia. Em resultado, não sentirá medo, resistência ou pensamentos desviantes. O que poderia então impedir de fazer exatamente o que precisa de fazer, quando precisa de o fazer sem reservas ou hesitações? Nada! Por outro lado, se ainda não lhe ocorreu, este exercício vai criar uma colisão frontal entre o seu desejo de pensar objetivamente em probabilidades e todas as forças dentro de si que estão em conflito com este desejo. A dificuldade de realizar este exercício é proporcional à intensidade com que estes conflitos existam na sua mente. Numa medida ou noutra, irá experimentar exatamente o oposto daquilo que descrevi no

parágrafo anterior. Não fique surpreendido se considerar as primeiras tentativas de realizar este exercício praticamente impossíveis.

Como é que deve lidar com estes conflitos? Monitorize-se a si mesmo e use a técnica da autodisciplina para se concentrar de novo no seu objetivo. Escreva as **cinco verdades fundamentais** e os **sete princípios de consistência** e mantenha-os à sua frente sempre que estiver a fazer *trading*. Repita-os para si mesmo frequentemente, com convicção. Sempre que reparar que está a pensar, dizer ou fazer algo que não está em consonância com estas verdades ou princípios, reconheça o conflito. Não tente negar a existência de forças conflituosas. Elas são parte da sua mente que estão (compreensivelmente) a defender as suas versões da verdade.

Quando isto acontecer, concentre-se de novo no que está a tentar conseguir. Se o seu propósito é pensar objetivamente, interrompa o processo de associação (para que possa manter no *fluxo de oportunidades do momento presente*); ultrapasse o medo de estar errado, de perder dinheiro, de deixar passar uma oportunidade e de fazer um negócio financeiramente menos vantajoso do que o esperado (para que deixe de cometer erros e comece a confiar em si). Então irá saber exatamente aquilo que precisa fazer. Siga as regras do seu regime de *trading* o mais fielmente possível. Fazer exatamente aquilo que as suas regras exigem enquanto estiver concentrado nas cinco verdades fundamentais irá acabar por resolver todos os seus conflitos acerca da verdadeira natureza do *trading*.

Sempre que faz algo que confirme uma das cinco verdades fundamentais, estará a retirar energia das convicções conflituosas e a acrescentar energia à convicção nas probabilidades e na sua capacidade de produzir resultados sustentados. No final, as suas novas convicções irão tornar-se tão poderosas que não será preciso qualquer esforço consciente da sua parte para pensar e agir em consonância com os seus objetivos. Verá que pensar em probabilidades é uma parte funcional da sua identidade quando conseguir percorrer vinte *trades* ou mais sem qualquer dificuldade, resistência ou pensamentos conflituosos que o desviem de fazer exatamente aquilo que o seu sistema mecânico requer. Então, só então, estará pronto para avançar para as fases subjetivas e intuitivas mais avançadas do *trading*.

Nota final

Tente não calcular quanto tempo irá precisar para chegar ao final de pelo menos uma amostra de vinte *trades*, seguindo o seu plano sem desvios ou pensamentos que o distraiam ou o façam hesitar. Irá levar o tempo que for preciso. Se quisesse ser um jogador de golfe profissional, não seria estranho ter de bater 10.000 ou mais bolas até que a combinação precisa de movimentos da tacada estivesse tão bem enraizada na sua memória muscular que já não tivesse que pensar sobre eles conscientemente.

Quando está a dar tacadas em bolas de golfe, não está a jogar contra ninguém ou a tentar vencer o grande torneio. Fá-lo porque acredita que a aquisição de aptidões e a prática irão ajudá-lo a vencer. Aprender a ser um ganhador consistente como *trader* é exatamente a mesma coisa.

Desejo-lhe muita prosperidade e... ia dizer «boa sorte», mas não precisa de sorte se trabalhar para adquirir as aptidões adequadas.



Mark Douglas

Mark Douglas é autor de dois livros que rapidamente se tornaram clássicos marcantes entre *traders* e investidores em todo o mundo: *The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes* (1990) e *Trading in the zone* (2000), cuja versão portuguesa agora se apresenta.

Os seus livros incorporam os mais de 34 anos de experiência como *trader* e os 28 anos como *coach*. É presidente da *Trading Behaviour Dynamics, Inc.*, onde organiza seminários e programas de treino sobre psicologia do *trading* um pouco por todo o mundo para audiências de *traders*, investidores profissionais, sociedades de corretagem, bancos, gestoras de fundos, entre muitas outras organizações profissionais.

Encontrará mais informação sobre as suas atividades em www.markdouglas.com onde também poderá contactar o autor.

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

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

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

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

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

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

ISBN 978-989-8694-01-0

