

Kedves Olvasó,

Ezt a könyvet eredetileg az apukámnak fordítottam karácsonyi ajándékként, mert láttam milyen lelkesen tanulja a kereskedést és tudtam mennyire érdekli a Trading in The Zone. 16 éves vagyok és ez életem első fordítása, az angol nyelvben sem vagyok profi . Éppen ezért próbáltam először a lehető legszigorúbban ragaszkodni az eredeti szöveghez, majd hogyan tudom tükör fordítani. Ebből adódóan szinte egyáltalán nem figyeltem a magyar mondat szerkezetek, ill. szóhasználat megtartására. Menet közben jött apukám azzal az ötletével, hogy meg kellene osztani a könyvet trader társaival a trading roomban. Mikor megtudtam, hogy más is fogja olvasni, többször átnéztem, belejavítottam, kicsit „átfésültem” a szöveget. Ezúton elnézést kérek az esetleges helyesírási, fordítási, szórendi ügyetlenségekért. Minden észrevételt szívesen fogadok: oliver.somos@gmail.com

Mivel már olvastam a könyvet, nem kívánhatok sok szerencsét minden olvasónak, hanem tudatos, nyugodt, koncentrált kereskedést és stabil jövedelmet!

-OISom

=====



**Mark Douglas**

# **Trading in The Zone**

Minden tradernek az a célja hogy a profitot beállítsa egy szokásos bázisra, és mégis keveseknek van hosszútávon megbízható jövedelme a kereskedésből. Miben különböznek azok az emberek akik ezt megcsinálják? Nekem a meghatározó faktor a pszichológia - akik konzisztensen keresnek pénzt, teljesen máshogy gondolkoznak mint a többi ember.

1978-ban kezdtem kereskedni. Abban az időben egy reklámügynökség menedzsere voltam, Detroit külvárosában. Nagyon sikeres karrierem volt, és úgy gondoltam hogy a sikeremet könnyen átvihetem a kereskedésbe is. Sajnos rájöttem, hogy ez nem így van. 1981-re igazán elegem lett abból, hogy nem tudok tradeelni egy másik munka mellett, ezért átköltöztem Chicagóba és szereztem egy brókerállást a Chicagói tőzsdén a Merill Lynch-nél. Hogy hogyan ment? 9 hónappal a költözés után majdnem mindent elvesztettem amim volt. A veszteségeim okai egyaránt meghallhatók a kereskedésemben, és az eltúlzott életmódomban, ami megkövetelte hogy sok pénzt keressek a trade-el.

Ezekből a korai tapasztalatokból mint trader hihetetlenül sokat tanultam önmagamról, és a pszichológia szerepéről a kereskedésben. Ennek eredményeként 1982ben elkezdtem dolgozni az első könyvemem: *A Fegyelmezett Trader: Kifejleszteni a nyerő magatartást*. Mikor elkezdtem a projektet nem volt semmi elképzelésem milyen bonyolult írni egy könyvet, vagy elmagyarázni valamit amit én megértettem, úgy hogy az hasznos legyen mások számára. Úgy gondoltam hogy 6-9 hónapot fog igénybe venni. Végül is 7 és fél év múlva adta ki a Prentice Hall, 1990ben. 1983ban, otthagytam a Merrill Lynch-t hogy indítsak egy tanácsadó vállalkozást *Kereskedési Magaviselet Dinamikái* néven, ahol rögtön létrehoztam szemináriumokat kereskedési pszichológiáról, és a teherbírás törvényéről, amit általában "trading coach" -nak hívnak. Számtalan bemutatót csináltam kereskedő cégeknek, brókerházaknak, bankoknak és befektetési konferenciáknak szerte a világon.

Az elmúlt 17 évet a kereskedés mögötti pszichológia elemzésével töltöttem, hogy ki tudjak dolgozni hatékony módszereket a megfelelő alapelvek tanítására. Amit felfedeztem, hogy a probléma a legtöbb esetben a gondolkodási módunkkal van. Az elménknek van valami sajátos módja, ami nem passzol jól a piac jellegzetességeihez.

Azok a traderek akik magabiztosak a saját setupjaikban, akik bíznak magukban hogy megtegyék amit kell, hezitálás nélkül, azok sikeresek lesznek. Nem félnek többé a piac kiszámíthatatlan viselkedésétől. Megtanulnak fókuszálni az információra ami hozzásegíti őket a profithoz, mintsem hogy az információkra amik megerősítik a félelmeiket.

Bár ez bonyolultnak hangzik, lebontható arra hogy megtanuljuk: (1) nem kell tudnod mi fog történni következőre hogy pénzt csinálj (2) bármi megtörténhet, és (3) minden pillanat egyéni, ami azt jelenti hogy minden setup és kimenetel egyedi tapasztalat. A trade vagy működik, vagy nem. Mindkét esetben megváród a következő helyzetet, és újra és újra megcsinálod a folyamatot. Ezzel a hozzáállással megtanulod egy metodikus módon, hogy mi működik és mi nem. És ami ugyanolyan fontos önbizalmat építesz, ezzel megvédve magad egy környezetben aminek annyiféle tulajdonsága van mint a piacoknak.

A legtöbb trader nem látja be, hogy a probléma azzal van ahogy a kereskedésről gondolkodik, vagyis, pontosabban ahogy kereskedés közben gondolkodik. Az első könyvemben, *A Fegyelmezett Trader-ben*, megállapítottam a problémákat amik ellenállnak a tradernek mentális szempontból, és felépítettem egy mentális vázát a problémák természetének, és létezési okának megértésére. Öt fő cél volt a fejemben a *Kereskedés a Zónában* megírásakor:

1. Bebizonyítani a tradernek hogy több, vagy jobb piacelemzés nem megoldás a nehézségeire, vagy a konzisztens eredményre.
2. Meggyőzni a tradert hogy a magatartása és az "elmeállapota" az ami meghatározza az eredményét.
3. Biztosítani a tradernek a hitet és a megfelelő magatartást ami szükséges a "nyerő elme" beállítottság felépítéséhez, ami azt jelenti hogy megtanulni a lehetőségekben gondolkodni.
4. Felhívni a figyelmét az ellentétekre, paradoxonokra, és konfliktusokra a gondolkodásában amitől azt hiszi hogy valószínűségeket gondolkodik, pedig valójában nem.
5. Átvinni a tradert egy folyamaton, ami beépíti ezt a gondolkozási stratégiát a mentális rendszerébe

A *Kereskedés a Zónában* bemutat egy komoly pszichológiai hozzáállást, hogy konzisztens nyertessé válj a kereskedésben. Nem ajánlok fel egy kereskedési rendszert; engem jobban érdekel hogy bemutassam neked **hogyan gondolkozz** a profitáló traderré váláshoz. Feltételezem már megvan a rendszered, a setupod. Meg kell tanulnod bízni benne. A setup azt jelenti, hogy az egyik iránynak nagyobb a valószínűsége mint a másiknak. Minnél erősebb a meggyőződésed, annál egyszerűbbé válik a tradek végrehajtása. Ez a könyv megadja a szükséges megértést magadról és a kereskedés természetéről, így azt egyszerűvé, könnyűvé és stresszmentessé téve, csak nézed a piacot és gondolkodol a cselekvésről.

Hogy kiderítsd mennyire gondolkodol traderként, töltsd ki az alábbi kérdőívet! Nincs jó vagy rossz válasz. A válaszaid megmutatják mennyire vág egybe az aktuális mentális vázad azzal ahogyan gondolkodnod kell, hogy a lehető legtöbbet hozd ki a kereskedésedből.

Hozzáállási kérdőív:

1: Ahhoz hogy pénzt csinálj a kereskedéssel tudnod kell mit fog csinálni a piac következőre.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

2:Néha azt veszem észre, hogy azon gondolkozom, hogy biztosan kell lennie egy módszernek a veszteségmentes kereskedéshez.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

3:Elsődlegesen az elemzéstől függ a pénzkeresés.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

4:Veszteségek elkerülhetetlen részei a kereskedésnek.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

5:A kockázatom mindig megállapított mielőtt tradebe lépek.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

6:A gondolataimban mindig van egy ára annak, hogy kiderítsem mit fog csinálni a piac.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

7:Nem is foglalkoznék a következő tradeel ha nem lennék biztos benne hogy nyerő lesz.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

8:Minnél többet tanul a trader a piacról, és annak viselkedéséről, annál egyszerűbb lesz neki a tradejei végrehajtása.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

9:A módszerem meghatározza hogy milyen piaci körülmények között nyitok és zárok pozíciót.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

10: Még ha tiszta jelzésem is van a pozíció fordítására, nehéznek találom azt végrehajtani.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

11:Vannak hosszabb periódusok mikor rendszeres nyereséget csinállok, amelyeket rendszeresen követ egy-egy nagyobb mínusz.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

12: Mikor kezdtem a tradeelést, úgy írnám le a módszeremet, hogy véletlenszerű, ami azt jelenti hogy 'néhány siker, sok fájdalom között'  
Egyetértek. Nem értek egyet.

13: Sokszor úgy érzem hogy a piac személyesen ellenem van.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

14:Nehéznek találom az érzelmi sebek magam mögött hagyását.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

15:Olyan moneymanagementem van, hogy mindig kiveszek valamennyi hasznot ha a piac lehetővé teszi.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

16:Egy trader feladata, hogy megtalálja a sablonokat a piac viselkedésében ami lehetőséget jelent, és aztán eldönteni a kockázatát annak, hogy kiderítse, kifizetődik-e a sablon, ahogy a múltban tette.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

17: Néha úgy érzem a piac áldozata vagyok.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

18: Mikor kereskedek, próbálok egy időszakra koncentrálni.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

19: A kereskedés sokkal nagyobb mentális flexibilitást kíván mint amivel a legtöbb ember rendelkezik.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

20: Vannak idők mikor "érzem" a piacot, bár gyakran nehezemre esik cselekedni az érzések alapján.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

21: Gyakran történik, hogy már profitálható pozícióban vagyok, de mégsem veszem ki a hasznot.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

22: Nem számít mennyi pénzt csinállok, ritkán vagyok elégedett és azt érzem hogy többet tudtam volna.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

23: Mikor pozíciót nyitok, pozitív a hozzáállásom. Remélem a lehető legtöbb pénzt amit meg tudok csinálni a tradeből.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

24:A legfontosabb elem egy trader képességei között ahhoz, hogy felhalmozzon pénzt, az az hogy bízzon a saját következetességében.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

25: Ha választhatnál egy kereskedési képességet, mit választanál?

26: Sokszor vannak álmatlan éjszakáim, mikor a piac miatt aggódok.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

27: Van, hogy úgy érzed muszáj beszállni egy tradebe, mert félsz, hogy lemaradsz?  
Igen. Nem.

28: Bár ritkán történik, igazán szeretem a perfekt tradejeimet. Ilyenkor olyan jól érzem magam, hogy kárpótol azokért az esetekért mikor nem.  
Egyetértek. Nem értek egyet.

29: Van hogy tervezel tradeeket amiket nem csinálsz meg, vagy megcsinálsz tradeeket amiket nem terveztél?  
Igen. Nem.

30: Néhány mondatban magyarázd meg a legtöbb trader miért nem képes pénzt csinálni, vagy megtartani amit csinált.

Tedd félre a válaszaidat és olvasd végig a könyvet. Mikor elolvastad az utolsó fejezetet, töltsd ki újra, a végére is le van nyomtatva. Meglepő lehet a különbség az első válaszaidtól.

## 1. Fejezet

### Az út a sikerhez: fundamentális, technikai, vagy pszichológiai elemzés?

#### Kezdetben: a fundamentális elemzés

Ki emlékszik arra mikor a fundamentális elemzés volt az egyetlen igazi és elfogadott mód a kereskedési döntések meghozására? Mikor én elkezdtem kereskedni 1978-ban, a technikai elemzést csak nagyon kevés trader használta, akik a többieknek minimum őrültnek tűntek. Nehéz elhinni, de nem volt olyan rég mikor még a Wall Street és a fő alapok és befektetők szerint a technikai elemzés csak valami hókuszpókusz volt. Most, természetesen, épp az ellenkezője igaz. Szinte minden tapasztaltabb trader használja a technikai elemzés valamilyen formáját a kereskedési stratégiájához. A tisztán fundamentális alapú elemzés majdnem teljesen eltűnt. Mi okozta ezt a drasztikus nézetváltozást? Biztos vagyok benne, hogy a válasz senkinek sem meglepő: A Pénz!! A probléma a fundamentális alapú döntéshozatallal az, hogy nehéz folyamatosan pénzt csinálni ezzel a megközelítéssel. A fundamentális alapú kereskedéssel az a baj, hogy az bizonyos adatokra épít, (mint például kereslet), de az emberek akik kereskednek, és ezzel az árakat mozgatják, nem mindig racionálisan cselekednek.

## A váltás a technikai elemzésre

A technikai elemzés azóta létezik mióta a piacok léteztek. De a kereskedői társadalom nem fogadta el azt egy használható eszközként a pénzkeresésre, a 80-as évek kezdetéig. Itt van amit a technika elemzés tudott, amihez a kereskedői társadalomnak generációkba telt, hogy felcsatlakozzon.

Minden nap, héten, hónapban egy véges számú kereskedő vesz részt a piacon. A legtöbb trader ugyanazokat a dolgokat csinálja nap mint nap, hogy pénzt próbáljon keresni. Más szóval egyének, és egyének csoportjai valamilyen viselkedési forma szerint kereskednek. Ezek megfigyelhetőek és osztályozhatóak, és ismétlik önmagukat statisztikai megbízhatósággal. Röviden a technikai elemzés egy módszer arra, hogy megjósold mit fog csinálni a piac, hogy minek van nagyobb esélye megtörténni mint valami másnak, az alapján, hogy a múltban mit csinált egy hasonló helyzetben.

Mint kiderült, ez a módszer sokkal jobb mint a tisztán fundamentális alapú elemzés. Ez a tradert arra fókuszálja, hogy mi történik *most* a piacon, az alapján hogy mit csinált a múltban, mint semhogy mit fog csinálni a piac, az alapján hogy mi logikus és elvárható egy matematikai modell alapján. Másrészt, a fundamentális elemzés csinál egy dolgot amit én 'valóság rés' nak hívok, a 'mi kéne történjen' és a 'mi történik' között. A 'valóság rés' nagyon nehézé tesz mindent a nagyon hosszútávú döntéseken kívül, amiket nehéz kiaknázni, ha egyáltalán helyesek.

Kontrasztként a technikai elemzés nemcsak bezárja ezt a 'valóság-rést', de nagyon sok előnyt is jelent a tradernek. A technikai megközelítés megnyit egy csomó lehetőséget, mivel megállapítja hogyan történnek az ismétlődő szokások minden időfelbontáson - pillanatról-pillanatra, napi, heti, havi vagy évi, és minden köztes felbontásban . Más szóval a technikai elemzés a piacot egy végtelen lehetőségfolyammá alakítja, hogy gazdagítsuk magunkat.

## A váltás a pszichológiai elemzésre.

Ha a technikai elemzés olyan jól működik, akkor miért fordulna egyre több és több kereskedési csoport a technikai elemzésről az önmaguk mentális elemzésére, ami azt jelenti hogy a saját egyéni kereskedési pszichológiájukra? Ahhoz, hogy ezt a kérdést megválaszolod nem kell mást tenned, csak megkérdezni magad, hogy miért vásároltad meg ezt a könyvet. A legvalószínűbb ok az, hogy elégedetlen vagy a különbséggel aközött amit végtelen pénzkeresési lehetőségként fogsz fel, és a te végső eredményed között. Ez a probléma a technikai elemzéssel, ha ezt problémának akarod hívni. Mikor megtanultad megállapítani a sablonokat és olvasni a piacot, rájössz hogy végtelen lehetőség van pénzt keresni. De ahogy ezt már biztosan tudod, nagy különbség van aközött amit megértesz a piacból, és a képességed között, hogy ezt nyereséggé alakítsd.

Gondolkozz el hányszor néztél rá a chartra és mondtad hogy 'hmm, úgy néz ki felfelé fog menni (vagy lefelé)' és amit gondoltál, hogy meg fog történni, meg is történt. De nem tettél semmit azonkívül, hogy figyelted a piacot mozogni, és közben bosszankodtál a kihagyott pénz miatt.

Nagy a különbség a piac irányának megjóslása, és a tradeekből való ki- beszállás között. Ezt a különbséget hívom 'pszichológiai résznek', ami képes a tradeelést az egyik legbonyolultabb hivatássá tenni, amit magadra vállalhattál, és biztosan a legrelytjesebbé, amit megtanulhatsz. A nagy kérdés: a tradelés megtanulható? Lehetséges megélni a tradeelést ugyanazzal a könnyedséggel, mint amikor csak nézel egy chartot, nem úgy mint mikor ténylegesen kereskedni kell? Nemcsak a válasz egy egyértelmű 'Igen', de pontosan ez az amire ez a könyv ki van találva: hogy megmutassa neked mit kell megértened magadról és a kereskedés természetéről megtanulnod. Szóval az eredmény az, hogy ez könnyűvé, egyszerűvé és stresszmentessé válik, mint mikor csak nézed a piacot és gondolkozol róla hogy megteszed.

Ez talán nagyon soknak tűnhet, egyeseknek lehetetlennek. De ez nem az. Vannak emberek akik becsukták a részt a lehetőségek és a saját teljesítményük között. De ahogy talán sejtetd, ők nagyon kevesen vannak azokhoz képest akik tapasztalják a változó mértékű frusztrációt, gondolkozva azon, hogy mért nem képesek megcsinálni a profitot amit annyira kívánnak.



Valójában a különbség a traderek eme két csoportja között (a konzisztens nyertesek és mindenki más) hasonló a különbséghez a föld és a hold között. Mindkettő égitest, szóval van valami közös tulajdonságuk. De a természetünk és a karakterisztikájuk olyan különböző mint a nappal és az éjszaka. Bárki aki nyit egy pozíciót nevezheti magát tradernek, viszont ha megvizsgálod a nyertesek tulajdonságait, és mindenki másét, észreveszed, hogy a különbség nappal és éjszaka.

Ha a hold jelképezi a nyereséges tradert, azt mondhatjuk, hogy lehetséges eljutni a holdra. Az út nagyon nehéz, és csak kevés ember csinálta meg. A mi látószögünkéből, innen a földről, a hold minden éjjel látható, és olyan közelinek tűnik, hogy meg tudnánk érinteni.

A sikeres kereskedéssel ugyan ez a helyzet. Bármely napon, héten, hónapban, a piac rengeteg pénzt tesz elérhetővé bárkinek akinek megvan a lehetősége, hogy tradeet nyisson. Mivel a piac folyamatos mozgásban van, a pénz is folyamatosan áramlik, ami felnagyítja a sikeresség lehetőségét, látszólag a markodba adva azt. Azért használom a 'látszólag' szót, hogy érzékeltessem a különbséget a traderek két csoportja között. Azok között akik már megtanulták hogyan legyenek nyereségesek; ők akik kedvük szerint tesznek. Biztos vagyok benne, hogy ezt az állítást sokan sokkolónak, vagy nehezen hihetőnek találják, de igaz. Vannak határok, de jobbra a pénz olyan könnyedséggel folyik ezeknek az embereken a számlájára ami szó szerin ijesztő.

A másik csoportnak a "látszólag" pont azt jelenti ami: úgy látszik, hogy a sikeresség már megvan, a pénz már a markukban van, pont mielőtt elfolyik, vagy eltűnik a szemük előtt. Az egyetlen biztos dolog velük kapcsolatban az érzelmi fájdalom. Igen, biztos vannak sikeres időszakok is, de az idő nagy részében félnek, idegesek, csalódottak és dühösek. Akkor hol is van a különbség a két csoport között? Intelligencia? A nyertes csoport egyszerűen okosabb? Keményebben dolgoznak? Jobban elemeznek? Jobb kereskedési rendszereik vannak? Olyan személyiségi jegyeik vannak amik könnyebé teszik a kereskedés nagy nyomásának elviselését?

Mindezek a lehetőségek hihetően hangzanak, kivéve ha megfigyeled, hogy a legtöbb vesztes a kereskedési iparágban a közösség legértelmiségibb része. A legnagyobb csoportja a tartós veszteseknek elsősorban doktorokból, tanárokból, ügyvédekből, mérnökökből áll.

Továbbá az iparág legtöbb igazán jó elemzője a legrosszabb elképzelhető trader. Szóval, ha nem az intelligencia, és nem is az elemzés, akkor mi?

Miután dolgoztam már a legjobbakkal és a legrosszabbakkal is, miután segítettem a legrosszabbaknak a legjobbakká válni, állíthatom hogy vannak egyértelmű okai, hogy a legjobbak miben jobbak a többinél.

Ha ezt egy okká kéne tömörítenem, azt mondanám: Máshogy gondolkoznak mint mindenki más. Tudom, hogy ez nem tűnik túl mélyrehatónak, de mély jelentése van ha figyelembe veszed mit értek az alatt, hogy 'másképp gondolkozni',

Így vagy úgy, mindenki másként gondolkozik. Mi a különbség a nyertes traderek, és a még mindig küzdők gondolkodása között? Valamikor mindenki megtanulja, hogy milyen jelre kell venni vagy eladni, de ez nem jelenti hogy traderként gondolkozik.

Az az egyedi tulajdonság ami megkülönbözteti a sikeres tradereket a nem sikeresektől a következő: A nyerteseknek van egy olyan beállítottsága ami lehetővé teszi számukra,, hogy nyugodtak, fókuszáltak, és ami a legfontosabb, magabiztosak maradjanak kedvezőtlen piaci helyzetben is. Ennek eredményeként nincsenek kitéve a szokásos félelmeknek és hibáknak mint mindenki más. Mindenki aki kereskedik, végül megtanul valamit róla; nagyon kevesen tanulják meg azt a magatartást ami nélkülözhetetlen a hosszútávú nyertessé váláshoz.

Ugyanúgy ahogy az emberek meg tudják tanulni a megfelelő technikát egy golfütő vagy teniszütő lendítéséhez, a konzisztenciájuk, vagy annak hiánya, egyértelműen a hozzáállásukból jön.

A traderek akik túljutottak a "konzisztencia küszöbén" általában már átestek komoly fájdalmakon (érzelmileg és üzletileg is). A ritka kivételek akik sikeres trader családba születtek, vagy akik egy tapasztalt trader segítségével kezdték, akik értik a tradelés természetét és ami ugyanilyen fontos, tudják hogyan kell tanítani.

Miért gyakori az érzelmi fájdalom és a pénzügyi katasztrófa a traderek között? Az egyszerű válasz az, hogy a legtöbbünk nem volt olyan szerencsés, hogy megfelelő útmutatással kezdje a karrierjét.

Viszont az okok ennél sokkal mélyebben vannak. Az elmúlt tizenhét évet a kereskedés mögötti pszichológia boncolgatásával töltöttem, hogy megtaníthassam a siker alapelvét. Amit felfedeztem, hogy a kereskedés tele van paradoxonokkal és ellentmondásokkal, amelyek extrém nehezé teszik a sikeresség megtanulását. Ha egy szóval kéne leírnom a tradelés természetét, az a 'paradox' lenne.

Üzleti és érzelmi szerencsétlenség azért olyan gyakori a tradereknél mert az elveknek, szemszögnek, és hozzáállásnak ami amúgy kiválóan működik a mindennapi életben, pont ellenkező hatása van a kereskedési környezetben. Egyszerűen nem működnek. Ezt nem tudván, a legtöbben úgy kezdik a trader karrierjüket hogy nem tudják mit jelent tradernek lenni, milyen képességek kellene hozzá, és milyen mélyen kell kidolgozni azokat a képességeket.

Itt egy példa, hogy miről beszélek: a kereskedés mindenképpen kockázatos. Tudásom szerint, a kereskedésnek nincs garantált hozama; ezért a hibázás és a pénzvesztés lehetősége mindig ott van. Szóval mikor nyitasz egy tradeet, elkönnyelheted magad kockázatvállalónak? Annak ellenére, hogy trükkös kérdésnek hangozhat, nem az.

A logikus válasz a kérdésre kétségtelenül: igen. Ha kockázatos dolgokat csinállok, kockázatvállaló vagyok. A legtöbb trader azt rontja el, hogy nem vállalja fel, hogy ő kockázatot vállal sőt, nincs semmi koncepciójuk arról, mit jelent az kockázatvállalónak lenni, úgy ahogy egy sikeres trader gondolkodik a kockázatról. Egy sikeres trader nem csak felvállalja azt, megtanulta elfogadni is. Nagy pszichológiai rés van beismerni, hogy kockázatvállaló vagy mert tradeeket nyitasz és aközött, hogy elfogadod a kockázatot ami minden trade velejárója.

A legjobb traderek beszállnak egy tradebe a legkisebb hezitálás nélkül, és képesek ugyanilyen szabadon, hezitálás és ellentmondás nélkül elismerni, hogy nem működik. Ki tudnak szállni egy tradeből - veszteséggel is - a legkisebb érzelmi kényelmetlenség nélkül. Más szóval, a kockázatok nem zavarják a jó tradereket a fókuszálásban, a nyugodtságukban, vagy magabiztosságukban. Ha nem tudsz a legkisebb érzelmi kényelmetlenség (legfőképpen, féltélem) nélkül tradeelni, még nem tanultad meg elfogadni a tradeeléssel járó kockázatot. Ez egy nagy probléma, mivel amilyen mértékben nem fogadtad el a kockázatot, olyan mértékben próbálsz majd elkerülni. Próbálkozni az elkerülhetetlen elkerülésével katasztrófálisan hat a képességedre, hogy sikeresen kereskedj. Megtanulni igazán elfogadni a kockázatot mindenhol nehéz, de a tradeelésben különösen, főleg ha hozzávesszük hogy mi forog kockán. Mitől félünk legjobban úgy általában (a halál és a publikus beszéd mellett)? A pénzvesztés és a hibázás biztosan közel van a lista tetejéhez.

Elismerni, hogy hibáztunk, ráadásul pénzt is veszítettünk, nagyon fájdalmas, és biztosan egy elkerülendő dolog. Mégis, mint trader ezt átéljük minden pillanatban mikor benne vagyunk egy tradeben. Most talán azt mondd magadnak: "Eltekintve attól hogy fáj, természetes dolog hogy az ember nem akar hibázni és elveszteni valamit, ezért helyesnek tűnik nekem, hogy megteszek mindent amit tudok, hogy elkerüljem ezt." Egyetértek veled. De ugyanez a hajlam ami a tradeelést (ami úgy látszik, hogy egyszerű kéne legyen) extrémén nehezé teszi.

A kereskedés megismertet minket egy alapvető paradoxonnal: Hogyan maradunk fegyelmezettek, fókuszáltak, és magabiztosak az állandó bizonytalansággal szemben? Mikor megtanulsz traderként gondolkodni, pont ez az amire képes leszel. Megtanulni hogyan alakítsd át a trader szokásaidat, hogy teljesen el tudod fogadni a kockázatot. Ez a kulcsa a trader-gondolkodásnak. Megtanulni, hogyan kell kezelni a kockázatot az egy traderi készség - a legfontosabb amit megtanulhatsz. Mégis, nagyon ritka, hogy a tanuló traderek figyelmet fordítsanak a megtanulására.

Mikor megtanulod a kockázat-elfogadást, a piac képtelen lesz olyan információt generálni amelyet fájdalmasnak ítélnél meg. Ha a piac információjának nincs lehetősége fájdalmat okozni, nincs mit elkerülni. Az csak információ, mely megmutatja a lehetőségeket. Ezt hívják objektív szemszögnek - ami nincs elferdítve vagy eltorzítva a 'mi fog történni, vagy nem történni' félelmeid által.

Biztos vagyok benne, hogy nincs olyan trader aki olvassa a könyvet és még nem lépett be túl korán - mielőtt a piac megadta a jelet, vagy túl későn - jóval utána, pozícióba. A trader nem akarta vállalni a kockázatot; ezért hagyta még nagyobb vesztsébe menni azt, vagy túl későn szállt ki nyerő tradeekből; vagy nyerő tradeekben találta magát de nem csinált semmi profitot, és hagyta hogy veszteségbe forduljon a tradeje; vagy közelebb húzta a belépőjéhez a stoppot, csak hogy kistoppolódjon, és a piac folytassa az eredeti irányba? Ez csak kevés hiba a sok közül amit a traderek megcsinálnak újra és újra. Ezek nem a piac által generált hibák. Tehát a hibák nem a piactól jönnek. A piac független, olyan értelemben, hogy mozog és információt generál önmagáról. A mozgás és az információ a lehetőségek széles választékát adja, de ez minden! De a piacnak nincs semmi hatalma afölött, ahogyan értelmezzük és fogjuk fel az információt, és a döntések fölött amit végül hozunk az alapján. A hibák amiket említettem és még sokkal több egyértelműen annak az eredménye amit én "hibás tradeelési hozzáállás és szemszög"-nek hívok. Hibás hozzáállás ami félelmet szül hit és magabiztosság helyett.

Nem hinném, hogy egyszerűbben meg tudnám különböztetni a nyertes tradereket mindenki másától: Ők nem félnek. Nem félnek, mert kifejlesztették azt a viselkedést ami megadja nekik a legnagyobb fokú mentális flexibilitást, hogy ki és be szálljanak tradeekbe az alapján hogy a piac mit mond a lehetőségekről. Ezzel egy időben kifejlesztették azt a viselkedést ami megakadályozza, hogy vakmerővé váljanak. Mindenki más fél valamilyen fokon. Amikor nem félnek, megvan a hajlamuk, hogy vakmerővé váljanak és olyan tapasztalatot szerezzenek amitől félni fognak.

Kilencvenöt százaléka a kereskedési hibáknak, amit valószínűleg elkövetsz, az a hiteidből eredeztethető arról, hogy mit jelent hibázni, pénzt veszteni, kihagyni, és a pénzt benne hagyni. Ezt hívom a négy fő kereskedési félelemnek.

Most talán azt mondd: "Nem tudok erről: mindig úgy gondoltam, hogy a tradereknek kéne legyen egy egészséges félelme a piactól." Újra, ez tökéletesen logikus és elfogadható feltevés. De mikor a kereskedésről van szó a félelmek úgy dolgoznak ellened, hogy pont azt fogod okozni amitől féltél. Ha félsz a hibázástól, a félelmed felül fog kerekedni a piac információin, ami azzal jár, hogy hibázol. Mikor félsz, nem létezik más lehetőség. Nem tudsz megérteni más lehetőségeket, még ha régebben meg is tudtad érteni, mert a félelem leköt. Fizikailag a félelem vagy megfagyaszt, vagy futásra kényszerít. A mentális félelem leszűkíti a fókuszunkat a félelmünk tárgyára. Ez azt jelenti, hogy gondolatok más lehetőségekről, és más információ a piactól blokkolódik. Nem fogsz gondolkozni azokról a racionális dolgokról amiről tanultál a piaccal kapcsolatban, egészen addig amíg már nem félsz, és vége a momentumnak. Aztán megkérded magadtól: "Tudtam azt. Miért nem gondoltam rá?" vagy "Akkor miért nem tudtam cselekedni az alapján?"

Nehéz megérteni, hogy a hiba forrása a saját nem megfelelő felfogásunk. Ez teszi oly alattomosá a félelmet. Sok gondolkodási sablon ami hátrányosan befolyásolja a kereskedésünket természetes funkció, melyekkel a világot látjuk. Ezek a gondolkodási sablonok olyan mélyen be vannak épülve, hogy ritkán kerül felszínre: a tradeelési nehézségeink forrása belső, az elmeállapotunkból fakadó. Igazán, sokkal természetesebbnek tűnik a hibáink okát kívül keresni, a piacban, mert úgy érzed, hogy a piac okozza neked a fájdalmat, frusztrációt és elégedetlenséget.

Nyilvánvalóan ezek elvont koncepciók, és biztosan nem valami amivel a legtöbb trader azonosítja magát. Mégis, megérteni az összefüggéseket a hitek, az attitűdök, és a felfogás között alapvető a tradeeléshez. Más szóval, megérteni és kontrollálni a piaci információk felfogását csak addig és annyira fontos amennyire el akarod érni a konzisztens eredményt.

Azért mondom ezt, mert van még valami a tradeeléssel kapcsolatban ami ugyanolyan fontos mint az előbbi állításom: Nem kell semmit tudnod a piacról, sem magadról, hogy csinálj egy nyerő tradeet, mint ahogy a teniszben se kell tudnod a megfelelő ütési technikát, hogy csinálj egy jó ütést. Nyilvánvalóan ahhoz, hogy javítsuk az átfogó eredményt, meg kell tanulni a technikát. Természetesen ugyanez igaz a kereskedésre is. Szükségünk van egy technikára, hogy elérjünk konzisztensséget. De milyen technikára? Igazán ez az egyik legproblémásabb szempontja a tradeelés megtanulásának. Ha nem figyelünk rá, vagy nem értjük hogyan befolyásolják a hiteink és viselkedésünk a piac információinak a felfogását, úgy fog tűnni, hogy a piac viselkedése okozza a konzisztencia hiányát. Ennek eredményeképpen úgy fog tűnni, hogy a legjobb mód a veszteségek elkerülésére, ha még többet megtanulunk a piaccal kapcsolatban.

Eme részébe a logikai csapdának szinte minden trader beleesik, és teljesen logikusnak tűnik. De ez a hozzáállás nem működik. A piac egyszerűen túl sok - gyakran egymásnak ellentmondó- lehetőséget kínál amivel számolni lehet. Továbbá nincs határa a piac viselkedésének. Ez azt jelenti, hogy mindegy milyen sokat tanulsz a piac viselkedéséről, nem számít milyen briliáns elemzővé válsz, soha nem fogsz eleget tanulni, hogy megjósold minden lehetséges módot ahogy a piac tud mozogni. Szóval ha félsz, hogy hibázni vagy pénzt veszteni fogsz, ez azt jelenti, hogy sose fogsz eleget tanulni, hogy kompenzálod a félelem negatív hatását az objektivitásodra és a hezitálás nélküli döntéshozatalodra. Más szóval, nem leszel magabiztos a biztos bizonytalansággal szemben. A kemény, hideg valósága a tradeelésnek, hogy minden tradenak bizonytalan a kimenetele. Ha nem tanulsz meg teljesen elfogadni a bizonytalan kimenetel lehetőségét, megpróbálsz tudatosan vagy tudat alatt kikerülni azokat az információkat amelyeket fájdalmasnak ítélsz meg. A folyamat alatt kiteszed magad számtalan öngenerált, költséges hibának.

Most nem azt sugallom, hogy nincs szükségünk valamilyen elemzési formára a lehetőségek meghatározásához, természetesen szükségünk van rá. Ennek ellenére a piac elemzése nem a megfelelő módszer a konzisztens eredmény eléréséhez. Nem fogja megoldani a tradeelési hibákat melyeket a bizalom hiánya, a fegyelem hiánya, vagy a nem megfelelő fókuszálás okoz. Mikor abból a feltevésből indulsz ki, hogy a több vagy jobb elemzés fogja meghozni az eredményt, az oda vezet, hogy a lehető legtöbb piaci változót gyűjtöd össze az arsenáloedba. De mi történik aztán? Mindig kiábrándult és elárult leszel a piac által, újra és újra, valami miatt amit nem látsz vagy nem eléggé figyelsz oda rá. Úgy fog érződni, hogy nem bízhat a piacban, de a valóság az, hogy nem bízhat magadban.

Ahhoz, hogy magabiztosak legyünk, hogy működjünk egy környezetben ahol könnyedén többet veszthetünk mint amit kockáztatni terveztünk, abszolút önbizalomra van szükségünk.

Mikor elérted azt az elmeállapotot, hogy tényleg elfogadod a kockázatot, nem lesz meg a potenciáloed, hogy a piaci információt fájdalmasként fogd fel. Mikor ezt eléred, megszünteted a hajlamot, hogy hezitálj, hogy reméld a piac pénzt fog adni neked, hogy reméld a piac megment attól, hogy nem tudod lezárni a veszteségedet.

Amíg hajlamos vagy olyan hibákra melyek ezek eredményei, nem fogsz tudni bízni magadban. Ha nem tudsz bízni magadban, hogy objektív legyél, és mindig a legjobb tudásod szerint cselekedj, konzisztens eredményt elérni közel lehetetlen lesz. Az ironia a dologban, hogy mikor megszerzed a szükséges hozzáállást, mikor megvan a "trader gondolkodás" és magabiztos maradsz a biztos bizonytalansággal szemben, a tradeelés olyan könnyűvé fog válni mint ahogy azt valószínűleg először gondoltad.

Szóval, mi a megoldás? Meg kell tanulnod beállítani a viselkedésedet és a hiteidet a tradeeléssel kapcsolatban úgy, hogy a legkisebb félelem nélkül tudj kereskedni, de egyidejűleg megakadályozva a vakmerővé válást. Ezt fogja ez a könyv megtanítani. Ahogy haladsz előre, szeretném hogy valamit észben tarts.

A sikeres trader amivé válni szeretnél az egy jövőképe önmagadnak, amibe bele kell nőned. A növes kifejlődést, tanulást, és egy új kifejezőmódot jelent. Ez akkor is igaz ha már sikeres trader vagy, és azért olvasod ezt a könyvet, hogy még sikeresebb legyél. Sok módszer amit tanulsz ellentétben lesz azokkal amiket már tudsz a tradelés természetéről. De esetleg nem vagy tisztában ezekkel a módszerekkel. Mindkét esetben, amit most igaznak vélsz a tradeeléssel kapcsolatban amellet fog érvelni, hogy úgy tartsd a dolgokat ahogy voltak, a frusztrációd és a elégedetlenséged eredményeként.

Ezek a belső érvelések természeteseek. A kihívás nekem ebben a könyvben az, hogy segítsek feloldani ezeket az érveket a lehető leghatékonyabban. A hajlandóságod, hogy elfogadd más lehetőségek létezését nyilvánvalóan gyorsabbá és könnyebbé fogják tenni a folyamatot.

## **2. Fejezet**

### **A kereskedés csalija és veszélyei**

1994 januárjában felkértek egy beszédre egy trader konferencián Chicagóban. Az egyik ebédnél pont az egyik fő traderkönyvet kiadó kiadó szerkesztője mellet ültem. Hosszan beszélgettünk arról, hogy miért olyan kevés ember lesz sikeres trader. Egyszer megkérdezte a szerkesztő, vajon lehet-e megfelelő magyarázat az, hogy az emberek nem megfelelő dologért kezdenek tradeelni.

#### **Az vonzalom**

Meg kellett állnom egy pillanatra, hogy ezen elgondolkozzak. Egyetértek azzal, hogy sok tipikus dolog amiért az emberek tradeelni kezdenek, olyan problémákhoz vezet ami végül levon a teljesítményükből és az általános sikerükből. De az igazi ok a tradeeléshez való vonzódáshoz sokkal alapvetőbb és általánosabb. A tradelés végtelen lehetőséget kínál a kreativitás megnyilvánítására, ami a legtöbbünknek nincs meg az életében. Természetesen a szerkesztő megkérdezte, hogy értem ezt. Elmagyaráztam neki, hogy a piaci környezetben gyakorlatilag minden szabályt mi hozunk. Ezért csak nagyon kevés kötöttség és korlátozás van azzal kapcsolatban, ahogyan kifejezzük magunkat. Természetesen vannak formalitások, mint például hogy nyiss egy kereskedési számlát, hogy kereskedhess. De ezen kívül, mikor már hozzáférsz a piachoz, gyakorlatilag végtelen lehetőséged van azt megcsinálni.

Egy példát is adtam neki egy szemináriumról amit hallgattam pár éve. Valaki kiszámolta, hogyha kombinárod a határidős kötvényeket, a kötvény opciókat és a pénzkötvényeket, több mint 8 milliárd lehetséges érték-különbözeti kombináció jön ki. Ha hozzáadjuk az időt és azt, ahogyan értékeled a piaci információkat, az eredmény gyakorlatilag végtelen lesz.

A szerkesztő megállt egy pillanatra és megkérdezte: "De a sok lehetőséghez való hozzáférés miért vezet egy meglehetősen valószínű bukáshoz?" Válaszom: "Mert a végtelen lehetőségek, párosítva a végtelen lehetőségek megvalósításának végtelen szabadságával, olyan speciális pszichológiai kihívások elé állítja az egyént aminek kezelésére nagyon kevesen vannak felkészülve, vagy egyáltalán figyeljenek rá, és az emberek nem tudnak felülkerekedni egy problémán amiről nem is tudnak."

A szabadság jó. Úgy látszik mindegyikünk természetesen akarja, törekszik érte, sőt, sóvárog utána. De ez nem jelenti, hogy megvannak a szükséges pszichológiai eszközeink a hatékony működéshez egy környezetben, ahol nagyon kevés kötöttségünk van, és ahol megvan a lehetőségünk, hogy óriási károkat okozunk magunknak. Szinte mindenkinek kell kis mentális beállításokat csinálnia, függetlenül a műveltségüktől, vagy, hogy más törekvésekben mennyire voltak sikeresek.

Olyan beállításokról beszélek, hogy kell csinálniuk egy belső elmeszerkezetet ami a legnagyobb egyensúlyt adja a tradernek a "mindent lehet" szabadsága, és az üzleti és pszichológiai károk között ami közvetlen következménye lehet a szabadságnak.

Megcsinálni az elmeszerkezetet nehéz, különösen ha az amit fel akarsz építeni összeütközésben áll

azzal amit már tudsz. De nekünk, akik meg akarnak tanulni tradeelni, ezt megnehezíti az ami már az életünk elején kezd beépülni az elménkbe.

Mindegyikünk valamilyen szociális környezetbe született. Egy szociális környezet, legyen az egy család, egy város, egy állam vagy ország, jelent egy struktúrát is. A szociális struktúrák szabályokból, kötöttségekből, korlátozásokból állnak, ami megszabja, hogy az egyének a szociális struktúrában hogyan, vagy hogyan nem fejezhetik ki magukat. Továbbá, a legtöbb korlátozás már akkor megvolt a struktúrában, mikor mi még meg sem születünk. Más szóval mire ide érünk, az egyéni kifejezésünket irányító szociális struktúra nagy része már a helyén van, mélyen beépülve. Könnyű látni hogy miért ellentmondásos az egyén önkifejezés-szükséglete és a szociális környezet struktúra-szükséglete. Mindenki aki jól meg akar tanulni tradeelni ugyanebbe az alapvető problémába ütközik. Szeretném ha megkérdeznéd magadtól, hogy milyen közös karakterisztika van meg minden születő gyermekben a Földön, függetlenül a helytől, kultúrától, vagy a szociális helyzettől? A válasz a kíváncsiság. Minden gyerek kíváncsi. Minden gyerek ég a vágytól hogy tanuljon. Kis tanulógépeknek is lehetne hívni őket.

Figyeljük meg a kíváncsiság természetét. Alapjaiban ez egy erő. Pontosabban, egy belülről fakadó erő, ami azt jelenti, hogy nem kell motiválni a gyereket a tanulásra. Magukra hagyva a gyerekek felfedezik a környezetüket. Továbbá, úgy tűnik ennek a belső erőnek megvan a saját iránya; más szóval, minden gyerek kíváncsi, de nem mindegyik természetesen ugyanarra kíváncsi. Van bennünk valami ami meghatározza a figyelmünk irányát.

Még a csecsemők is tudják mit akarnak és mit nem. Mikor a felnőttek találkoznak az egyéniség eme egyedi kifejezésével egy csecsemő által, általában meglepődnek. Általában elfogadják hogy a csecsemőkben nincs semmi ami egyénivé teszi a személyiségüket. De hogy máshogy tudnák kifejezni az egyéniségüket minthogy mi csalogatja és mi taszítja vissza őket a környezetükben? Én ezt a 'természetes figyelem erejének belső irányításának' hívom.

A természetes vonzódások egyszerűen azok a dolgok ami felé természetes vagy szenvedélyes érdeklődést érzünk. A világunk nagy, mindenkinek sokat kínál megtanulásra és megtapasztalásra. De ez nem jelenti, hogy mindegyikünk meg akar tanulni mindent, van bennünk valami "természetes válogató".

Tudom fel tudsz sorolni sok olyan dolgot ami nem érdekel. Tudsz egy másik listát is csinálni, a dolgokkal amik alig érdekelnek, csak nagy vonalakban. És végül, tudsz egy listát csinálni azokból a dolgokból amik igazán érdekelnek. Természetesen a lista hossza csökken ahogy a érdeklődési szint nő. Honnan jön ez az érdeklődés? A személyes nézetem szerint a létezésünk legmélyebb rétegéből - az igazi személyiségünk szintjéről. Abból a részünkből jön ami a karakterünk és személyiségünk mögött van, melyek csak a szociális fejlődésünk eredményei.

## A Veszélyek

A létezésünk legmélyebb szintjén létezik a potenciális konfliktus. A szociális struktúra amibe születél érzékeny, vagy nem, ezekre a belső szükségletekre és érdeklődésekre. Például egy nagyon versenyképes atletikus családba születél, de a klasszikus zene vagy művészet érdekel. Talán még természetes atletikus adottságaid is vannak, de nem találod érdekesnek a résztvételt atlétikai eseményeken. Van itt potenciális konfliktus?

Egy tipikus családban a legtöbb családtag nagy nyomást tenne rád, hogy kövesd a szüleid, vagy testvéreid példáját. Minden lehetségeset megtesznek, hogy megtanítsák, hogy tudod kihozni a legtöbbet az atletikus képességeidből. Ellenzik, hogy komolyan űzz bármi mást ami érdekel. Úgy csinálod ahogy akarják, mert nem akarsz kiközösülni, viszont közben úgy érzed ez nem helyes, hiába érvel minden amit eddig tanultál amellet, hogy atléta legyél. A probléma az, hogy ez nem érződik úgy mint aki te vagy.

A konfliktus aközött amit tanultunk arról, hogy mivé kéne váljunk és amit érzünk mélyen belülről

egyáltalán nem ritka. Azt mondom, hogy sok, ha nem a legtöbb ember olyan környezetben nő fel ami nem nyújt teljes, objektív támogatást afelé ami a személyt igazán érdekli. A támogatás hiánya nem egyszerűen a bátorítás hiánya. Lehet az azonnali elutasítása valamilyen módnak ahogy mi ki szeretnénk fejezni magunkat. Például nézzünk egy átlagos szituációt: egy kisgyermek, életében először, meglát egy vázát az asztalon. Kíváncsi, ami azt jelenti, hogy valami belső erő arra készíti, hogy ismerje meg azt a tárgyat. Olyan mintha ez az erő egy vákuumot képezne az elméjében, amit be kell töltsön az érdeklődés tárgyával. Ezért a vázára szegezve a figyelmét, átmászik a nappalin, az asztalhoz. Mikor odaér, felnyúl és felhúzza magát, talpra áll. Egyik kezével az asztalon, hogy megtartsa az egyensúlyát, a másik kezével kinyúl hogy megérintse a tárgyat amit még nem ismer. Épp abban a pillanatban kiáltást hall a szoba másik végéből: "NE! NE NYULJ HOZZÁ!"

A gyerek riadtan fenékre esik, és sírni kezd. Nyilvánvalóan ez egy gyakori helyzet ami teljesen elkerülhetetlen. A gyerekeknek abszolút semmi elképzelésük nincs arról, hogyan tudnak kárt okozni maguknak, vagy a dolgok értékéről. Valóban, tudni hogy mi biztonságos és mi nem, az fontos dolog, amit egy gyereknek meg kell tanulni. Azonban, vannak itt nagyon fontos pszichológiai folyamatok, melyek direkt hatással vannak a képességünkre hogy létrehozzuk a megfelelő nyugodtságot és koncentrációt ami szükséges a hatékony kereskedéshez később az életben.

Mi történik mikor megfosztanak egy lehetőségtől hogy kifejezzük magunkat úgy ahogy akarjuk, vagy ránk kényszerítik, hogy úgy fejezzük ki magunkat ami nem passzol a természetes beállítottságunkhoz? A tapasztalat egy felborultságot okoz. A 'felborultság' az egy egyensúlyhiány. De pontosan mi is az ami nincs egyensúlyban? Ahhoz hogy egyensúlyhiány lépjen fel, először valaminek egyensúlyban kell lennie. Aminek egyensúlyban kell lenni, az a megfelelés a belső és külső környezetünk között. Más szavakkal a szükségleteink és vágyaink belülről jönnek, és kívülről teljesülnek. Ha ez a két környezet megfelel egymásnak, egyensúlyi állapotban vagyunk, és elégedettséget vagy boldogságot érzünk. Viszont ha ez a két környezet nem felel meg egymásnak, akkor elégedetlenséget, dühöt, frusztrációt tapasztalunk, amit általában érzelmi fájdalomnak hívnak.

Az hogy nem tudjuk kifejezni magunkat úgy ahogy akarjuk, miért okoz érzelmi fájdalmat? A személyes teóriám hogy a vágyak és szükségletek egy belső vákuumot hoznak létre. Az univerzum amiben élünk nem tolerálja a vákuumokat, és ha van egy, megpróbálja betölteni.

Ha kiszívod egy üvegből a levegőt, a nyelved oda fog ragadni az üveg szájához, mert egy vákuumot hoztál létre, amit muszáj betölteni. Mi a mögöttes folyamat a "A kíváncsiság minden feltalálás anyja" kifejezés mögött? A hiány amit a szükség csinál, létrehoz egy vákuumot az elmében, amit az univerzum megtölt inspirációval (ha fogékony vagy). A gondolatok mozgásokat és kifejezéseket inspirálnak, amelyek eleget tesznek a szükségletnek.

Ebből a szempontból, az elménk úgy működik, mint az univerzum, kicsiben. Mikor felfedezünk egy szükségletet vagy vágyat, úgy cselekszünk hogy megpróbáljuk betölteni azt a külső környezetben szerzett tapasztalattal. Ha ez nincs megengedve, szó szerint úgy érződik mintha nem lennénk teljesek, ami egy egyensúlyhiányt vagy érzelmi fájdalmat okoz. Ha elveszel egy gyerektől egy játékot, amivel épp játszik, (függetlenül attól, hogy milyen jó indokaid vannak) az általános válasz az érzelmi fájdalom lesz.

Mire 18 évesek leszünk, kb 6,570 napot töltünk a földön. Átlagosan, naponta hányszor hall ilyesmit egy tipikus gyerek?

"Nem, azt nem teheted."

"Úgy nem csinálhatod. Így csináld."

"Nem most; hagy gondolkozzak rajta."

"Majd szólok."

"Azt nem lehet megcsinálni."

"Mért gondolod hogy azt megteheted?"

"Meg kell csinálnod. Nincs más választásod."

Ez csak kevés azon relatív kedves módok közül, ahogyan mindannyiunkat meggátolnak az egyéni kifejezésben miközben felnövünk. Még ha csak egyszer vagy kétszer hallottuk naponta, akkor is több ezer megtagadás mire felnövünk.

Mi történik azokkal a belső impulzusokkal amik meg lettek tagadva, és nem teljesedtek be? Csak úgy eltűnnek? El tudnak, ha el vannak nyugtatva valahogyan: ha mi, vagy valaki más tesz valamit, hogy a mentális környezetünket visszaállítsa egyensúlyba. Mi tudja visszaállítani? Számos technika van erre.

A legtermészetesebb, főképp egy gyerek számára, a sírás. A sírás a természet mechanizmusa a megtagadott és beteljesítetlen impulzusok lenyugtatására. Tudományos kutatások megállapították, hogy a könny negatív ionokból áll. Ha engedve van a természetes útján, a sírás kivonja a negatív energiát az elménkből, és visszahoz az egyensúlyi állapotba, annak ellenére hogy az eredeti impulzus sosem volt beteljesítve.

A probléma az, hogy legtöbbször a történések nem teszik lehetővé a természetes utat, és a megtagadott impulzusok sosem lesznek lenyugtatva (legalábbis, nem amíg gyerekek vagyunk). Sok oka van, hogy a felnőttek nem szeretik ha a gyerekük (főleg fiuk) sír, és mindent megtesznek, hogy megakadályozzák azt. Számos oka van annak is hogy a felnőttek nem foglalkoznak azzal, hogy elmagyarázzák a gyerekeknek, miért kell valamit csinálni amit nem akarnak. Még ha meg is próbálják, nincs rá biztosíték, hogy elég hatékonyan megoldják az egyensúlyhiányt. Mi történik ha az impulzusok nincsenek lenyugtatva?

Felgyűlnek és megpróbálnak a felszínre törni, valamilyen megrögzött szokásforma képében. Például, sok ember van akik számára nagyon fontos a figyelem. Azokra gondolok akik szinte mindent megtennének, hogy figyelmet irányítsanak magukra. A legáltalánosabb oka ennek, hogy úgy gondolják, kevés figyelmet kaptak fiatalon, vagy nem akkor kapták mikor az számukra fontos lett volna. Bármely esetben, a nélkülözés egy megoldatlan érzelmi energiává változik, ami ráveszi őket, hogy úgy cselekedjenek, amivel kielégítik ezt a szenvedélyt. Amit fontos megértenünk ezekkel az impulzusokkal kapcsolatban (amelyek mindannyiunkban léteznek) az az, ahogyan hatnak a fókuszálási és megnyugvási képességünkre.



## A biztosítások

Ahhoz, hogy hatékonyak legyünk a kereskedési környezetben, szabályokra és megkötésekre van szükségünk a viselkedésünk irányításához. Az egy egyszerű tény, hogy a kereskedésben megvan a lehetőség óriási károkat okozni magunknak - károkat melyek bőven túl vannak azon amit lehetségesnek gondoltunk. Sok olyan fajta trade van, melyben a kockázat végtelen.

A túlzott veszély elkerülése érdekében, kell építenünk egy belső struktúrát egy specializált belső fegyelem és látószög formájában, mely irányítja a viselkedésünket úgy, hogy mindig a magunk érdekében cselekedjünk. Ez a struktúra mindegyikünkben szükséges, mivel a piac nem kínálja fel, mint a társadalom. A piac struktúrát biztosít, viselkedés-sablonok formájában, melyek jelzik, hogy mikor van vételi vagy eladási lehetőség. De itt a struktúra vége - egy egyszerű jellel. Egyébként, az egyén szempontjából nincsenek szabályok, hogy irányítsák a viselkedésünket. Nincsenek kezdetek, közepek, végek, mint gyakorlatilag minden másban amiben részt veszünk.

A piac folyamatos mozgásban van. Sosem indul, áll meg, vagy vár. Az ár akkor is mozog mikor a piacok zárva vannak. Nincs szabály arra, hogy a ugyanazon az áron kell nyitnia mint ahol az előző napon zárt. Semmi, amit a társadalomban teszünk, nem készít fel arra, hogy egy teljesen kötöttségmentes környezetben hatékonyan működjünk. Még a szerencsejátékoknak is vannak beépített struktúráik, amelyek nagyban megkülönböztetik a kereskedéstől, és sokkal kevésbé veszélyesebbé teszik azt. Például, ha eldöntöd, hogy blackjack-et akarsz játszani, először is el kell döntened hogy mennyit akarsz kockáztatni. Ezt a döntést muszáj meghoznunk a játék elején, játékszabályok miatt. Ha nem hozzuk meg, nem játszhatunk.

A kereskedésben senki (önmagadon kívül) nem fog rákényszeríteni, hogy előre eldöntsd a kockázatot. Valójában, az egy olyan határtalan környezet, ahol gyakorlatilag bármikor megtörténhet bármi, és csak a konzisztens nyertesek határozzák meg előre a kockázatot egy-egy tradeen. Előre meghatározni a kockázatot, mindenki mást rákényszerít, hogy belássa; minden trade lehet vesztes. A hosszútávú vesztesek megpróbálják elkerülni a valóság elfogadását, hogy akármilyen jól néz ki a trade, lehet vesztes. Minden külső nyomás nélkül, ami rávenné a tipikus tradert, hogy másképp gondolkozzon, hajlamos a kifogások keresésére, mentegetőzésre, mely megengedi neki, hogy beszálljon egy tradebe, úgy, hogy azt hiszi hogy nem veszíthet, amely fölöslegessé teszi a kockázat előre meghatározását.

Minden szerencsejátéknak van egy meghatározott kezdete, közepe, és vége, történések sora alapján, melyek meghatározzák a játék kimenetelét. Ha elhatároztad hogy beszállsz, nem változtathatsz rajta - benne vagy a körben. Ez nem igaz a tradelésre. Az árak folyamatos mozgásban vannak, semmi sem kezdődik anélkül, hogy te akarnád, hogy kezdődjön, minden addig tart amíg te akarod, és csak akkor van vége mikor te azt akarod, hogy vége legyen. Függetlenül attól, mit terveztél, vagy akartál, bármilyen pszichológiai faktor szóba jöhet, mely azt okozza, hogy zavart leszel, megváltoztatod a döntésedet, ijedt leszel, vagy túl magabiztos: más szóval nem szándékosan, tervezetten cselekedsz. Mert a szerencsejátékoknak van egy formális vége, kényszerítik a résztvevőt, hogy aktív vesztes legyen. Ha vesztesben vagy, nem folytathatod a játékot, és a veszteség növelését egy tudatos döntés nélkül. Minden játék vége hoz egy új játékot, és neked aktívan kell többet kockáztatnod, benyúlni a tárcádba és odatolni pár zsetont az asztal közepére.

A kereskedésnek nincs formális vége. A piac nem fog kitenni téged a tradeből. Ha nincs meg a megfelelő mentális struktúrad, hogy lezárj egy tradet úgy, hogy az mindig a neked legjobb legyen, egy passzív vesztesé válhatsz. Ez azt jelenti,, ha egy vesztes tradeben vagy, semmit sem kell tenned, hogy még többet veszíts. Még nézned sem kell. Csak figyelmen kívül kell hagynod a szituációt, és a piac mindent elvesz tőled amid volt - és többet.

Egyike a tradelés sok ellentmondásának, hogy egyszerre ad egy ajándékot és átkot. Az ajándék, hogy talán életünkben először, teljesen mi irányítjuk amit teszünk. Az átkok pedig, hogy nincs semmi külső szabály vagy kötöttség ami irányítaná vagy strukturálná a viselkedésünket. A végtelen számú különböző tulajdonsága a kereskedési környezetnek megköveteli, hogy mi ugyanilyen fokú korlátozással és önkontrollal álljunk hozzá, már ha hosszútávú sikert akarunk elérni. A struktúrájának amire szükségünk van irányítania kell a viselkedésünket, rendezni kell az elménket, mint egy szabad akarat tudatos tettének. Itt kezdődik sok probléma.

### **PROBLÉMA: A szándék a szabályok létrehozására**

Elmének struktúrájának legnagyobb részét a szociális fejlődésünk során kapjuk, más emberek döntéseire alapozva. Más szóval a mi elménkben van, de nem onnan származik. Ez egy nagyon komoly különbség. Miközben beépült, sok természetes impulzus lett elnyomva, megtiltva. Sok ezek közül nem lett 'elsimítva', és még mindig létezik belül, mint frusztráció, harag, elégedetlenség, vagy akár utálat. Ezek együttese egy erőként hat bent, és ellenáll mindennek ami megvonja tőlünk a szabadságot, hogy bármit megtegyünk, amikor akarjuk.

Más szóval, az ok amiért érdekelt a kereskedés - a kifejezés végtelen szabadsága - ami miatt nehezünkre esik a szabályok és kötöttségek létrehozása, melyek rendesen tudják irányítani a viselkedésünket.

A szabályok létrehozása teljesen logikus, mégis nehéz a motivációt generálni, mikor életünk nagy részében szabadulni akarunk tőlük. Általában sok fájdalommal és szenvedéssel jár letörni az ellenállást ami megakadályozza egy kereskedési rendszer létrehozását ami szervezett, konzisztens, és egy bölcs money-managementet alkalmaz. Most nem azt sugallom, hogy minden múltbeli frusztrációdát és csalódottságodat fel kell oldanod, hogy sikeres trader legyél, mert nem ez a helyzet. És persze szenvedned sem kell.

Már sok traderrel dolgoztam akik elérték a kívánt konzisztenciát, és nem tettek semmit, hogy kibékítsék a megtagadott impulzusaikat. Arra utalok, hogy nem veheted biztosra mennyi munkát és figyelmet kell beletenned egy olyan mentális struktúra megépítésébe, mely kompenzálja a megtagadott impulzusok negatív hatását a sikeres tradeeléshez szükséges képességek megszerzésére.

### **PROBLÉMA: Felelősség felvállalásának kudarca**

A kereskedést le lehet írni tiszta, tehermentes személyes döntésként, azonnali kimenetellel. Emlékezzünk, semmi nem kezdődik mielőtt akarjuk, addig tart amíg akarjuk, és akkor van vége amikor mi azt akarjuk, legyen vége. Minden ilyen kezdés, közép és vég azon múlik ahogyan felfogjuk az elérhető információt, és ahogyan cselekszünk ennek függvényében. Most lehet, hogy akarjuk a választás szabadságát, de nem biztos, hogy készek vagyunk elfogadni a kimenetel felelősségét. Traderek, akik nem állnak készen, hogy elfogadják a döntéseik eredményének a felelősségét, dilemmában fogják találni magukat: Hogyan lehet részt venni valamiben mely teljes választási szabadságot kínál, de közben nem felvállalni a felelősséget a döntések kimeneteléért, mely talán nem is tetszik.

A kereskedés kemény valósága: amikor elkezded, el kell fogadnod a teljes felelősséget, függetlenül a dolog kimenetétől. Ilyen szintű felelőssége keveseknek volt mielőtt tradeelni kezdtek. A felelősség elkerülésének módja, létrehozni egy kereskedési technikát ami minden tekintetben véletlenszerű. A véletlenszerű kereskedést úgy értem, hogy tradek melyek rosszul vannak megtervezve, vagy nincsenek is megtervezve.

A véletlenszerűség az a strukturálatlan szabadság, felelősségvállalás nélkül.

Mikor jól meghatározott tervek nélkül kereskedünk, nagyon könnyű dicsérni mafubkat mikor a trade úgy alakul ahogy azt szeretnénk (mert "valamilyen" módszer volt). Ugyanakkor nagyon könnyű elkerülni a felelősséget a tradeekért amelyek nem úgy sikerültek ahogy akartuk (mert mindig van valamilyen változó amiről nem tudtunk előre, és ezért nem tudtuk előre számításba venni). Ha a piac tényleg véletlenszerű, nehéz, ha nem lehetetlen konzisztenciát elérni. Ha lehetetlen következetesnek maradni, akkor igazán nem kéne felelősséget vállalnunk. A probléma ezzel a logikával, hogy a közvetlen tapasztalatunk a piaccal valami mást mond. Ugyanazok a viselkedési sablonok ismétlődnek újra és újra. Még ha a kimenetele az egyes sablonoknak véletlenszerű is, a sablonok sora konzisztens (statisztikailag megbízható) eredményt hoz. Ez egy paradox, de egy olyan mely könnyen megoldható egy nyugodt, szervezett megközelítéssel.

Számtalan traderrel dolgoztam akik órákat tudtak piacot elemezni, és terveket készíteni a következő napra. Aztán ahelyett, hogy beszálltak volna a tradebe amit tervezték, valami mást tettek. A tradeek amikbe beszálltak általában barátok, vagy brókerek tippje volt. Valószínűleg nem kell elmondjam, az eredetileg tervezett tradeek voltak a nap nagy nyelői. Ez a klasszikus példája annak, hogyan leszünk hajlamosak a strukturálatlan, véletlenszerű kereskedésre - mert szeretnénk elkerülni a felelősséget. Mikor a saját ötleteink alapján cselekszünk, a saját kreativitásunkat teszteljük, és azonnali visszajelzést kapunk arról, hogy mennyire volt jó az ötletünk. Nehéz kimagyarázni a nem kielégítő eredményt. Ezzel szemben egy nem tervezett, véletlenszerű tradenél sokkal könnyebb a brókert, vagy a barátot hibáztatni a rossz tippért.

Van még valami a kereskedésben mely könnyűvé teszi a felelősség elkerülését: az a tény, hogy minden tradenek megvan az esélye, hogy nyelő legyen, akár egy nagy nyelő. A nagy nyelő jöhet, akár szuper elemző vagy, akár nagyon rossz, akár felvállalod a felelősséget, akár nem. Nagy munkát és fegyelmezett hozzáállást igényel, hogy tartósan sikeressé válj. De mint látod, nagyon könnyű elkerülni az ilyesféle mentális munkát, és inkább a fegyelmezetlen, tervezetlen, véletlenszerű kereskedést részesíteni előnyben.

### **PROBLÉMA: Vonzódás a véletlenszerű jutalmakhoz**

Több elemzést is végeztek a véletlenszerű jutalmak hatásán, majmokon. Például, ha megtanítod egy majomnak hogy ha megcsinál egy feladatot, kap egy bizonyos jutalmat, minden alkalommal mikor megcsinálja a feladatot, a majom gyorsan megtanulja összekapcsolni a fáradozásai eredményét a jutalommal. Ha abbahagyod a majom jutalmazását, hamarosan a majom is abbahagyja a feladatot. Nem fogja pazarolni az energiáját valami olyanra amiért megtanulta, hogy nem kap semmit. Azonban, ha a majom jutalmát úgy veszed el, hogy az elejétől véletlenszerűen jutalmazod, teljesen más lesz az eredmény mint amikor folyamatos volt a jutalom. Mikor nem adsz neki semmit, a majom nem tudhatja, hogy soha többé nem lesz jutalmazva azért a feladatért. Minden alkalommal mikor a múltban meg volt jutalmazva, az meglepetésként jött. Eredményképp, a majom szemszögéből nincs értelme abbahagyni. A majom folytatja a feladatot, annak ellenére, hogy nem kap érte semmit. Néhány sosem hagyja abba.

Nem vagyok benne biztos, miért olyan könnyű véletlenszerű-jutalom függővé válni. Ha tippelnem kéne azt mondanám, valami köze van a eufória tartalmú kémiai anyagoknak melyek szabadon engedődnek mikor egy nem várt, kellemes meglepetést tapasztalunk. Mikor a jutalom véletlenszerű, sosem tudjuk mikor számíthatunk rá, így energiát fektetni bele, hogy megint érezhessük azt csodálatos érzést, nem nehéz. Sőt, néhányaknak függőség okozó. Ezzel ellentétben, ha egy bizonyos eredményt várunk el, és az nem jön, csalódottak vagyunk és rosszul érezzük magunkat. Ha megint megtesszük, és megint ugyanazt a kiábrándító eredményt kapjuk, nem valószínű hogy folytatjuk, mikor tudjuk hogy valószínűleg érzelmi fájdalmat fog okozni.

A probléma a függőséggel, hogy egy "választás nélküli" helyzetben hagy minket. Amilyen fokban a függőség irányítja az elménket, olyan fokban fognak a figyelmünk és a fáradalmaink a függőség tárgyának bételjesítése felé fordulni. Más lehetőségek, hogy más szükségleteket is beteljesítsünk, (mint mondjuk megbízni magunkban vagy hogy ne tegyük ki a tőke túl nagy részét kockázatnak) nincsenek figyelemben véve. Erőtlennek érezzük magunkat bármi más módon cselekedni. Ez a függőség különösen komoly probléma a tradereknél, mert csak még egy ellenállás a mentális struktúra ellen, mely konzisztenciát hoz.

### **PROBLÉMA: Belső vs. Külső kontroll**

A nevelésünk megtanított működni egy szociális környezetben, ami azt jelenti, hogy szert tettünk bizonyos gondolkodási stratégiákra, szükségleteink és kívánságaink betöltésére, a szociális közreműködéssel összehangolva. Nem csak megtanultunk egymásra hagyatkozni ha nem tudjuk betölteni a kívánságainkat, szükségleteinket és vágyainkat, de a folyamat közben szert tettünk jó néhány szociális alapú kontrolláló és manipuláló képességre, hogy biztosítsuk, más emberek is nekünk megfelelően cselekszenek.

A piac is szociálisnak tűnhet, mert olyan sok ember van benne, de nem. Ha a mai modern társadalomban megtanultunk függeni más emberektől ahhoz, hogy beteljesítsük az alapvető szükségleteinket, akkor a piaci környezetet (annak ellenére, hogy egy modern társadalomban létezik) lehet pszichológiai vadonnak hívni, ahol igazán minden ember csak önmagáért van. Nem csak nem függhetünk a piactól, hogy bármit is megtegyen nekünk, de nagyon nehéz, ha nem lehetetlen, manipulálni és kontrollálni bármit amit a piac tesz. Na most, ha hatékonyakká váltunk a szükségleteink kielégítésében azáltal, hogy megtanultuk manipulálni és irányítani a környezetünket, de hirtelen, traderként, egy olyan környezetben találjuk magunkat, amit nem érdekel, és nem tud válaszolni semmire ami fontos nekünk, hova vezet ez?

Az egyik fő oka sok sikeres ember elbukásának a kereskedésen, hogy a sikerük egyik része az ahogyan manipulálják és irányítják a szociális környezetet, hogy az úgy válaszoljon ahogyan akarják. Valamilyen mértékben mindegyikünk megtanult technikákat a külső környezet átalakítására, hogy az passzoljon a mentálisához (belsőhöz). A probléma, hogy semmilyen hasonló technika nem működik a piacon. A piac nem válaszol az irányításra, vagy manipulációra (hacsak nem egy nagyon nagy trader vagy). Azonban tudjuk irányítani azt, ahogyan felfogjuk a piac információit, és ahogyan viselkedünk. Ahelyett, hogy a környezetünket irányítanánk, hogy az megfeleljen az elképzelésünknek, meg tudjuk tanulni irányítani magunkat. Aztán már fel tudjuk fogni az információt teljesen objektív szempontból, és építeni egy mentális környezetet, ami mindig úgy cselekszik, ahogy nekünk a legjobb.

## **3. Fejezet**

### **Felelősségvállalás.**

Annak ellenére, hogy a "felelősségvállalás" szó könnyűnek hangzik, egyáltalán nem az megtanulni, vagy a gyakorlatban használni. Annyiszor hallottuk már, és annyszor voltunk olyan helyzetben az életben amikor vállalni kellett a felelősséget, hogy biztosra vesszük hogy pontosan tudjuk mit jelent.

Vállalni a felelősséget, és megtanulni a sikerhez feltétlenül szükséges dolgokat, elválaszthatatlanul kötődnek egymáshoz. Meg kell értened, hogy milyen vagy, vagy nem vagy, felelős a kereskedési sikereidért. Csak utána tudod felvenni a tulajdonságokat ami lehetővé teszi számodra, hogy csatlakozz a tradereknek azon csoportjához mely stabilan nyertes.

Az első fejezet végén bemutatam egy ötletet, miszerint saját magad egy jövőbeli képébe kell lépned. Más szóval, a stabilan sikeres trader még nem létezik. Kell csinálnod egy új verziót önmagadból.

## A mentális környezeted élesítése

Az eszközök amit használni fogsz, hogy létrehozod az új önmagad, a hajlandóságod és vágyad hogy tanulj, a szenvedélyed által hajtva, hogy sikeres legyél. Ha a tanulási vágyad az eszköz, akkor mi az anyag? Ha egy művész egy szobrot csinál, számos anyag közül választhat, de ha te a személyiséged egy új verzióját akarod létrehozni, mely egy tartósan sikeres traderként fejezi ki magát, csak az eszméid és magatartásod/beállítottságod van. A művészi erőfeszítéseid anyaga a mentális környezeted lesz, ahol a tanulási vágyaddal beépíted a végső célhoz szükséges eszméket és magatartásokat.

Biztos vagyok benne hogy a célod a konzisztencia. Ha olyan vagy mint a legtöbb trader, nem realizárod a lehetőségeid teljes potenciálját. Ahhoz hogy többet és többet megérts ebből a potenciálból, hogy minél jobban egy, az életedben lévő valóságá tedd, meg kell tanulnod úgy gondolkodni ahogy egy sikeres trader. Emlékezz, a legjobb traderek számos dologban egyénien gondolkoznak. Felépítettek egy olyan mentális struktúrát mely lehetővé teszi nekik a félelem nélküli kereskedést, és elkerülni a vakmerővé válást valamint a félelem alapú hibákat. Egy ilyen beállítottságnak számos összetevője van, de a legfontosabb, hogy gyakorlatilag elhárították a félelem és a vakmerőség hatását a kereskedésükből.

Ez a két alapvető tulajdonság lehetővé teszi nekik konzisztens eredmény elérését.

Mikor te is megszerzed ezt a beállítottságot, te is félelem nélkül tudsz majd kereskedni. Nem leszel többé kitéve azoknak a hibáknak melyek a racionalizálásból, a információ figyelembe nem vételéből, vagy reménykedésből jönnek. Mikor a félelem eltűnt, nem lesz oka ezeknek a hibáknak, így azok gyakorlatilag eltűnnek a kereskedésedből.

De a félelem elkerülése csak az egyenlet fele. A másik fele létrehozni a korlátozottságot. A nagyszerű traderek megtanulták ezt, hogy meglegyen az a belső, mentális mechanizmusuk mely ellensúlyozza az eufória vagy a túlzott magabiztosság negatív hatásait egy sor nyerő trade után. Traderként nyerni nagyon veszélyes, ha még nem tanultad meg ellenőrizni és irányítani magad. Ha onnan indulunk, hogy a tradereknek a sikerhez a trader gondolkodás kialakítására kell fókuszálni, könnyű látni sokaknak miért nem sikerül. Ahelyett, hogy megtanulnák hogyan alakítsák ki a megfelelő gondolkodást, azon gondolkoznak, hogyan csinálhatják meg a nagy pénzt azáltal, hogy a piacról tanulnak. Szinte lehetetlen nem beleesni ebbe a csapdába. Számos pszichológiai faktor van mely könnyűvé teszi azt hinni, hogy a túl kis piaci ismeretünk miatt nem tudunk sikeresek lenni.

Azonban ez nem így van. A konzisztencia amit keresel az elmédben van, nem a piacban. A vélekedések és hitek a hibázásról, a pénzvesztésről, és a vakmerővé válásról amikor jónak érzed magad, ami a legtöbb veszteséget okozza - nem a technika vagy a piaci ismeret hiánya.

Például, ha a következő két trader közül választhatnál, hogy kezeljék a pénzedet, melyiket választanád? Az első egy egyszerű, talán középszerű technikát használ, de olyan beállítottsága van mely nem hajlamos a piaci információ eltorzítására, hezitálásra, racionalizálásra, vagy reménykedésre. A második fenomenális elemző, de még mindig megvannak a tipikus félelmei melyek hajlamossá teszik a hibákra melyeket az első trader már elkerült. A helyes válasz egyértelmű kell legyen. Az első trader sokkal jobb eredményt fog elérni a pénzeddel.

A magatartás sokkal jobb végső eredményt hoz mint az elemzés vagy a technika. Természetesen, a legjobb helyzet ha mindkettő megvan, de nem igazán szükséges - mert ha megvan a helyes magatartásod, az egész relatív könnyűnek, akár egyszerűbbnek fog tűnni, és biztosan sokkal szórakoztatóbbnak. Tudom hogy ezt néhányotoknak nehéz lesz elhinni, vagy aggasztó lesz, különösen ha már évek óta küszködsz, hogy megtanulj mindent amit tudsz a piacról.

Érdekes, de a legtöbb trader közelebb van a helyes úthoz mikor elkezd a kereskedést, mint bármikor máskor a karrierjükben. Sokan egy nagyon irreális képpel a veszéjéről, kezdik. Ez különösen igaz ha az első tradejük nyerő lesz. Akkor a következőbe kevés félelemmel, vagy akár teljesen félelem nélkül mennek bele. Ha az is nyerő, akkor még biztosabban mennek bele a következőbe. Minden nyerő megerősíti őket abban, hogy nincs mitől félni, és a kereskedés a legkönnyebb módja a pénzkeresésnek. A félelem hiánya átformálódik egy gondtalanságba, mely hasonló ahhoz amit sok nagy atléta úgy ír le mint egy "zónát". Ha bármikor tapasztaltad a zónát valamilyen sportban, akkor tudod milyen mikor egyáltalán nincs semmi félelem benned és csak ösztönösen cselekszel. Nem súlyozod az alternatívákat, vagy veszed figyelembe a következményeket. Ott vagy a pillanatban, és "csak megcsinálod". Akármit csinálsz, pontosan az lesz amire szükség volt.

A legtöbb atléta sosem éri el ezt a pontot, mert sosem jutnak túl a félelmen a hibázástól. Azok akik elérik általában spontán lépnek be a "zónába".

Bár nem tudod belekényszeríteni magad a zónába, felállíthatsz egy olyan mentális vázat mely a leginkább hozzájárul ahhoz, hogy elérd a zónát azzal, hogy létrehoz egy nyerő attitűdöt. Ezt úgy értem hogy pozitív eredményt vársz minden erőfeszítésedtől, és elfogadod, hogy minden cselekedeted eredménye tökéletesen tükrözi a tudásszintedet, és azt is, mit kell még megtanulj, hogy jobban tudd csinálni.

Mások leragadnak a negatív önkritikánál és a sajnálkozásnál. Nem sokan hoznak létre egy pozitív, nyerő attitűdöt. Az érdekes anomália a kereskedéssel kapcsolatban, hogyha egy nyerő tradeel kezdod, automatikusan átéled azt a gondtalanságot ami az eredménye a nyerő attitűdnek anélkül, hogy kifejlesztetted volna magát az attitűdöt.

Néhány nyerő trade okozhatja, hogy belépj ebbe a gondtalan elmeállapotba mely nélkülözhetetlen része a sikernek, de ha ez nem a megfelelő attitűdökön alapszik, akkor megvan a recepted a kereskedés természetének totális félreértéséhez, mely elkerülhetetlenül érzelmi és üzleti katasztrófához vezet. Néhány (vagy több) nyerő trade nem jelenti, hogy trader lettél, de úgy érződik, mert egy olyan elmeállapotba hoz minket melyet csak a legsikeresebbek élnek át rendszeresen. Tény, hogy nem kell semmiféle tudás egy nyerő tradehez. Ha egyhez nem kell semmi tudás, akkor következőhöz, és az azutánihoz sem. Ismerek jó pár embert akik tekintélyes nyerő-sorral kezdték a kereskedési karrierjüket.

Mikor magabiztos és félelemmentes vagy, könnyű hosszú nyerő sorokat csinálni, mert könnyen beszállsz a folyamba, ahol szinte természetesnek tűnik hogy mit kéne tenned. Majdnem mintha a piac rádkiabálna, hogy mikor kell venni, és eladni. És természetesen, mivel nincsenek félelmeid, belső ellenállás vagy konfliktus nélkül tudod végrehajtani a tradejeidet.

Arra akarok kilyukadni, hogy a sikeresség - bármilyen területen - leginkább attitűd kérdése. Biztosan sok ember tud róla, de a legtöbben nem értik milyen fontos szerepet játszik az eredményben. A legtöbb sportban vagy versengésben, a résztvevőknek kell a fizikai képesség, és a mentális is, stratégiák formájában. A jobb képességekkel rendelkezők általában (de nem mindig) nyernek. Mikor a gyengébb nyer, akkor annak mi az oka? Vagy mikor egyenlőek a fizikai képességek? Mindkét esetben a válasz az attitűd. Ami a kereskedésben olyan vonzó, de nehezen megtanulható, hogy igazából nem kell sok képesség hozzá; csak az őszinte nyerő attitűd. Néhány profitáló trade létrehozhatja a "nyertes elmeállapotot", és úgy könnyű nyerő sorozatot csinálni. Ezért képesek a kezdők is hosszú nyerő sorozatokra, mikor sokan az ipar vezető elemzői közül a jobb kezüket odaadnák egy olyan nyerő sorozatért. Az elemzőknek megvan a tudása, de nincs meg a szükséges attitűd.

Félelemből dolgoznak. A kezdő megtapasztalja a nyerő attitűd érzését, mert nem fél. De ez nem azt jelenti, hogy neki megvan a nyerő attitűd, csak még nem érzett fájdalmat a kereskedésben, amitől félne. Egyszer a kezdő traderünk megtapasztalja a vesztes, a hibázás érzését, függetlenül attól, ahogyan érez. Veszteni, és hibázni a kereskedés elkerülhetetlen valósága. Egyszerűen túl sok a változó amire figyelni kellene egy tradernek, hogy mindig helyesen cselekedjen.

Mi történik mikor a kezdő végül veszít egyet? Milyen hatása lesz a gondtalan elmeállapotára? A válasz az elvárásaitól és attól függ, ahogyan felfogja a tapasztalatot. Az pedig a hiteitől és az attitűdjeitől függ.

Mi van ha úgy gondolkozik, hogy nincs módja a veszteség elkerülésének, mivel a veszteség a kereskedés természetes velejárója? Továbbá, mondjuk teljesen elfogadja a kockázatot, ami azt jelenti, hogy megértette és számolt mindennel ami amúgy a piac viselkedésének elfogadhatatlan lehetőségei lennének, mind pénzügyileg, mind érzelmileg.

Ezekkel a hitekkel és elvárásokkal nem valószínű, hogy torzulást tapasztalna a "gondtalansági" állapotán. Amúgy, ez egy példa a tökéletes tradelési hitekre és attitűdökre.

Most tegyük fel, hogy nem fogadta el teljesen a kockázatot. Mi van ha a várakozásaiban nem szerepelt semmilyen más piaci viselkedés, csak amit ő szeretett volna? Ebből a mentális perspektívából a piac nem azt teszi amit ő akart, tehát fáj

- Bármilyen megtörténhet
- Nem kell tudnod hogy mi fog történni ahhoz hogy pénzt keress
- A nyerők és vesztek aránya véletlenszerűen van elosztva
- A setup nem több mint egy jelzés, hogy valaminek nagyobb a valószínűsége mint a másoknak
  
- Minden pillanat a piacon egyedi

Tartsd figyelembe, hogy onnan jön a fájdalom megtapasztalásának a lehetősége, ahogyan felfogod a számodra elérhető információt. Ha beépíted ezt az öt szabályt, az elvárásaid mindig egybeesnek majd a piaci környezet valóságával. A megfelelő elvárásokkal kiiktatod a lehetőséget, hogy bármilyen információt fenyegető-, vagy fájdalomként fogj fel, ezzel gyakorlatilag semlegesíted a kereskedés érzelmi kockázatát. A lényeg, hogy egy olyan gondtalan elmeállapotot hozz létre, mely mindig teljesen elfogadja az örökké jelen lévő ismeretlen erőket a piacon. Ha ezeket az igazságokat tényleg teljesen a hit-rendszered működő részévé teszed, akkor az agyad racionális fele ugyanúgy megvédi ezeket az igazságokat mint ahogy megvédi bármely más hitet a kereskedés természetével kapcsolatban.

Ez azt jelenti, legalábbis racionális szinten, hogy az elméd automatikusan megvédi a gondolattól, miszerint tudod mi fog történni. Összeférhetetlenség van hinni minden egyes trade egyediségében, nem biztos kimenetelében, és egyidejűleg tudni, hogy mi fog történni, és elvárni, hogy az igaz lesz. Ha tényleg hiszel a bizonytalan kimenetelben azt is el kell fogadnod, hogy gyakorlatilag bármilyen megtörténhet. Különbözik amint engeded az elmédnek elfogadni, hogy *tudod*, nem fogod számításba venni az ismeretlen változókat. Az elméd nem engedi, hogy mindkettő megtörténjen. Ha azt hiszed, hogy tudsz valamit, a pillanat már nem egyedi.

Ha a pillanat nem egyedi, akkor minden ismert, vagy megismerhető; ami azt jelenti hogy nincs ismeretlen. Azonban, abban a pillanatban ahogy abbahagyod azon változók figyelembevételét melyeket nem ismersz, vagy ismerhetsz, ahelyett, hogy nyitott maradnál arra amit a piac felkínál, hajlamossá válsz az összes tipikus kereskedési hiba elkövetésére. Például, ha tényleg hinnél a bizonytalan kimenetelben, akármikor is beszálnál egy tradebe a kockázat meghatározása nélkül? Bármikor is hezitáltál volna egy veszteség bezárásán, ha tényleg elhitted volna, hogy nem tudod mi fog történni? Hogy engedhetél volna bármikor is egy nyerő tradeet veszteségbe fordulni, vagy egy szisztematikus profit zárású terv nélkül kereskedni, ha nem lettél volna meggyőződve a piac mozgási irányáról? És végül, ha tényleg elhitted volna a véletlen elosztást a nyerő és veszteség tradek között, éreztél volna bármikor elárueltságot? Ha feldobsz egy pénzt és jól tippeltél, attól még nem várod el hogy a következőt is jól megtippeled, csak mert az előzőt eltaláltad.

Azt se várnád el, hogy rosszul tippelsz, ha az első nem jött be. Mivel elhiszed, hogy véletlenszerű az elosztás a fejek és az írások között, az elvárásaid teljesen összeillenek a helyzet valóságával. Örülnél neki, ha igazad lenne, de ha nem találsz el, nem érzed magad elárultnak az érme által, mert tudod, és elfogadod, hogy vannak olyan ismeretlen változók, melyek befolyásolják a feldobás kimenetelét. Ha egyáltalán van, akkor nagyon kicsi az esélye, hogy azt a fajta érzelmi fájdalmat fogod érezni, ami az elárultsággal jár együtt. Traderként, amikor egy véletlenszerű kimenetelt vársz el, akkor mindig egy kicsit megleszel lepődve azon, amit a piac tesz - akkor is, ha az pontosan egybevág azzal, ami számodra a setupot és a nyerő tradeet jelentette. Azonban az, hogy véletlenszerűséget vársz a piactól, nem azt jelenti, hogy nem használhatod az elemzői képességeidet egy kép kialakítására a jövőről. Sőt, minden esetben igazad is lehet.

Csak nem *várhatod el* hogy igazad legyen. És ha igazad volt, nem várhatod el, hogy amit tettél és működött, az működni fog következőre is, annak ellenére, hogy a helyzetek talán pontosan pontosan ugyanúgy néznek ki. Semmi amit "most" fogsz fel a piacról, sem lesz olyan mint valamelyik korábbi tapasztalatod, mely a mentális környezetben létezik. De ez nem jelenti azt, hogy az elméd (a természetes működési alapelvei szerint) nem próbálja hasonlítani a kettőt. Lesznek hasonlóságok a kettő között, de ezek csak oly módon jelentenek segítséget, hogy a te oldaladra billentik a sikeresség esélyeit. Ha a kereskedést olyan szemszögből közelíted meg, ami elfogadja a bizonytalanságot, akkor megkerülsz az elméd természetes hajlamát, hogy a mostani pillanatot hasonlítóvá tegye egy korábbihoz.

Akár mennyire is természetellenesnek hangzik ez, nem engedheted, hogy az elmeállapotodat egy korábbi tapasztalat (akár negatív, akár nagyon pozitív) határozza meg. Ha így teszel, nehéz lesz, ha nem lehetetlen, felfogni a piac kommunikációját a saját (semleges) szemszögből. Amikor beszálok egy tradebe, csak annyit várok el, hogy valami történni fog. Függetlenül attól, mit gondolok az esélyemről, csak annyit várok el a piactól, hogy mozogjon és kifejezze magát valamilyen módon. Azonban, vannak dolgok, amiket biztosan tudok. Tudom, a piac viselkedési sablonjaira alapozva, az esélye, hogy a tradeem irányába fog menni az árfolyam, jó, vagy elfogadható, a kockázatához képest. Azt is tudom, mielőtt pozícióba lépek, mennyit fogom engedni a piacnak, hogy ellenem menjen. Mindig van egy pont, ahol a siker esélye nagyban csökken a potenciális nyeresémhez képest. Annál a pontnál nem érdemes több pénzt kockáztatni, hogy kiderítsük, hogy működni fog a trade vagy sem. Ha a piac eléri azt a pontot, tudom mindenféle belső konfliktus, vagy hezitálás nélkül, hogy ki fogok szállni a tradeből.

A veszteség nem okoz semmilyen érzelmi kárt, mert nem fogom fel negatívként az élményt. Számomra a veszteség csak egyszerűen az üzletelés ára, vagy a pénz, amit el kell költenem, hogy elérhető legyek a nyerő tradeeknél is. Ha, viszont, a trade nyerő lesz, a legtöbb esetben tudom, mikor fogom kivenni a profitot. (ha nem tudom biztosan, akkor van egy nagyon erős elképzelésem róla) A legjobb traderek "mostani pillanatban" vannak, mert nincs stressz. Nincs stressz, mert a pénzen kívül, amit a tradere akarnak költeni, semmi sem forog kockán. Nem akarnak helyesen dönteni, vagy a fájdalmat elkerülni, sem valamit bebizonyítani. Ha, és amikor a piac azt mondja nekik, hogy nem fog működni, vagy, hogy ideje kiszállni, az elméjük nem fogja blokkolni ezt az információt. Teljesen elfogadják azt, amit a piac kínál nekik, és várnak a következő lehetőségre.



## 8. Fejezet

### Munka a hiteiddel.

Most az előtted álló feladat az, hogy helyesen beépítsd a 7. fejezetben megfogalmazott öt alapelvet a mentális környezetbe, egy funkcionális szinten. Hogy segítsek ebben, alaposan megvizsgáljuk a hiteket - a tulajdonságaikat, a természetüket. Azonban, mielőtt ezt megtenném, átismétlem, és összerendezem a fő koncepciókat melyeket eddig bemutattam, egy sokkal tisztább és gyakorlatiasabb vázba. Amit ebből és a következő két fejezetből megtanulsz, az fog alapul szolgálni ahhoz, hogy megérts mindent ami a traderkénti sikeredhez kell.

### A probléma meghatározása

A legalapvetőbb szinten, a piac csak felfelé és lefelé gyertyák sorából áll, melyek sablonokat formáznak. A technikai elemzés ezeket a sablonokat lehetőségként határozza meg. Minden sablon mely lehetőségként van meghatározva, egy jel arra, hogy nagyobb a valószínűsége az egyik iránynak mint a másiknak. Azonban, a nagy mentális paradoxon itt az, hogy a sablon egy bizonyos fokú konzisztenciát, vagy legalábbis konzisztens eredményt sugall. De a valóságban, minden egyes sablon teljesen egyedi. Talán ugyanúgy néznek ki (és mérhetően is ugyan olyanok), de a hasonlóságok csak a felszínen vannak. A háttérben álló erő a traderek összessége, és mindig más traderek vesznek részt egy sablon megformálásában, ezért minden egyes sablonnak véletlenszerű a kimenetele egy másikhoz képest.

Az elménknak van egy olyan belső tervezési sajátossága (az asszociáló mechanizmus) mely nagyon nehézé teszi a paradoxonnal való dolgozást. Ezek a lehetőségek, vagy a sablonok amiket reprezentálnak, minden időfelbontáson folyamatosan alakulnak ki és teljesülnek be, ezzel egy végtelen lehetőség-folyamat létrehozva. Más szavakkal, a piac minden pillanatban felkínálja a lehetőséget, nekünk tradereknek, hogy valamit tegyünk.

### A fogalmak meghatározása

Mi akadályoz meg minket abban hogy minden "aktuális pillanatot" egy lehetőségként fogjunk fel, hogy csináljunk valamit magunknak? A félelmeink! Mi a félelmeink forrása? Tudjuk, hogy az nem a piac, mert a piac szemszögéből, a felfelé és lefelé gyertyáknak és a sablonoknak amiket formáznak, nincs se negatív, se pozitív töltése.

Ennek eredményeként, a felfelé és lefelé gyertyáknak nincs lehetősége hatni ránk, úgy, hogy belépünk bármilyen elmeállapotba (pozitív vagy negatív), elveszünk az objektivitásunkat, hibázzunk, vagy kiessünk a lehetőség-folyamból. Ha nem a piac, akkor mi okozza ezeket? Az *ahogyan* felfogjuk az elérhető információkat. Ha ez a helyzet, mi határozz meg az információ felfogását? Amit elhiszünk, vagy igaznak ismerünk el. A hiteink, a fájdalom elkerülő mechanizmussal együtt dolgozva erőként hatnak az öt érzékünkre, hogy úgy fogjuk fel a piaci információt ahogy az összeillik azzal amit elvárunk. Amit elvárunk az szinonim azzal amit elhiszünk vagy amit igaznak fogadunk el. Az elvárások azok hitek, kivetítve egy jövőbeli pillanatra. A piac szemszögéből minden pillanat egyedi, de ha a piac által generált információ hasonló tulajdonságokkal rendelkezik mint valami ami már az elménkben van, akkor a két információ automatikusan össze lesz kapcsolva. Amikor ez a kapcsolat létrejön, az létrehoz egy elmeállapotot ami megfelel a hitnek, feltevésnek, vagy memóriának amivel össze lett kapcsolva. Ettől úgy *látszik* mintha a külső információ pontosan ugyanolyan lenne mint ami már bennünk van. Az elmeállapotunk mindig az abszolút igazság. Ha magabiztosnak érzem magam, akkor magabiztos vagyok. Ha félelmet érzek, akkor félek. Nem tudjuk átalakítani az energiát ami keresztül folyik az

elménken és a testünkön. És mivel *tudom*, hogy hogyan érzek, azt is mondhatnánk: tudom hogy mit fogok fel. A probléma az, hogy bár ahogyan érzünk az mindig az abszolút igazság, a hit ami létrehozta ezt az érzést, vagy elmeállapotot, nem biztos, hogy igaz a piac lehetőségeihez képest. Emlékezz vissza a kutya és a fiú példájára.

A fiú "tudta", hogy minden kutya amivel az első után találkozott az fenyegető, amiatt ahogy érzett mikor meglátott egyet. Nem ezek a kutyák okozták a félelmét; a negatív memóriája az asszociációval és a fájdalomelkerülő mechanizmussal együtt dolgozva okozták azt. Ő a saját igazságát élte meg, annak ellenére, hogy az nem egyezett a környezet szémszögéből elérhető lehetőségekkel. A hitei a kutyák kifejezőmódjáról behatároltak voltak, a kutyák által kifejezett tulajdonságokhoz képest. Mégis, az elmeállapota, mikor találkozott egy kutyával elhitette vele, hogy pontosan tudta mit várhat el tőlük. Ugyan amiatt a folyamat miatt hisszük azt, hogy tudjuk mit várhatunk el a piactól, miközben a valóság az, hogy mindig vannak ismeretlen erők. A probléma az, hogy a pillanatban mikor azt gondoljuk, "tudjuk" mit várjunk el a piactól, abbahagyjuk az összes ismeretlen erő, és az azok által generált ismeretlen változók számításba vételét. Az ismeretlen erő azok a traderek akik várna,k hogy ki- vagy beszálljanak pozíciókba, a jövőről alkotott hiteik alapján. Más szavakkal, nem tudhatjuk, hogy pontosan mit várjunk el a piactól, amíg nem tudjuk az összes trader elméjét olvasni akinek megvan a potenciálja hogy hasson az ármozgásra. Nem túl valószínű lehetőség.

"Tudhatjuk," hogy van egy meghatározott tervünk a profitok eltevésére. *De ez minden!* Ha az amiről azt gondoljuk, hogy tudjuk, elkezd kiterjedni a piac jövőbeli mozgására, bajban vagyunk. És ahhoz, hogy egy negatív, "tudom mit várhatok el" elmeállapotba kerüljünk, csak annyi kell, hogy a fel és lefele gyertyákat a lehetőségen kívül bármi másnak fogjuk fel.

**Mik a célok?** Természetesen minden tradernek az a célja a pénzkeresés. De ha a kereskedés csak a pénzcsinálásról szólna, nem kellene elolvasni ezt a könyvet. Ahhoz, hogy csináljunk egy, vagy akár egy sor nyerő tradeet, semmiféle képesség nem kell. Azonban a konzisztens eredmény eléréséhez, és hogy meg tudjuk tartani amit megcsináltunk, kell. A pénzkeresés az a mellékterméke a megfelelő mentális képességek megszerzésének és megtanulásának. Minnél inkább megérted ezt, annál kevésbé fogsz a pénzre fókuszálni, és inkább arra, hogy hogyan használhatod a kereskedést eme képességek tökéletes elsajátítására.

**Mik a szükséges képességek?** A konzisztencia az a gondtalan, objektív elmeállapot eredménye, ahol elérhetővé tesszük magunkat bármilyen a piac által kínált információ felfogására és azok alapján való cselekedésre.

**Mi az a gondtalan elmeállapot?** A gondtalanság magabiztosságot jelent, de nem euforikust. Mikor egy gondtalan elmeállapotban vagy, nem érzel félelmet, hezitálást, vagy kényszert hogy bármit tegyél, mert gyakorlatilag kiiktattad a lehetőséget hogy fenyegetőnek fogd fel a piaci információt. Hogy elvedd a fenyegetés érzését, teljesen el kell fogadnod a kockázatot. Ha elfogadtad a kockázatot, békében leszel minden kimenetellel. Hogy békében legyél minden kimenetellel, el kell tüntess mindent a mentális környezetedből mely összeütközésben van az öt alapvető igazsággal a piac természetéről. Továbbá alapvető hitekként kell beépítened ezeket az igazságokat a mentális rendszeredbe.

**Mi az az Objektivitás?** Az objektivitás az egy olyan elmeállapot amiben tudatosan elérhető minden amit megtanultál a piac természetéről. Más szavakkal, semmi sincs blokkolva, vagy eltorzítva a fájdalomelkerülő mechanizmusod által.

**Mit jelent az hogy tedd elérhetővé magad?** Az hogy elérhetővé teszed magad azt jelenti hogy egy olyan szémszögéből kereskedsz ahol nem kell semmit bizonyítanod. Nem próbálsz nyerni, vagy elkerülni a veszteséget. Nem próbálsz visszaszerezni a pénzedet, vagy megbosszulni a piacot. Más szóval, nincs más célod, csak hagyod kifejlődni ahogy akar, és hogy a lehető legjobb elmeállapotban legyél hogy észrevedd és hasznosítsd a lehetőségeket.

**Mi az a "mostani pillanat"?** A "mostani pillanatban" kereskedés azt jelenti hogy nincs rá esély hogy bármilyen lehetőséget összekapcsolsz egy korábbi tapasztalattal ami már az elmédben él.

## Hogyan kapcsolódnak az alapvető igazságok a képességekhez

1: Bármí megtörténhet. Miért? Mert mindig vannak ismeretlen erők melyek hatnak minden piacra, és csak egy trader kell, bárhol a világban, hogy megcáfolja a számodra pozitív lehetőséget. Ez minden: csak egy. Függetlenül attól hogy mennyi időt, fáradságot, vagy pénzt fektettél az elemzésedbe, a piac szemszögéből nincs kibúvó eme igazság alól. Bármilyen kivétel ez alól ami az elmédben létezik, konfliktus forrása lesz, és potenciálisan fenyegetőnek fogsz megítélni bizonyos információkat emiatt.

2:Nem kell tudnod hogy mi fog történni következőre, ahhoz hogy pénzt keress. Más szavakkal, a múltbeli teljesítményed alapján tudhatod, hogy a következő 20 tradeből 12 nyerő lesz és 8 vesztes. Azt viszont nem tudhatod, hogy milyen sorban fogják ezek egymást követni, és mennyi pénzt tesz elérhetővé a piac a nyerőknél. Ez az igazság teszi a kereskedést a valószínűségek játékává. Amikor tényleg elhiszed ezt, az elképzelések mint jó-rossz, vagy nyerni-veszteni, már nem fogják ugyan azt jelenteni. Ennek eredményeként az elvárásaid harmóniában lesznek a lehetőségekkel. Tartsd észben hogy semminek sincs nagyobb potenciálja hogy érzelmi zavart okozzon, mint a be nem töltött elvárás. Az érzelmi fájdalom az általános reakció ha a külső környezet nem úgy cselekszik ahogy azt elvártuk, vagy igaznak hittük. Ennek eredményeként, akármilyen piaci információ mely nem vág egybe az elvárásainkkal, automatikusan fenyegetőként van megítélve és felfogva. Ez a felfogás egy negatív, védekező elmeállapotba sodor, aminek az lesz a vége hogy pont azt az élményt fogod megélni melyet próbáltál elkerülni. A piaci információ csak akkor lehet fenyegető ha elvársz valami a piactól. Egyébként, ha nem várod el a piactól hogy jól cselekedjen, nincs okod attól félni hogy rosszul fog. Ha nem várod el hogy nyertessé tegyen, nincs okod attól félni veszteni fogsz. Ha nem várod el hogy korlátlanul a neked megfelelő irányba mennyen, nem kell attól félni hogy benne hagyod a pénzt. És végül, ha nem várod el hogy lépes legyél kihasználni minden lehetőséget ami megmutatta magát, és te felfogtad, akkor nem fogsz félni attól hogy kimaradsz. A másik oldalon, ha elhiszed hogy csak annyit kell tudnod:

1. az esélyek neked szólnak [ühm, magyarul?] mielőtt beszállsz a pozícióba,
2. mennyibe fog kerülni hogy megtudd hogy működik-e a trade vagy sem,
3. nem kell tudnod hogy mi fog történni következőre ahhoz hogy pénzt csinálj,
4. bármí megtörténhet.

Akkor a piac hogyan árthatna? Milyen piaci információ kapcsolná be a fájdalomelkerülő rendszeredet, hogy ne vegye figyelembe azt az információt? Semmi amire gondolni tudnék.

Ha elhiszed hogy minden megtörténhet, és nem kell tudnod hogy mi fog történni következőre ahhoz hogy pénzt keress, akkor mindig igazad lesz. Az elvárásaid mindig harmóniában lesznek a piac által felkínált lehetőségekkel, gyakorlatilag semlegesítve az érzelmi fájdalom megtapasztalásának lehetőségét. Továbbá, hogyan tudna egy vesztes trade, vagy akár egy sor vesztes negatív hatást kelteni rajtad, ha tényleg elhiszed hogy a trade az csak egy valószínűségi játék? Ha ez esélyek mellett szólnak, minden egyes vesztes közelebb hoz a nyerőhöz. Ha ezt tényleg elhiszed, a hozzáállásod a vesztes tradeekhez már nem lesz érzelmileg negatív.

### 3. Véletlenszerű a vesztes és nyerők elosztása minden adott setup-csoportban

Ha minden veszteség pont annyival közelebb visz a nyerőhöz, akkor mindig várni fogod a következő setupodat hogy beszállj a legkisebb hezitáció nélkül. Azonban, ha még mindig azt hiszed hogy a tradelés az elemzésről és a jóságról szól, akkor egy vesztes után a következő setupot kételkedve fogadod, és azon tűnődve hogy vajon működni fog-e. Ez ahhoz fog vezetni hogy bizonyítékokat kezdesz gyűjteni a trade mellet, vagy ellen. Bizonyítékot gyűjtesz a trade mellet, ha a félelmed a kimaradástól nagyobb mint a veszteségtől, és a trade ellen ha a félelmed a veszteségtől nagyobb mint a félelem a kimaradástól. Mindkét esetben, nem a legmegfelelőbb állapotban leszel hogy konzisztens eredményt produkálj.

4. A setup nem több mint egy jel arra hogy az egyik dolog megtörténésének nagyobb esélye van mint a másoknak.

Ahhoz hogy konzisztens eredményt produkálj, teljesen el kell fogadnod hogy a tradeelés nem a reménykedésről, tünődésről, vagy bizonyítékgyűjtésről szól, annak érdekében hogy meghatározd hogy a következő trade működni fog vagy sem. Az egyetlen bizonyíték amit tudnod kell, hogy jelen vannak-e azok a változók melyek neked meghatároznak egy setupot. Ha "egyéb" információt is használj, mely a setupod paraméterein kívül van, hogy eldöntsd hogy beszállsz-e vagy sem, akkor véletlenszerű változókat adsz a kereskedési rendszeredhez.

A véletlenszerű változók hozzáadása nagyon nehezzé, ha nem lehetetlenné teszi hogy meghatározd hogy mi működik és mi nem. Ha sosem vagy biztos a setupod életképességében, sosem fogod igazán biztosnak érezni magadat vele kapcsolatban. Ha akármennyire is hiányzik belőled a bizalom, félelmet fogsz tapasztalni. A dolog iróniája, hogy a véletlenszerű kimeneteltől fogsz félni, anélkül hogy realizálnád hogy a véletlenszerű megközelítés hozza létre azt amitől félsz. A másik oldalon, ha elhiszed hogy a setup az csak egy jel arra hogy valaminek nagyobb esélye van megtörténni mint a másoknak, és véletlenszerű a nyerők és vesztek elosztása a setupok között, gyűjtenél "más" bizonyítékot a trade ellen vagy mellet? Egy tradernek ezzel a két hittel a "más" információ gyűjtése nem lenne logikus.

Vagy hagy mutassam be így: "Más" információ gyűjtésének kb. annyi értelme van mint ha megpróbálnád meghatározni hogy a következő pénzfeladobásnak fej lesz az eredménye, miután az előző 10 írás volt. Függetlenül attól hogy milyen bizonyítékokkal támasztod alá hogy fej lesz, még mindig 50% esélye van hogy a következő írás lesz. Ugyanígy, függetlenül attól hogy mennyi információt gyűjtesz egy trade mellet vagy elen, csak egyetlen egy trader kell ahhoz hogy megváltoztassa a helyzetet. A lényeg hogy miért érdekeljen? Ha a piac felkinál egy érvényes setupot, akkor határozd meg a kockázatot, és szálj be.

5. A piacon minden pillanat egyedi.

Szánj rá egy percet és gondolkozz el a egyediség jelentésén. Az "egyedi" azt jelenti hogy semmi más olyan dolog nem létezik vagy létezett. Amennyire talán megérted az egyediség fogalmát, az elménk nem kezeli túl jól gyakorlati szinten. Ahogy már beszéltem róla, az elménknek megvan az a tulajdonsága hogy összekapcsol bármit a külső környezetben ami hasonlít valamire ami a belső környezetünkben van, egy emlék, hit, vagy attitűd formájában. Ez egy konfliktust hoz létre aközött ahogy a világ működéséről gondolkozunk, és ahogyan a világ létezik. Sosem lesz két pillanat a külső környezetben ugyanolyan. Hogy így legyen, minden atomnak vagy molekulának pontosan ugyanabban a pozícióban kéne lenni mint valamikor régebben.

Nem túl valószínű. Mégis, mivel az elménk így fogja fel az információkat, úgy éljük meg a "mostani pillanatot" mintha pontosan ugyan olyan lenne mint egy korábbi pillanat ami az elménkben létezik. Ha nincs két ugyanolyan pillanat, akkor semmi sem mondhatja racionális szinten, hogy "tudod" mi fog történni. Akkor megkérdem megint, miért törődünk vele hogy megtudjuk? Ha tudni próbálsz, akkor próbálsz jó lenni. Ezzel nem azt akarom mondani hogy nem tudod megjósolni hogy merre fog menni a piac és lehet igazad, mert biztosan megtudod. A próbálkozásban van a probléma. Ha úgy gondolsz hogy egyszer helyesen megjósoltad, akkor megint meg fogod próbálni.

Ennek eredményeképp, az elméd automatikusan keresni fogja ugyanazt a sablont, körülményeket, vagy helyzetet melyek akkor léteztek amikor utoljára sikerült sikeresen megjósolnod a mozgását. Amikor megtalálsz, az elmeállapotod miatt úgy fog tűnni hogy az pontosan ugyanolyan mint az előző. A probléma az, hogy a piac szemszögéből nem ugyan olyan. Ezért csak előkészíted magad a csalódásra. Ami megkülönbözteti a legjobb tradereket a többitől, hogy ők már edzették az elméjüket hogy higgyenek a pillanatok egyediségében. (habár ez a tanulás sokszor vagyonokba kerül, mielőtt "tényleg" hinnének az egyediség fogalmában). Ezek a hitek ellenerőként hatnak, semlegesítve az automatikus asszociálást. Minnél erősebb a hited, annál kevésbé leszel hajlamos hogy összehasonlíts. Minnél kisebb a hajlamod erre, annál nyitottabb leszel az információra, hogy azt felfogd a piac szemszögéből.

## Haladás a "Zóna" felé

Ha elfogadod a piac pszichológiai valóságait, azzal elfogadod a kereskedés kockázatát is. Ha elfogadod a kockázatot, megszünteted a lehetőséget, hogy fenyegetőnek fogd fel a piaci információt. Ha már nem fájdalomként fogod fel, akkor nincs mitől megvédenie az elmédnek.

Ha nincs mitől megvédenie, akkor hozzáférése van az összes információhoz, amiről már tanultál, az ármozgásról. Semmi sem lesz blokkolva, ami azt jelenti hogy minden lehetőséget észreveszel amiről már tanultál (objektívan), és mivel az elméd nyitott igazi energiacserére, elég természetesen elkezdesz olyan lehetőségeket (setupokat) is felfedezni melyeket korábban képtelen voltál. Ahhoz hogy nyitva legyél az igaz energiacserére, nem szabad hogy azt tudd, vagy hidd, hogy tudod hogy mi fog történni. Ha békében vagy azzal hogy nem tudod hogy mi fog történni következőre, akkor egy olyan nyitott állapotból tudsz a piaccal kapcsolatot teremteni amiben elérhetővé teszed magad, és hagyod hogy a piac megmondja hogy mi fog történni. Annál a pontnál, a legjobb elmeállapotban leszel hogy belépj "a zónába" ahol benne vagy a "mostani pillanat lehetőség folyamában."

## 9. Fejezet

### A hitek természete

Ennél a pontnál, ha érzed az előnyeit az öt pont elfogadásának, akkor a feladatod megtanulni hogyan tudod integrálni ezeket az igazságokat a mentális rendszeredbe alapvető hitekként, melyek nincsenek semmilyen más hiteddel konfliktusban. Első látásra ez egy ijesztő feladatnak tűnhet és más körülmények között egyet is értenék veled, de nem lesz az, mert a 11. fejezetben adok egy egyszerű kereskedési gyakorlatot ami arra van kitalálva hogy megfelelően telepítse ezeket az igazságokat hitekként, funkcionális szinten.

A funkcionális szint az, ahol csak természetesen egy gondtalan elmeállapotban dolgozol, pontosan azt felfogva amit tenned kell, és megteszed azt hezitálás és belső konfliktus nélkül. Azonban van egy figyelmeztetésem azoknak akik már megnézték a feladatot a könyv végén. A felszínen, ezek a kereskedési gyakorlatok olyan egyszerűnek látszanak, hogy talán most meg szeretnéd csinálni őket, mielőtt alaposan megértenéd a következetességét annak amit csinálsz. Nagyon ajánlom hogy ne tedd. Van pár finom, de mégis mélyreható folyamat abban ahogy megtanulod hogyan kell új hiteket beépíteni, és régieket megváltoztatni melyek konfliktusban vannak az újjal. A kereskedési feladat megértése egyszerű. Azonban megérteni, hogy hogyan kell használni a gyakorlatot a hiteid megváltoztatására, már egy teljesen más dolog. Ha az eme és következő fejezetben szereplő eszmék megértése nélkül csinálod meg a gyakorlatokat, nem fogod elérni a kívánt eredményt. Az is fontos, hogy nem vedd biztosra a mentális munka mennyiségét melyet el kell végezz hogy megtanítsd az elmédet teljesen elfogadni a siker eme alapelveit, függetlenül attól hogy mennyire jól értetted meg őket. Emlékezz Bobra, aki azt hitte hogy alaposan megértette a valószínűségek elképzelését, de mégsem tudott egy valószínűségi perspektívából dolgozni. Sokan hibásan úgy gondolják, hogy attól mert megértenek valamit, az automatikusan az énjük egy működő részévé válik.

Általában egy koncepció megértése csak az első lépés annak a funkcionális szinten való beépítéséhez. Ez különösen igaz a valószínűségekben gondolkodásra. Az elménk természetesen nem úgy működik, hogy "objektív" legyen és a "mostani pillanatban" maradjon. Ez azt jelenti, hogy aktívan kell edzenünk az elménket a valószínűségekben gondolkodásra. Az edzésen kívül még lehet számos konfliktusban álló hit amin keresztül kell dolgozzuk magunkat. A konfliktusban álló hitek nagyon rontják a teljesítményed. Például, mondjuk hogy éveket töltöttél azzal, hogy tanultad hogyan kell olvasni a piacokat, vagy sok pénzt költöttél a megfelelő rendszer kidolgozására, vagy megvételére, hogy tudd mi fog történni következőre.

Most meg meg akarod érteni, hogy nem kell tudnod mi fog történni következőre, és még a próbálkozás is rontja a képességedet, hogy objektíven, a pillanatban maradj. Most itt egy direkt konfliktus van a régi hit között, hogy tudnod kell mi fog történni következőre a sikerhez, és az új között, miszerint nem kell tudnod. Most az új dolog megértése semlegesíteni fogja mindazt a pénzt, időt és energiát amit abba fektettél, hogy megerősítsd a "tudom kell" hitet? Azt kívánom bárcsak ilyen egyszerű lenne. És néhány szerencsésnek, talán az is. Ha visszaemlékszel a 4. fejezetre, ahol a pszichológiai távolságról beszéltem a szoftver kóddal összehasonlítva, mondtam, hogy sok trader már talán olyan közel van ezekhez az új perspektívákhoz, hogy csak néhány darabot kell összerakjanak az elmeváltató "ah, ha" tapasztalathoz. Azonban, a tapasztalataim alapján, mivel már jóval több mint ezer traderrel dolgoztam, mondhatom, hogy a legtöbbjük közel sincs ehhez. Azoknak akik nincsenek, jelentős mentális munkába telhet hogy megfelelően integrálják az új ismereteiket a mentális környezetükbe.

Jó hír, hogy a gyakorlatok melyeket a 11. fejezetben mutatok majd be, megfelelően telepítik az öt alapvető igazságot és sok potenciális konfliktust megoldanak, de csak akkor ha pontosan tudod, hogy mit és miért csinálsz. Ez a témája ennek és a következő fejezetnek.

## A hitek eredete

Mit tanulhatunk a hitek természetéről, és hogyan használhatjuk azt a tudást, egy mentális beállítottság létrehozására, mely táplálja a vágyunkat, hogy konzisztensen sikeres traderek legyünk? Eme két kérdés megválaszolására fogok fókuszálni ebben a fejezetben. Először, nézzük a hiteink eredetét. Ahogy talán emlékszel, emlékek, különbségek, és hitek energia formájában léteznek - pontosabban, strukturált energiaként.

Korábban, összevontam ezt a három mentális alkotóelemet illusztrálva,

1. hogy az emlékek, különbségek, és hitek nem fizikai anyagként léteznek;
2. hogy az ok-okozat kapcsolat köztünk és a külső környezet között hozza létre ezeket az alkotóelemeket; és
3. hogy hogyan fordul meg az ok-okozati kapcsolat, amitől csak azt tudjuk felfogni a külső környezetből amiről már tanultunk.

Ahhoz, hogy a hiteink eredetéhez jussunk, szét fogjuk szedni ezeket az alkotóelemeket, hogy illusztráljam a különbséget az emlékek és a hitek között. A legegyszerűbb módja ennek egy újszülött elméjét alapul venni. Úgy gondolom, hogy egy gyerek életének a kezdetekor, a tapasztalatai által szerzett emlékek a legtisztább formájukban léteznek. Ezzel arra gondolok, hogy az emlékei annak amit látott, hallott, érintett, szagolt, vagy ízlett tisztán léteznek az elméjében mint érzékelési információ, mely nincsen rendezve, vagy hozzácsatolva szavakhoz vagy koncepciókhoz. Ezért úgy írom le a tiszta emlékeket mint érzékelési információ, az eredeti formájában tárolva. Egy hit, a másik oldalon, egy koncepció a környezet kifejezési módjának a természetéről.

Egy koncepció összekapcsolja a tiszta érzékszervi információt egy szimbólumrendszerrel, melyet nyelvnek hívunk. Például, a legtöbb csecsemőnek tiszta emléke van arról hogy milyen érzés a szeretetteljes gondoskodás egy szülőtől, de addig nem fog egy koncepciót létrehozni erről amíg nem tanulja meg összekapcsolni a szavakat az információval. A mondat "Az élet csodálatos" egy koncepció. A szavak magukban egy elvont szimbólum gyűjteményt állítanak össze. De ha egy gyereknek megtanítják, vagy úgy dönt, hogy összekapcsolja a szavakat a pozitív töltésű információval a gondoskodás érzéséről, akkor a szavak már nem elvont szimbólumok. "Az élet csodálatos" egy döntő megkülönböztetéssé válik a létezés természetéről, vagy a szavak működési módjáról. Ugyanígy, ha a gyerek nem kap elég törődést, ugyan ilyen egyszerűen hozzákapcsolhatja az érzéseit a fájdalomról egy koncepcióhoz, mint "Az élet nem igazságos" vagy "A világ egy szörnyű hely". Bármely esetben, amikor a pozitív vagy negatív energia az emlékeinkből hozzákapcsolódik egy szócsoporthoz, melyet koncepciónak hívunk, a koncepció megtöltődik energiával, és egy hitté formálódik a valóság természetéről. Ha figyelembe veszed, hogy a koncepciók a nyelv váza alapján vannak strukturálva, és a tapasztalataink töltik fel energiával, tisztává válik, hogy miért hívom a hiteket "strukturált energiának."

Mikor létrejön egy hit, az mit tesz? Mi a funkciója? Bizonyos módon nevetségesnek tűnik feltenni ezeket a kérdéseket. Végül is, mindannyiunknak vannak hitei. Folyamatosan kifejezzük azokat verbálisan, és a cselekedeteinken keresztül. Továbbá, folyamatosan kapcsolatban vagyunk más emberek hiteivel is, miközben ők kifejezik azokat. Mégis, ha megkérdem, "Pontosan mit csinál egy hit?" valószínűleg ötleted sem lesz. A másik oldalon viszont, ha megkérdézném, mi a szemed, a füled, a szád, a fogaid, a kezed funkciója, nem lenne probléma válaszolni. Mivel a hitek ennyire fontos alkotóelemei az énünknek, (az életminőségünk szempontjából), egyértelműen az élet egyik nagy iróniája, hogy a ezekre gondolunk a legkevésbé, és értjük meg őket a legkevésbé. Amikor azt mondom hogy "erre gondolunk a legkevesebbet", azt úgy értem, hogyha problémánk van valamelyik testrészünkkel, akkor természetesen arra fordítjuk a figyelmünket amit meg kell tennünk a probléma megoldása érdekében.

Azonban, az nem feltétlenül válik láthatóvá számunkra, hogy a problémáink az életminőségünkkel (a boldogság hiánya, elégedetlenség, siker hiánya bizonyos területen) a hiteinkben gyökereznek. Eme megállapítás hiánya általános. Ez egyik kiemelkedő tulajdonsága a hiteknek, hogy egyértelművé és megkérdőjelezhetetlenné teszik amit megtapasztalunk. Általában több évnyi frusztrációba telik mire az emberek elkezdik boncolgatni a hiteiket, mint a nehézségeik forrását. Azonban, annak ellenére hogy a hitek az egyéniségünk részei, nem kell ezt az ön-elemzést nagyon személyesen venni. Vedd figyelembe hogy senki sem a hiteivel születik. Azokat több módon szerezzük meg. Sok hitet melynek a legnagyobb hatása van az életünkre, nem is szabad akaratumk szerint szeretünk. Más emberek állították be.

És valószínűleg nem lesz meglepő hogy általában azok a hitek okozzák a legtöbb nehézséget számunkra melyeket másoktól szereztünk be, a tudatos beleegyezésünk nélkül. Ezzel azokra a hitekre gondolok melyeket túl fiatalon szereztünk, hogy realizáljuk a negatív hatásait annak amit tanítanak. Függetlenül a hit forrásától, mikor létrejönnek, alapvetően ugyan olyan módon dolgoznak. Van egy bizonyos módja annak ahogy csinálják a dolgukat, hasonlóan a testrészekhez. Például, ha összehasonlítjuk a szememet, a kezemet, vagy a vörösvértesteimet a tieddel, láthatjuk hogy nem pontosan ugyanolyanok, de vannak közös tulajdonságaik ami miatt ugyanúgy működnek. Ugyanígy, a hit az "élet csodálatos" ugyanúgy fog működni mint a hit "az élet szörnyű". Maguk a hitek különbözőek, és a hatásuk az életminőségre mérhetetlenül különbözik, de mindkét hit pontosan ugyan olyan módon fog működni.

### **Hitek, és azok hatásai az életünkön**

Egy szélesebb értelemben, a hitek határozzák meg hogy hogyan éljük meg az életünket. Ahogy már mondtam, nem a hiteinkkel születünk. Szert teszünk rájuk, és ahogy gyűlnek, úgy éljük az életünket, hogy az tükrözi amit megtanultunk elhinni. Gondold el milyen lenne az életed ha egy más kultúrába, vallásba, vagy politikai rendszerbe születnél volna, mely csak nagyon kicsit, vagy egyáltalán nem is hasonlít arra amiben most élsz. Talán nehéz lehet elképzelni, de amit megtanulnál az élet természetéről, és világ működéséről, valószínűleg távolról sem hasonlítana arra amit most hiszel. Mégis ugyan olyan erősen tartanád azokat a hiteket mint a mostaniakat.

### **Hogyan formálják a hitek az életünket**

1. Irányítják a megértésünket és felfogásunkat úgy, hogy az információ a környezet felől megegyezzen azzal amit hiszünk.
2. Létrehozzák az elvárásainkat. Ne felejtse, hogy az elvárások azok a jövőbeli pillanatra kivetített hitek. Mivel nem várhatunk el valamit amiről nem tudunk, mondhatnánk azt is, hogy az elvárás az amit tudunk, kivetítve egy jövőbeli pillanatra.
3. Ha bármikor úgy döntünk, hogy valamit teszünk, akkor az összhangban lesz azzal amit hiszünk.
4. És végül, meghatározzák az érzelmeinket az eredménnyel kapcsolatban.

Kevés dolog van az életünkben amire a hitek nincsenek hatással. Most megmutatok egy példát amit az első könyvemben, *A Fegyelmezett Trader* -ben használtam, hogy bemutassam a hitek különböző funkcióit. 1987 tavaszán néztem egy helyi TV műsort, melynek "Mégvagy Chicago" volt a címe. Helyi ismert emberekről szólt ahogy azok durva tréfákat űztek egymással. A program egyik részében, a Tv csatorna felbérelt egy embert, hogy álljon a járdán a Michigan Avenue-n egy táblával amire az van írva: "Ingyen Pénz. Csak Ma!" (azoknak akik nem ismerik Chicagót, a Michigan Avenue-n sok exkluzív és divatos áruház van) A TV jelentős mennyiségű készpénzt adott az embernek, hogy adjon bárkinek aki kér.

Na most, ha figyelembe vesszük, hogy a Michigan Avenue egy üzleti negyede a városnak, és feltételezzük, hogy a legtöbb ember aki elhaladt a férfi mellett képes volt elolvasni a táblát, mit gondolsz hány ember kért pénzt? Az összes elhaladó közül csak egyvalaki állt meg, és mondta: "Nagyszerű! Kaphatok egy negyeddollárost a buszra?" Azonkívül, senki sem ment még közel sem hozzá. Egyszer csak az ember ideges lett, hogy az emberek nem úgy reagáltak ahogy ő várta. Elkezdett kiabálni: "Akarsz pénzt? Légyszíves fogadd el tőlem; Nem tudom elég gyorsan szétoztani." Mindenki csak továbbment, mint ő nem is létezett volna. Igazából észrevettem, hogy többen is eltértek. hogy kikerüljék.

Ahogy egy öltönyös ember aktatáskával közeledett, ő odament hozzá és mondta: "Örölnél egy kis pénznek?" A férfi válaszolt "Nem ma." Most már igazán idegesen mondta "Milyen gyakran történik meg ez? Elfogadnád ezt?" miközben próbált egy köteg pénzt a férfi kezébe nyomni. Az csak annyit mondott "Nem" és továbbment. Mi történik itt? Miért nem kért senki ( a buszson kívül) pénzt? Ha feltételezzük hogy mindenki el tudta olvasni a feliratot, de senki sem tett semmit a pénzért, akkor az egyik lehetséges magyarázat, hogy egyszerűen nem érdekli őket a pénz.

Ez nagyon valószínűtlen, figyelembe véve, hogy az életünk mekkora része szól a pénzkeresésről. Ha az emberek el tudták olvasni a feliratot, és fontos számukra a pénz, akkor mi akadályozta meg őket, hogy segítsenek magukon? A környezet egy olyan lehetőséget tett elérhetővé amit a legtöbb ember szeretett volna: valaki pénzt ad nekik feltételek nélkül. Mégis mindenki továbbment. Képtelenek kellet lenniük felfogni a lehetőséget. Ezt nehéz elképzelni, mivel a felirat egyértelműen állította: "Ingyen Pénz. Csak Ma!" Azonban, nem nehéz elképzelni ha figyelembe veszed, hogy a legtöbb embernek van egy hite, miszerint az ingyen pénz nem létezik. Ha tényleg nem létezik, akkor hogyan tudja valakinek elsimítani a konfliktust a hit és a tábla felirata között? Ez egyszerű, csak döntsük el hogy az ember a táblával bolond; mi más felelhetne egy ennyire bizarr viselkedésért, ha valójában nem létezik ingyen pénz? Az érvelési folyamat mely megszünteti a konfliktus valami ilyesmi lehet: "Mindenkinek tudja hogy pénzt szerezni feltételek nélkül, csak nagyon ritkán lehet.

Biztos nem egy idegentől, a város egyik üzleti negyedében. Lehet hogyha az az ember tényleg ingyen ad pénzt, már valami problémája van. Akár talán az életét is veszélyezteti. Biztosan őrült. Jobb ha távolról elkerülöm, ki tudja mit fog csinálni?" Figyeld meg, hogy a leírt folyamat minden egyes része párhuzamban van a hittel miszerint ingyen pénz nem létezik.

1. A szavak "ingyen pénz" nem úgy voltak felfogva vagy megértve, ahogy azt a környezet felkínálta.
2. A megállapítás, hogy a férfi a táblával biztosan őrült, létrehozta a veszély elvárását.
3. Tudatosan megváltoztatni az irányunkat, hogy elkerüljük a személyt a táblával, megfelel a veszély elvárásának.
4. Mit éreztek az emberek a dolog kimenetelével kapcsolatban?



Ezt nehéz lenne megmondani anélkül hogy minden embert ismernénk személyesen, de egy jó általánosítás lenne azt mondani, hogy megkönnyebbülést éreztek, mert sikeresen elkerülték a találkozást egy őrült emberrel. A megkönnyebbülés érzése ami a konfliktus elkerülésének az eredménye, az egy elmeállapot. Emlékezz rá, hogy amit érzünk az mindig az abszolút igazság.

De a hitek amik létrehozzák az elmeállapotot nem feltétlenül azok, a környezet által felkínált lehetőségekhez képest. A megkönnyebbülés érzése a konfliktus elkerülése miatt nem az egyetlen lehetséges kimenetele a helyzetnek. Képzeld el mennyire különböző lett volna a helyzet ha elhitték volna, hogy "ingyen pénz létezik". A fent leírt folyamat ugyanaz lett volna, azzal a különbséggel hogy a "ingyen pénz létezik" hitet tette volna egyértelművé, pont úgy ahogy az "ingyen pénz nem létezik" hitet tette. A tökéletes példa az lenne aki kért pénzt a buszra. Egy koldus az valaki aki biztosan hisz az ingyen pénz létezésében. Ezért, a helyzetet pontosan úgy fogta fel és értelmezte ahogy azt a TV csatorna tervezte. Az elvárásai és a viselkedése megegyeztek a hiteivel, hogy létezik ingyen pénz. És mit érzett az eredményről? Megkapta a negyed dollárját, ezért állíthatjuk hogy elégedettséget érzett. Természetesen, amit nem tudott, hogy sokkal többet is kaphatott volna. Van egy másik lehetséges kimenetele is a helyzetnek. Nézzünk egy feltételezett példát: valaki a "ingyen pénz nem létezik" hittel jön, de úgy gondolja "mi van ha megközelítem a szituációt?" Más szavakkal, egyesek annyira kíváncsiak lehetnek a lehetőségekre, hogy úgy döntenek félreteszik az "ingyen pénz nem létezik" hitüket. Ez az ideiglenes felfüggesztés lehetővé teszi számukra, hogy a hit által létrehozott korlátokon kívül tevékenykedjenek, kiderítsék mi fog történni.

Szóval ahelyett, hogy figyelmen kívül hagyná az embert a táblával, amit a kitalált emberünk először tenne, odamegy hozzá, és azt mondja "Adj tíz dollárt." A táblás férfi kivesz tíz dollárt a zsebéből és odaadja neki. Mi történik most? Hogy érzi most magát, miután megtapasztalt valamit ami teljesen ellentétes a hittel? A legtöbb ember a hitet, hogy ingyen pénz nem létezik, valamilyen kellemetlen tapasztalaton keresztül szerezte, enyhén szólva. A legáltalánosabb, hogy azt mondják nekünk, hogy nem kaphatunk meg valamit, mert túl drága.

Hányszor hallja egy tipikus gyerek, "Mit gondolsz ki vagy? A pénz nem nő a fán, tudod.?" Ez egy negatív töltésű hit. Ezért az élmén, hogy valaki kikötések nélkül pénzt ad neki, valószínűleg jókedvvel töltené el. Igazából a legtöbb ember annyira boldog lenne, hogy úgy éreznék muszáj megosztaniuk a boldogságukat és ezt az új felfedezésüket mindenkivel akit ismernek. El tudom képzelni amint visszamegy az irodájába, vagy haza, és ahogy találkozik valakivel, az első szava az lesz "nem fogod elhinni mi történt velem ma" és annak ellenérem hogy nagyon akarja, azok akikkel találkozik, valószínűleg nem fogják elhinni a történetét. Miért? Mert a hitük, hogy "ingyen pénz nem létezik" miatt oly módon fogják fel a sztorit mely megkérdőjelezi annak érvényességét.

Menjünk még egy kicsit tovább; képzeld el mi történt volna a személy elmeállapotával ha rájön, hogy sokkal több pénzt is kérhetett volna. Most egy jókedvű elmeállapotban van. Azonban, abban a pillanatban ahogy felöltlik benne a gondolat, vagy valaki akinek elmesélte a sztorit megemlíti hogy sokkal többet is kérhetett volna, az elmeállapota egyből át fog váltani egy negatívan töltött sajnálatba. Miért? Belement egy negatív hitbe arról hogy mit jelent kimaradni, vagy nem eleget kapni. Ennek eredményeképpen, ahelyett hogy annak örülne amit kapott, azon fog siránkozni amit nem megkaphatott volna, de nem szerezte meg.

## **Hitek VS Az igazság**

Mind a három példában, mindenki a helyzet saját, egyedi verzióját élte meg. Ha megkérdeznénk, mindegyik személy úgy írná le amit megélt a saját szemszögéből, mint az az egyetlen igaz és valós változata lenne a helyzetnek. A különbségek az igazság három verziója között egy nagyobb pszichológiai problémát sugallnak, amit meg kell oldani. Ha a hitek határt szabnak a környezet által generált információnak, úgy, hogy amit felfogunk az egyezzen a hiteinkkel, akkor honnan tudjuk hogy mi az igazság? Hogy válaszoljak erre a kérdésre, négy gondolatot tisztázni kell:

1. A környezet végtelen különféle módon tudja kifejezni magát. Ha kombinárod az összes természeti erőt, ahogyan az összes ember alkotta dologgal kapcsolatba lép, és hozzáadod az erőket melyeket az emberek lehetséges kifejezési módjai hoznak létre, az eredmény a valóság lehetséges változatainak száma, ami még a legnyíltabb elméjű embereket is meglepné.
2. Amíg meg nem tanuljuk a környezet összes kifejezési módját felfogni, addig a hiteink csak egy korlátozott verzióját fogják bemutatni annak amit a környezet felkínál.
3. Ha a 2. állítás alól próbálsz kivételeket keresni, akkor gondold meg azt, ha a hiteid igazak lennének, melyek 100%-ig pontosan tükrözik a fizikai valóságot, akkor az elvárásaid mindig megvalósulnának. Ha az elvárásaink mindig beteljesülnének, akkor folyamatosan elégedettek lennénk. Hogy érezhetnénk mást boldogságot és elégedettséget ha a fizikai valóság mindig úgy alakulna ahogyan azt mi elvárjuk?
4. Ha igaznak fogadod el a 3. pontot, akkor a következménye is igaz. Ha nem vagyunk elégedettek, az azt jelenti hogy biztosan olyan hiteink vannak melyek nem túl jól működnek a környezeti feltételekhez képest.

Ha figyelembe vesszük ezt a négy gondolatot, akkor már válaszolni tudok a kérdésre, "Mi az igazság?". A válasz: akármilyen ami működik. Ha a hitek korlátozásokat jelentenek arra hogy mit fogunk fel lehetségesként, és a környezet végtelen különböző módon tudja kifejezni magát, akkor egy csak az elérni kívánt célhoz képest lehet igaz. Más szavakkal, a hiteink igazságtartalma mérhető azzal hogy mennyire sikeresek. Mindegyikünknek vannak belülről generált erői (kíváncsiság, szükségletek, akaratok, kívánságok, és törekvések) melyek motiválnak hogy kapcsolatba lépjünk a környezettel. A lépések melyeket megteszünk hogy elérjük a kíváncsiságunk, szükségleteink, akaratunk, kívánságaink, és törekvéseink tárgyát, attól függenek, hogy mit hiszünk igaznak az adott feltételekkel, vagy helyzetben. Az az igazság, függetlenül mi az, meg fogja határozni:

1. a lehetőségeket amiket felfogunk ahhoz képest hogy a környezet mit kínál fel,
2. hogyan értelmezzük azt amit felfogunk,
3. hogyan döntünk,
4. az elvárásainkat a kimenetellel kapcsolatban,
5. hogyan cselekszünk, és,
6. hogy hogyan érzünk az eredménnyel kapcsolatban.

Akármikor, ha boldognak vagy elégedettnek találjuk magunkat, azzal kapcsolatban amit el akartunk érni, akkor mondhatjuk, hogy a mi igazságunk (a hiteink ) hasznosak, mivel a folyamat, ahogy fent le van írva, működött. Amit felfogtunk az nem csak a célunkkal volt összhangban, hanem azzal is ami a környezet szempontjából elérhető volt. Az információ felfogása egy döntést, elvárást, és cselekvést hozott, mely harmóniában volt a helyzettel és a feltételekkel. Nem volt semmilyen ellenállás, vagy ellen folyamat a környezet felől (vagy a saját elménkben) ami rontotta volna az eredményt amit el szerettünk volna érni. Ennek eredményeképpen, boldogok, elégedettek vagyunk.

A másik oldalon, ha elégedetlenek, csalódottak, frusztráltak, zavartak vagyunk, mondhatjuk, hogy a helyzethez képest a hiteink nem jól, vagy egyáltalán nem működnek, ezért nem hasznosak.

## 10. Fejezet

### A hitek hatásai a kereskedésre

Ha a környezet tényleg végtelen különféle módon tudja kifejezni magát, akkor igazán nincs határa sem a hitek számának, sem a fajtájának amelyeket megszerezhetünk a létezésünk természetéről. Ez egy körülményes módja annak, hogy azt mondjuk, hogy még sok dolog van amiről tanulni lehet. Mégis, hogy egy általános megállapítást mondjak az emberiségről, azt mondanám, hogy biztosan nem oly módon éljük az életünket ami harmóniában a fenti állítással. Ha igaz, hogy majdnem bármit lehetséges elhinni, akkor miért érvelünk és harcolunk másokkal? Miért nem oké nekünk oly módon élni ami tükrözi a hiteinket? Kell legyen még valami a fáradhatatlan próbálkozásunk mögött, hogy meggyőzzünk másokat a mi hiteink igazságáról, és a hitek valótlanlásáról. Vedd figyelembe, hogy minden konfliktusnak, a legkisebbtől a legnagyobbig, a legjelentéktelenebbtől a legjelentősebbig, akár egyének, kultúrák, társadalmak, vagy nemzetek között, mindig a hitek közötti konfliktusok okai. A hitek melyik tulajdonsága miatt nem tűrjük el a különböző hiteket?

Néhány esetben annyira nem bírjuk elviselni, hogy meg akarjuk ölni egymást, hogy bebizonyítsuk az igazunkat. Az én személyes teóriám, hogy a hitek azok nem csak strukturált energia, hanem úgy tűnik energia ami tudatos, vagy legalábbis van valamekkora tudatossága.

Egyébként hogyan tehetjük felelőssé azt ami bent van, a képességünkért, hogy mit tudunk felfedezni kint? Honnan tudnánk, hogy beteljesült-e az elvárásunk? Honnan tudnánk ha nem? Honnan tudnánk, hogy olyan információval vagy körülménnyel nézünk szembe mely nem egyezik a hiteinkkel? Az egyetlen magyarázatom, hogy minden egyes hitnek kell legyen valamennyi tudatossága vagy öntudatossága ami miatt úgy működik ahogy.

Az elképzelést a tudatos energiáról talán sokatoknak nehéz lehet elfogadni. De több megfigyelést is tehetünk az egyéni és együttes viselkedésről mely alátámasztja ezt a lehetőséget. Először is, mindenki azt akarja, hogy higgyenek neki. Nem számít milyen hit; az érzés, hogy hisznek nekünk jó. Úgy gondolom ezek a pozitív érzések általánosak, ami azt jelenti hogy mindenkin jelentkeznek. Következésképpen, senki sem szereti ha nem hisznek neki. Ha azt mondanám, hogy "nem hiszek neked", a negatív érzés ami a testeden és elméden keresztül megy, az is általános. Ugyanígy semelyikünk nem szereti ha a hiteit megkérdőjelezzik. Az egy támadásként érződik. Mindenki, a hittől függetlenül, úgy látszik hasonlóan reagál: Az általános reakció az érvelés, az önvédelem ( a hitek megvédése ), és, helyzettől függően, a visszatámadás. Amikor kifejezzük magunkat, szeretjük ha figyelnek ránk. Ha azt érezzük hogy a halhatóság nem figyel ránk, az milyen érzés? Nem jó! Megint, szerintem ez a reakció általános.

Következésképpen, miért nehéz jó hallgatóságnak lenni? Mert ahhoz valójában figyelni kell, azon gondolatok nélkül, hogy hogyan fogjuk kifejezni magunkat abban a pillanatban amikor akár udvariasan, akár udvariatlanul, megszakíthatjuk a beszélőt. Milyen erő készlet erre? Nem szeretünk hasonló hitű emberekkel lenni, mert biztonságosnak és kényelmesnek érződik? Nem kerülünk a más hittel rendelkező embereket, mert kényelmetlennek vagy akár fenyegetőnek érződik a helyzet? A lényeg, hogy abban a pillanatban amikor szert teszünk egy hitre, olyan mintha az önálló életre kelne, és azt okozza, hogy észrevegyük és vonzódjunk a hozzá hasonlókhhoz, és elutasítsunk mindent ami ellentétes.

Figyelembe véve a különböző létező hitek számát, ha a vonzódás vagy kényelem és az elutasítás vagy fenyegetettség érzései általánosak, akkor minden hit valamiképp tudatos kell legyen a létezéséről, és eme tudatos, strukturált energia egy bizonyos módon kell viselkedjen, mely általános mindannyiunknál.

## A hitek elsődleges tulajdonságai

Ezt a három alapvető tulajdonságot kell megértsd, hogy hatékonyan beépítsd az öt alapvető igazságot a kereskedésről egy gyakorlati szinten a mentális környezetbe:

1. Úgy tűnik, hogy a hiteknek önálló élete van és ezért ellenállnak minden erőnek ami megváltoztatná az aktuális formájukat.
2. Minden aktív hit kifejezést igényel.
3. A hitek attól függetlenül tovább dolgoznak, hogy tudatában lennél a létezésüknek.

### 1. A hitek ellenállnak minden erőnek ami megváltoztatná az aktuális formájukat.

Nem tudjuk a hitek hogyan tartják fent a strukturált integritásukat, de megfigyelhetjük, hogy így teszik, akár extrém erők ellen is. Rengeteg példája van a történelemben olyan embereknek, akiknek a hite annyira erős volt valamiben, hogy inkább a kínzást és a halált választották mint semhogy oly módon fejezzék ki magukat ami megsértené a hiteiket. Ez jól demonstrálja hogy milyen erősek lehetnek a hitek, és mennyire ellen tudnak állni bármilyen erőnek ami megpróbálja megváltoztatni vagy megsérteni őket.

Úgy tűnik, hogy a hitek olyanfajta energiából vagy erőből állnak, mely természetesen ellenáll akármilyen erőnek amitől más formában léteznének mint az aktuális. Ez azt jelenti, hogy nem lehet megváltoztatni őket? Abszolút nem! Ez csak azt jelenti, hogy meg kell értenünk hogyan kell velük dolgozni. A hiteket meg lehet változtatni, de nem úgy ahogy a legtöbb ember gondolja. Úgy hiszem hogyha egy hit létrejött, akkor azt nem lehet elpusztítani. Más szavakkal, nem tudunk semmi olyat tenni ami megszünteti egy vagy több hitünk létezését. Ez a kijelentés a fizika alaptörvényeiben van leírva. Az energiát nem lehet létrehozni, sem elpusztítani, csak átalakítani.

Ha a hitek energiából állnak - strukturált, tudatos energiából mely tisztában van a létezésével - akkor ugyan ezek a fizikai alapelvek érvényesek a hitekre, ami azt jelenti hogyha megpróbáljuk eltörölni őket, az nem fog működni. Ha tudnád, hogy valaki vagy valami megpróbál elpusztítani téged, hogyan reagálnál? Megvédenéd magad, harcolnák, és valószínűleg erősebbé válnál mint mielőtt tudtál a fenyegetés létezéséről. Minden egyes hit annak a része amit az énünknek hívunk. Nem logikus elvárni, hogyha fenyegetik, minden egyes hit magában ugyanúgy reagálna mint ahogyan az egész együtt teszi? Ugyan ez az elv él akkor is, ha úgy teszünk mintha egy problémás hit nem létezne. Ha egy reggel felkelnél, és mindenki akit ismersz nem venne tudomást rólad, mintha nem is léteznél, nem telne sok időbe hogy elkapj valakit és az arcába mond, hogy megpróbáld rávenni, hogy figyelembe vegyen. Újra, ha szándékosan figyelmen kívül hagyjuk, minden hit így fog reagálni. Találni fog egy utat, hogy bekényszerítse a jelenlétét a tudatos gondolkozásunkba, vagy a viselkedésünkbe. A legegyszerűbb és hatékonyabb módszer, hogy megszabaduljunk egy hittől az, hogy kikapcsoljuk őket, azzal, hogy kivesszük belőlük az energiát. Ezt a folyamatot deaktiválásnak hívom. Deaktiválás után, a hit eredeti struktúrája sértetlen marad, szóval technikailag nem változott. Energia nélkül viszont nincs meg a potenciálja hogy hasson a felfogásunkra vagy a viselkedésünkre. Itt egy személyes példa:

Kisgyerekként azt tanították meg nekem, hogy higgyek a Téalapóban és a Fogtündérben. A mentális rendszeremben mindkettő tökéletes példa az inaktív, nem funkcionális hitekre. Azonban, annak ellenére, hogy inaktívak, még mindig léteznek a mentális rendszeremben, csak most mint koncepciók, energia nélkül. Ha visszaemlékszel az előző fejezetre, úgy határoztam meg a hiteket: az érzékszervi tapasztalat és szavak kombinációja, melyek megalkotják az energiával töltött koncepciót. Az energiát ki lehet vonni a koncepcióból, de az sértetlenül, az eredeti formájában megmarad. Azonban, energia nélkül nincs potenciálja, hogy hasson a felfogásomra vagy a viselkedésemre. Szóval ahogy most itt ülök a számítógépem előtt gépelve, valaki jönne és azt mondaná hogy a télapó vár az ajtónál, mit gondolsz, hogy értelmezném az információt? Természetesen helytelennek, vagy viccnek venném. Azonban, ha öt éves lennék, és az anyám mondta volna, hogy a télapó az ajtóban vár, az nagy mennyiségű pozitív energiát szabadított volna fel, mely arra készítetett volna, hogy felugorjak, és amilyen gyorsan csak tudok az ajtóhoz szaladjak.

Semmi sem állíthatott volna meg. Bármilyen akadályon túljutottam volna. Végül is, a szüleim elmondták hogy a télapó nem létezik. Természetesen nem hittem nekik, és nem is akartam. Végül is meggyőztek. Azonban, a meggyőzés folyamata nem rombolta le a hitemet, hogy a télapó létezik, csak minden energiát kivett belőle. A hit átalakult egy funkció nélküli, inaktív koncepcióvá a világ működéséről. Nem tudom biztosan, hogy hova ment az összes energia, de azt tudom, hogy valamennyi belőle átalakult egy másik hitté, miszerint a télapó nem létezik.

Most van két ellentmondó ismeretem arról hogy a világ hogy működik: egy, a télapó létezik, kettő, a télapó nem létezik. A különbség köztük az energiatartalmuk. Ez elsőnek gyakorlatilag nincs energiája, a másodiknak van. Ezért gyakorlati szempontból nézve, nincs ellentét vagy konfliktus. Azt állítom, hogyha lehetséges egy hitet inaktívvá tenni, akkor lehetséges bármely hitet deaktiválni, függetlenül a tényről, hogy a hitek ellenállnak minden erőnek mely megváltoztatná az aktuális formájukat. A titok a hatékonysághoz megérteni, és elhinni, hogy tényleg nem változtatjuk meg a hiteinket; egyszerűen átvisszük az energiát az egyik koncepcióból a másikba, egy olyanba ami hasznosabb lesz a céljaink eléréséhez.

## 2. Minden aktív hit kifejezést igényel.

A hiteknek két fő kategóriája van: az aktív és az inaktív. A kettő megkülönböztetése egyszerű. Az aktívak energiával töltöttek, van elég energiájuk, hogy erőként hassanak az információfelfogásunkra és a viselkedésünkre. Egy inaktív hit az pont az ellentéte. Az egy hit, aminek, bizonyos okok miatt, már nincs energiája, vagy olyan kevés van, hogy nem tud hatni a felfogásunkra vagy a viselkedésünkre. Amikor azt mondom, hogy minden hit kifejezést igényel, nem arra gondolok, hogy minden hit ami a mentális környezetben létezik, egyszerre akarja kifejezni magát. Például, ha most megkérdezném 'szerinted mi a rossz a mai világban?', az egy csomó gondolatot hozna elő arról amit rossznak vagy zavarónak hiszel a világ természetéről. A lényeg, hogy ha van valami amit rossznak gondolsz, nem biztos, hogy pont azon gondolkoztál mielőtt feltettem a kérdés; de abban a pillanatban ahogy feltettem, az erről alkotott hiteid egyből a tudatos gondolkodásod előterébe tolnak. Valójában, hallatszód ni akartak. Azt mondom, hogy egy hit "igényeli" hogy ki legyen fejezve, mert miután valami felébreszti a hitet, úgy látszik hogy nem tudjuk megállítani a szabaddá engedett energiafolyamot. Ez különösen érzelmi kérdésekre és olyan hitekre igaz melyekkel kapcsolatban szenvedélyesek vagyunk. Talán azt kérdezed "miért akarnám visszatartani a hiteim kifejezését?" Több oka lehet. Képzeld el egy helyzetet, amiben egy személy valami olyat mond amivel egyáltalán nem értesz egyet, vagy akár teljesen abszurdnak találsz. Kifejezed az igazadat, vagy visszatartod? Ez attól függ milyen hite(i)d vannak arról, hogy mi lenne megfelelő a helyzetben. Ha a hiteid azt diktálják, hogy az igazad elmondása nem lenne megfelelő, valószínűleg visszatartod őket, és nem érvelsz nyíltan.

Talán erre a személyre nézel (a főnökre) és egyetértően bólogatsz. De az elméd egyetért? Jobban a témához kapcsolódva, csendben van az elméd? Abszolút nem. A te nézeted gyakorlatilag minden pontban ellentétes azzal amit a főnök mondott. Más szavakkal, a hiteid még mindig igénylik a kifejezést, de nincsenek kifelé (a külső környezetben) kifejezve, mert vannak ellentétes erőként ható hitek. Azonban, nemsokára találnak egy módot hogy kijussanak, ugye? Ahogy kikerülsz a helyzetből, valószínűleg a te érveidet is találnak egy módot kifejezzék magukat. Valószínűleg elmondod bárkinek, hogy mit kellett kiállnod, akiről úgy gondolod, hogy megértően tud hallgatni. Ez egy példa arra, hogy hogyan akarnak a hiteink kifejeződni mikor konfliktusban vannak a külső környezettel. De mi történik ha egy, vagy több, hitünk konfliktusban van a belsőinkkel, a céljainak, álmainkkal, vagy vágyainkkal? Az ilyen konfliktusok bevonása nagy hatással van a kereskedésünkre. Ahogy már megtanultuk, a hitek meghatározásokat hoznak létre, hogy hogyan tudja a külső környezet kifejezni magát. A a meghatározások kötöttségek.

A másik oldalon, az emberi tudatosság sokkal nagyobbak tűnik mint az összege annak amit eddig megtanultunk elhinni. Ez a tulajdonsága a tudatosságnak adja meg nekünk a lehetőséget, hogy úgy gondolkozunk ahogy akarunk, akár a hiteink által létrehozott megkötéseken belül, akár kívül. A megkötéseken kívüli gondolkodást általában kreatív gondolkodásnak hívják. Ha szándékosan azt választjuk hogy megkérdőjelezzünk egy hitet (megkérdőjelezzük amit tudunk), és egy választ akarunk, akkor képessé tesszük az elménket, hogy befogadja az "inspirációt" vagy a "megoldást" az aktuális dologra.

Amennyire én tudom, nincs egy közös megegyezés a művészek, feltalálók, vagy a vallási vagy tudományos körökben arról hogy pontosan honnan jön a kreatívan generált információ. Azonban, amit tudok, hogy a kreativitás látszólag határtalan, és nincsenek kötöttségei. Ha van valami ami korlátozza a gondolkozásunkat, még biztosan nem találtuk meg. Vedd figyelembe mindazt a technológiai fejlődést ami az elmúlt 50 évben végbement. Minden feltalálás, vagy kifejlesztés az emberi történelemben olyan emberek fejében született meg akik a hiteik által diktált kötöttségeken kívül akartak gondolkozni. Ha mindegyikünk tud kreatívan gondolkozni (és úgy hiszem, hogy mindenki tud), akkor megvan a potenciálunk, hogy találkozzunk azzal amit én "kreatív tapasztalatnak" hívok. A kreatív tapasztalat úgy határozom meg, hogy az bármi újonnan, vagy a hiteink által alkotott határokon kívül megtapasztalt dolog. Ez lehet egy új hely látványa - valami amit még sosem láttunk, de a környezet szemszögéből mindig ott volt.

Vagy megtapasztalhatunk egy új hangot, ízt, szagot, vagy érzést. A kreatív tapasztalatok, ugyanúgy mint a kreatív gondolatok, inspirációk, ötletek, jöhetnek meglepetésként, vagy lehetnek a tudatos munkád eredményei. Mindkét módon, mikor találkozunk vele, az egy komoly pszichológiai dilemmát okozhat. Egy kreatív történés, akár gondolat, akár tapasztalat formájában, azt okozhatja, hogy vonzódjunk valamihez, vagy kívánjunk valamit ami direkt konfliktusban áll egy vagy több hitünkkel. Hogy ezt illusztráljam, térjünk vissza a fiú és a kutya példájához. A fiúnak több fájdalmas tapasztalata is van a kutyákkal kapcsolatban. Az első valós volt a környezet szemszögéből. A többi, azonban, csak annak az eredménye volt ahogyan a fiú feldolgozta az információt. A végső eredmény, hogy félelmet érez minden alkalommal amikor találkozik egy kutyával. Feltételezzük, hogy a fiú még csak kisgyerek volt az első negatív tapasztalatakor.

Ahogy felnő, és elkezdi szavakat és koncepciókat összekapcsolni az emlékeivel, hiteket fog létrehozni a kutyák természetéről. Logikus feltételezni, hogy egy olyasmi hitet hozott létre, hogy "minden kutya veszélyes". A "minden" szó használatával a fiú hite oly módon van strukturálva, hogy biztosítja minden kutya elkerülését. Nincs oka megkérdőjelezni eme hitet, mert minden tapasztalata csak igazolta és megerősítette a valóságát. Azonban, ő (és mindenki más ezen a bolygón) hajlamos a kreatív tapasztalatra. Normális körülmények között minden lehetségest megtesz, hogy elkerülje egy kutyával való találkozást. De mi van ha valami váratlan történik? Tegyük fel a fiú sétál a szüleivel, és ezért biztonságosnak érzi a helyzetet. Egy sarokhoz érnek, és nem látják mi van a másik oldalon. Egy olyan helyzetet látnak ahol több, a fiúhoz hasonló korú gyerek játszik kutyákkal, és láthatóan jól szórakoznak. Ez egy kreatív élmény. A fiú egy vitathatatlan információval találkozott, miszerint a hite a kutyák természetéről nem igaz. Mi történik most? Először is, a tapasztalat nem a fiú tudatos akarata volt. Nem akarta tudatosan kitenni magát olyan információnak mely megkérdőjelezte azt amit igaznak tartott. Ezt

egy nem szándékos kreatív tapasztalatnak hívhatjuk, mert a külső környezet kényszerítette, hogy olyan lehetőségekkel találkozzon melyekről nem hitte, hogy léteznek. Másodsor, az élmény, hogy más gyerekeket lát kutyákkal játszani, és nem megsérülni, egy zavart elemállapotba billenti.

Miután a zavarodottság elmúlt, ami azt jelenti, hogy elkezdte elfogadni a lehetőséget, hogy nem minden kutya veszélyes, több forgatókönyv is lehetséges. Látva a hasonló korú gyerekeket (akikkel könnyen azonosíthatja magát) ilyen jól szórakozni a kutyákkal, eldöntheti, hogy ő is olyan akar lenni mint a többi gyerek, és játszani akar a kutyákkal. Ha ez a helyzet, akkor a nem szándékos kreatív tapasztalat miatt olyan módon akarja kifejezni magát, amiről azelőtt azt gondolta, hogy nem lehetséges (kapcsolatba lépni a kutyákkal) és ezért nem is vette figyelembe. Most, nem csak figyelembe veszi, hanem kívánja. Képes lesz eszerint kifejezni magát? A válasz az energia dinamikában rejlik.

Két erő van a fiúban amik direkt konfliktusban vannak egymással, versengve a kifejeződésért: a hite, hogy "minden kutya veszélyes" és a vágya, hogy szórakozzon és olyan legyen mint a többi gyerek. Amit tenni fog amikor következőre találkozik egy kutyával, az attól függ hogy melyiknek van több energiája: a hitének, vagy a kívánságának. Adva ez energia intenzitása a hitében hogy "minden kutya veszélyes", a hitének sokkal több energiája lesz mint a vágyának. Ha ez így van, akkor a következő találkozását egy kutyával nagyon frusztrálóan fogja találni. Annak ellenére, hogy talán meg akarja érinteni a kutyát, azt fogja észlelni, hogy nem tud kapcsolatot teremteni vele semmilyen módon. A "minden" szó a hitében egy paralizáló erőként fog hatni, mely megakadályozza, hogy megvalósítsa a vágyát.

Talán tisztában lesz a ténnyel, hogy a kutya amivel játszani akar nem veszélyes, és nem fogja bántani; de nem lesz képes játszani vele amíg az energia egyensúly át nem billen a kívánsága oldalára. Ha a fiú őszintén akar a kutyákkal játszani, túl fog lépni a félelmén. Ez azt jelenti, hogy deaktiválja a hitét miszerint minden kutya veszélyes, és így helyesen tudja beépíteni a hitet a kutyákról mely jobban illik a vágyához. Tudjuk, hogy a kutyák sokféleképpen fejezhetik ki magukat, a szeretettől az erőszakig. Azonban, százalékosan nagyon kevés kutya van az 'erőszakos' kategóriában. Egy jó hit a fiúnak valami ilyesmi lenne: "A legtöbb kutya barátságos, de néhány lehet veszélyes és erőszakos."

Ez a hit lehetővé tenné neki, hogy megtanulja felismerni a különböző tulajdonságokat és viselkedési sablonokat amik majd megmutatják számára mely kutyákkal lehet játszani, és melyeket kell elkerülni. Azonban, a legnagyobb probléma, hogy hogyan tudja a "minden kutya veszélyes" hitben a "minden"-t deaktiválni a félelem legyőzése érdekében. Emlékezz rá, hogy a hitek természetesen ellenállnak minden erőnek mely megpróbálja megváltoztatni őket, de, ahogy fent már írtam, a megfelelő megközelítés nem megpróbálni megváltoztatni a hitet, hanem kivenni belőle az energiát, átirányítva azt egy olyan hitbe mely jobban megfelel a céljainknak. Hogy deaktiválja a koncepciót melyet a "minden" reprezentál, a fiúnak létre kell hozni egy pozitívan töltött tapasztalatot egy kutyával; valamikor át kell lépjen a félelmén, és meg kell érintsen egyet. Így tenni talán nagy energiabefektetést igényel hosszú időn át. A folyamat elején, az új felismerése a kutyákról talán csak ahhoz lesz elég, hogy egy kutya jelenlétében tudjon tartózkodni, távolról, és nem elfutni. Azonban, minden egyes találkozás egy kutyával, akár távolról is, aminek nem negatív a kimenetele, csak egyre csökkenteni és csökkenteni fogja az energiát a hitében hogy "minden kutya veszélyes". Végül is, minden egyes új pozitív tapasztalat segít neki csökkenteni a távolságot közte és egy kutya között, míg végül megérint egyet. Energia szempontból, akkor lesz képes megérinteni egyet, mikor a vágya, hogy megtegye, legalább egy fokkal nagyobb lesz intenzitásban mint a hite, miszerint az összes kutya veszélyes.

A pillanat amikor tényleg megérint egy kutyát, ki fogja vonni a maradék negatív energiát a "minden" koncepcióból, és átforgalmazza egy hitté amely tükrözi az új tapasztalatát. Habár ez valószínűleg nem túl átlagos, vannak emberek akik, különböző okok miatt, elég motiváltak ahhoz, hogy szándékosan keresztülmenjenek a fent leírt folyamaton. Azonban, talán nem tudnak a lezajló folyamatokról. Emberek akik keresztül dolgozzák magukat ilyesfajta gyerekkori félelmeken, általában véletlenül tesznek valamit éveken keresztül, anélkül hogy tudnák pontosan, hogy tették (hacsak nem keresnek és kapnak professzionális segítséget). Később, mint felnőttek, ha megkérdezik őket, vagy találkoznak egy hasonló helyzettel (például egy kutyától féltő gyerektől), akkor általában felismerik a folyamatot amin keresztülmentek, "Emlékszem amikor félttem a kutyáktól, de kinőttem belőle." Az első forgatókönyv

végső eredménye az volt, hogy a fiú átdolgozta magát a félelmén, azzal, hogy deaktiválta a korlátozó hitét a kutyák természetével kapcsolatban. Ez lehetővé tette számára, hogy oly módon fejezze ki magát ahogy korábban lehetetlen lett volna. A másik lehetőség a gyerek véletlen kreatív tapasztalatát követően, hogy nem vonzza a lehetőség. Más szavakkal, nem érdekli, hogy olyan legyen mint a többi gyerek, és kapcsolatot teremtsen a kutyákkal. Ebben az esetben a hite, hogy minden kutya veszélyes, és a felismerése, hogy nem minden kutya veszélyes, ellentétes koncepciókként fognak létezni a mentális környezetében.

Ez egy példa arra amit aktív ellentétnek hívok, mikor két aktív hit direkt konfliktusban van egymással, és mindkettő kifejezést igényelne. Ebben a példában, az első hit egy központi szinten van a fiú mentális környezetében, nagy mennyiségű negatív energiával. A másik hit egy inkább felszínes szinten van, és csak nagyon kevés pozitív energiája van. Azt állítottuk, hogy a hitek kontrollálják az információfelfogásunkat. Normális körülmények között, a fiú vak lenne a lehetőségre, hogy kapcsolatba lépjen kutyákkal, de a tapasztalata létrehozott egy pozitívan töltött koncepciót a mentális környezetében miszerint nem minden kutya veszélyes; néhány barátságos is lehet. Azonban, nem tett semmit, hogy deaktiválja a "minden"-t "minden kutya veszélyes" hitében, és amennyire én tudom, a hitek képtelenek, deaktiválni önmagukat.

Ezért, a hitek jelen vannak a mentális környezetünkben, onnantól, hogy létrejöttek, addig amíg meg nem halunk, hacsak tudatosan nem teszünk lépéseket, hogy deaktiváljuk őket. Azonban, ebben a forgatókönyvben, a fiúban egy aktív ellentét van, ahol a minimálisan töltött hite lehetővé teszi számára, hogy felfogja a lehetőségeket a kutyákkal játszásra, de az erős hite (minden kutya veszélyes) még mindig félelmet ébreszt benne ha egy kutyával találkozik (talán nem elég félelmet, hogy elszaladjon, mert valamennyit elvon a félelemből a másik hit, de eleget, hogy nagyon kényelmetlenül érezze magát a helyzetben).

A képesség, hogy "látjuk" és megértjük a helyzet nem veszélytelenségét, de ugyanakkor nem tudunk cselekedni a félelem miatt, elég érthetetlen lehet ha nem értjük, hogy abban amit felfedeztünk a kreatív gondolkodás eredményeként, vagy realizálnunk egy véletlen kreatív tapasztalat hatására, nem feltétlenül van elég energiája, hogy domináns erővé váljon a mentális környezetünkben. Más szavakkal, az új ismeretünknek vagy felfedezésünknek lehetett elég energiája, hogy hasson az információfelfogásunkra, ezért felfogtuk a lehetőséget ami amúgy láthatatlan maradt volna, de talán nem elég, hogy hasson a viselkedésünkre. Ezzel a kijelentéssel azt is állítom, hogy több energia kell a cselekedéshez mint a megfigyeléshez.

A másik oldalon, új ismeretek és felfedezések azonnal és fáradság nélkül domináns erővé válnak, ha nincs bennünk semmi ami konfliktusba lenne azokkal. De ha vannak konfliktusban álló hitek, és nem akarjuk deaktiválni őket (fáradozni velük), főleg ha negatív töltésűek, akkor az alapján cselekedni amit felfedeztünk minimum nagyon nehéz lesz, vagy egyszerűen lehetetlen. Amit fent leírtam az a pszichológiai dilemma amit gyakorlatilag minden tradernek meg kell oldania. Mondjuk például, érted a valószínűségek természetét, és ezért "tudod", hogy a következő trade csak egy a sorban aminek megjósolható kimenetele lesz. Mégis azt veszed észre, hogy félsz beszállni a tradebe, vagy még mindig hajlamos vagy a félelem alapú hibákra melyeket az előző fejezetekben taglaltam. Jusson eszedbe, a félelem alapvető oka a potenciál, hogy fenyegetőnek fogjuk fel a piaci információt. Mi ennek a forrása? Az elvárásaink. Mikor a piac olyan információt generál ami nem egyezik azzal amit elvárunk, a fel és lefelé gyertyák látszólag fenyegetővé válnak. Ezért, félelmet, és stresszt érzünk. Mi az oka az elvárásainknak? A hiteink. Annak a fényében, hogy mit értettél meg mostanra a hitek természetéről, ha még mindig negatív elmeállapotban vagy miközben kereskedsz, állíthatjuk, hogy még mindig konfliktus van aközött amit "tudsz" a valószínű kimenetelekről, és a hiteid között melyek érvelnek (kifejezést akarnak) valami másért. Ne felejtse, minden aktív hit kifejezést kíván, még ha nem akarjuk is. Hogy valószínűségekben gondolkozz, el kell hidd, hogy minden pillanat egyedi a piacon, pontosabban, hogy minden setupnak egyedi a kimenetele. Amikor elhiszed funkcionális szinten, hogy minden setupnak egyedi a kimenetele (ami azt jelenti, hogy ez a domináns hit, és nincs semmilyen más hit ami valami másért érvel), akkor egy olyan elmeállapotban leszel ami félelem, stressz, és aggodalom mentes amikor kereskedsz. Ez igazán nem működhetne másképp. Egy egyedi eredmény az nem valami amit már megtapasztaltunk, ezért nem olyasmi amit már ismerhetünk. Ha ismernénk, nem lenne egyedi.



Ha elhiszed, hogy nem kell tudnod mi fog történni következőre, akkor pontosan mit is vársz el a piactól? Ha erre azt mondod "nem tudom", akkor abszolút igazad van. Ha azt hiszed, hogy valami fog történni, és nem kell pontosan tudnod, hogy mi az a valami a pénzkereséshez, akkor hol a potenciál, hogy fenyegetőnek és fájdalmasnak értelmezd a piaci információt? Ha azt mondod "nincs" akkor is teljesen igazad van. Itt egy példa ahogyan a hitek kifejezést igényelnek. Nézzünk egy olyan helyzetet ahol a fiú első találkozása a kutyákkal pozitív volt. Ezért, nincs semmi problémája a kutyákkal való együttléttel, mivel még sosem találkozott olyannal ami barátságatlan lenne. Ezért nincs koncepciója arról, hogy egy kutya okozhat neki kárt vagy fájdalmat. Ahogy megtanulja összekapcsolni a szavakat az emlékeivel, valószínűleg valami olyasfajta hitet fog alkotni hogy "minden kutya barátságos és szórakoztató". Ezért, mindig amikor meglát egy kutyát, ez a hit kifejezést követel.

Ha megpróbálnád meggyőzni a gyereket, hogy meg fogja harapni egy kutya ha nem vigyáz, a hite miatt vagy nem veszi figyelembe, vagy teljesen elhanyagolja a tanácsodat. A reakciója valami olyasmi lenne, hogy "az nem lehet" vagy "velem az nem történhet meg". Mondjuk, hogy valamikor az életében megközelít egy ismeretlen kutyát, ami egyedül szeretne maradni. A kutya ugat. Aztán támad. A fiú hiteinek a szemszögéből, ez egy kreatív tapasztalat volt. Milyen hatásai lesznek ennek a "minden kutya barátságos" hiten? Mostantól minden kutyától félni fog?

Sajnos a válasz nem olyan egyszerű, mert lehet sok más olyan hite aminek semmi köze közvetlenül a kutyákhoz, ami közrejátszhat. Például, a gyerekek lehet egy nagy energiájú hite az árulásban. Ha összekapcsolja a kutya támadást ezzel, mint egy általános "árulást" a az összes kutyától, akkor könnyen félni kezdhet a kutyáktól.

Az összes pozitív energia az eredeti hitéből azonnal átmehet egy új, negatív töltésű hitbe. A fiú alátámaszthatja ezt az általánosítást azzal "hogya egy kutya elárulhat, akkor bármelyik megteheti". Azonban úgy gondolom, hogy ez egy extrém, nagyon ritka eset. Sokkal valószínűbb hogy a "minden" szó deaktiválódik az eredeti hitében, és az energia átmegy egy olyan hitbe ami a kutyák valódi természetét tükrözi. Ez az új tapasztalat egy energiaváltást okozott, ami arra kényszerítette, hogy megtanuljon valami olyat amit amúgy nem ismert volna el lehetségesként.

A hite a kutyák barátságosságában sértetlen marad. Még mindig játszani fog a kutyákkal, de most valamelyest vigyázni fog, tudatosan keresve a barátságosság vagy barátságatlanság jeleit. Úgy gondolom ez egy alapvető igazság a létezésünk természetéről, hogy minden pillanatnak a piacon, és a mindennapi életben is, vannak részei amiket ismerünk (hasonlóságok) és részei amit nem, mivel még nem tapasztaltuk meg őket. Amíg nem eddzük az elménket, hogy számítson egy egyedi eredményre, addig csak azt fogjuk továbbra is elvárni amit már tudunk; minden más (ami nem egyezik azzal amit tudunk és elvárunk) csak elhalad mellettünk, anélkül, hogy felfognánk. Amikor igazán elhiszed, hogy nem kell tudnod, akkor valószínűségeken fogsz gondolkozni (a piac szemszöge) és nem lesz semmi okod hogy blokkolj, elferdíts, megtagadj vagy megtámadj bármit amit a piac felkínál. Ha nem tapasztalod ezt a mentális szabadságot amit az előző mondatban leírtam, de szeretnéd, akkor egy aktív szerepet kell játszani az elméd edzésében, hogy higgyél a pillanatok egyediségében, és deaktiválnod kell minden más hitet ami valami más mellett érvel. Ez a folyamat nem különbözik attól amin a az első forgatókönyvben kellett keresztül menni a fiúnak, és nem is fog megtörténni magától. Akart a kutyákkal játszani, de ennek érdekében létre kellett hozzon egy új hitet, és deaktiválni a régi, ezzel konfliktusban állót. Ez a titok, hogy elérd a konzisztens sikert traderként.

### 3.A hitek működnek attól függetlenül hogy tudatosan tisztában vagyunk-e a létezésükről

Más szóval, nem kell aktívan emlékezzünk egy hitre, vagy képesnek lennünk tudatosan elérni azt, ahhoz, hogy az erőként hasson a felfogásunkra és a viselkedésünkre. Tudom hogy nehéz elhinni, hogy valami amire még csak nem is emlékszünk, hatással lehet az életünkre. De ha belegondolsz, sok minden amit eddig megtanultunk, az tudatalatti, vagy féltudatos szinten tárolódik. Ha azt kérném, hogy emlékezz vissza az összes képességre amit meg kellett tanulnod, hogy magabiztosan vezethess autót, valószínűleg nem emlékeznél mindenre amire koncentrálnod és fókuszálnod kellett a tanulási folyamat közben. Az első alkalommal amikor lehetőségem volt egy tizenévest tanítani vezetni, meglepődtem,

hogy mennyi mindenre kell gondolni, hogy a folyamatnak milyen nagy részét vettem én már teljesen természetesen, anélkül tudatos gondolkozás nélkül. Valószínűleg a legjobb példa ami ezt bemutatja az az alkohol hatása alatt való vezetés. Minden nap vagy éjszaka, valószínűleg több ezer ember van aki olyan sokat ivott, hogy nem is tudja hogyan vezetett A pontból B-be. Nehéz elképzelni, hogy ez hogy lehetséges, ha nem veszed figyelembe, hogy a vezetési képességek, és valakinek a hite, hogy képes vezetni, sokkal mélyebben dolgoznak mint az éber tudatosság. Persze, valamekkora része ezeknek az ittas vezetőknek balesetet szenved, de ha összehasonlítod a balesetek számát a becsült ittas vezetők számával, látható, hogy nincs is olyan sok baleset. Valójában, egy ittas vezető valószínűleg csak akkor okoz balesetet ha elalszik, vagy olyasmi történik amihez egy tudatos döntés kell és gyors reakció. Más szavakkal, a vezetési feltételek olyanok, hogy a tudatalatti képességek nem elegendőek.

## **Önértékelés és a kereskedés**

Hogy ez a tulajdonságunk hogyan hat a kereskedésünkre, az is elég fontos. A piac végtelen lehetőséget kínál a vagyon összeszedésére. De csak azért mert a pénz elérhető, és képesek vagyunk felfogni a lehetőséget a megszerzésére, az nem feltétlenül jelenti azt, hogy mi (egyénként) végtelen önértékeléssel rendelkezünk. Más szavakkal, óriási szakadék lehet aközött, hogy mennyi pénzt kívánunk magunknak, mennyit fogunk fel elérhetőként, és valójában mennyi pénzre tartjuk magunkat érdemesnek. Mindenkinek van egy ön-értékelése. A legkönnyebb módja, hogy ezt az érzést leírjuk, hogy listázzuk az összes hitet, mind tudatost, mind tudatalattit, aminek megvan a potenciálja, hogy azért, vagy az ellen érveljen, hogy több és több sikert és vagyont érjünk el. Aztán hasonlítsuk össze az energiát a pozitív és a negatív hitekből. Ha több pozitív töltésű energiád van a siker és vagyon összegyűjtése mellett, mint ellene, akkor pozitív önértékelésed van. Egyébként, negatív az önértékelésed. A folyamatok ahogy ezek a hitek egymásra hatnak sokkal bonyolultabb mint amilyenek leírom. Amit tudnod kell, hogy szinte lehetetlen felnőni bármilyen szociális környezetben, úgy anélkül, hogy beszereznel minimum néhány negatív töltésű hitet ami a siker és a nagy mennyiségű pénz összeszedése ellen érvel.

A legtöbb ilyen ön-szabotáló hit már el lett feledve, és tudatalatti szinten dolgozik, de a tény hogy elfelejtettük őket nem jelenti azt hogy deaktiválódtak. Honnan szerezzük ezeket az ön-szabotáló hiteket? Sajnos ez nagyon könnyű. Valószínűleg a legáltalánosabb módja amikor egy gyerek olyasmit csinál amit a tanár vagy a szülő nem akar, és megsérül. Sok szülő, hogy megértessék a gyerekekkel amit akarnak, úgy fognak valami ilyesmivel fognak reagálni a helyzetre: "Ez nem történt volna meg veled ha nem érdemled meg" vagy "nem hallgattál rám és nézd mi történt." A probléma az ilyesféle állítások hallásával vagy létrehozásával, hogy van egy potenciál a gyerekekben, hogy az összes jövőbeli sérülését összekapcsolja a kijelentésekkel mint ez, és lassacskán egy hitet formáljon, hogy ő egy értéktelen személy, aki nem érdemes a sikerre, a boldogságra, a szeretetre. Bárminek, amiért büntületünk van lehet egy negatív hatása az ön-értékelésünkre.

Általában a büntület a rossz emberséggel van összekapcsolva, és a legtöbb ember úgy gondolja, hogy a rossz embereket meg kéne büntetni, nem jutalmazni. Néhány vallás azt tanítja, hogy a sok pénz birtoklása nem vallásos vagy egyházi. Néhány ember azt gondolja, hogy sok pénzt keresni rossz, annak ellenére, hogy legális és morális a társadalom szemszögéből. Újra, lehet nem tudsz visszaemlékezni arra, hogy tanultál valamit ami a siker megértett lehetősége ellen érvelne, de ez nem azt jelenti, hogy amit megtanultál annak nincs hatása. Ezek a tudatalatti önszabotáló hitek oly módon nehezítik meg a kereskedést, hogy rontják a koncentrációkat, ami bármiféle hibában előjöhethet, minthogy mondjuk vételt teszel be eladás helyett, és fordítva, vagy olyan megzavaró gondolatokat engedsz meg magadnak melyek rávesznek, hogy otthagyd a képernyőt, és mikor visszajössz látod csak meg, hogy a nap nagy tradejét hagytad ki.

Sok olyan traderrel dolgoztam akik elértek különböző sikerességi szinteket, de nem voltak képesek bizonyos határokat áttörni a gazdagodásban. Felfedeztek egy láthatatlan, de nagyon is valóságos akadályt. Mindig amikor elérik ezt a határt, egy jelentős visszaesést tapasztalnak, függetlenül a piaci feltételektől. Azonban ha megkérdezték tőlük mi történt, általában csak a rossz szerencsét hibáztatták - a szerencsét és a piac szeszélyét. Érdekes, a tőkékük folyamatosan emelkedett, néha hónapokig, és a visszaesés mindig ugyanazon a ponton történt.

Ezt a pszichológiai jelenséget úgy határozom meg, hogy egy "negatív zónában" vagyunk. Olyan mágikusan ahogy a pénz folyik be a trader számlájára mikor a "a zónában" van, ugyanolyan könnyen folyhat ki amikor a negatív zónában van, ahol a megoldatlan önértékelési problémák titokzatosan hatnak az információfelfogására és a viselkedésére. Nem azt mondom itt, hogy deaktiválnod kell minden hitet ami a folyamatosan növekvő önértékelésed ellen érvelne, mert nem kell. De tudnod kell az ilyesféle hitek létezéséről, és meghatározott lépéseket tenni a kereskedési stratégiádban, hogy kompenzálj mikor elkezdik kifejezni magukat.

## 11. Fejezet

### Traderként gondolkodás

Ha megkérné, hogy határozzam meg a kereskedést a lehető legegyszerűbben, azt mondanám, hogy ez egy sablonfelismerő számjáték. Az elemzést használjuk, hogy felismerjük a sablonokat, meghatározzuk a kockázatot, és hogy mikor kell kivenni a profitot. A trade vagy működik vagy nem. Mindkét esetben, megyünk tovább a következőre. Ez ilyen egyszerű, de persze nem könnyű. Nem azért mert nagy intelligenciát követel, pont ellenkezőleg! Minnél többet hiszel, hogy tudsz, annál kevésbé leszel sikeres.

A kereskedés nehéz, mert egy olyan állapotban kell dolgoznod, amiben nem tudsz biztosra szinte semmit, annak ellenére, hogy kiderül, az elemzésed "tökéletesen" helyes. Hogy a "nem kell tudni" állapotban legyél, helyesen kell kezelned az elvárásaidat. Hogy helyesen kezeld az elvárásaidat, úgy kell átrendezned a mentális környezetet, hogy a leghalványabb kétely nélkül higgyél az öt alapvető igazságban. Ebben a fejezetben adok egy kereskedési gyakorlatot ami beépíti ezeket az igazságokat a piacról egy funkcionális szinten a mentális környezetbe. A folyamat közben, keresztülviszlek a trader kifejlődésének a három szakaszán.

Az első szakasz a *mechanikus* szakasz. Ebben te:

1. felépíted az önbizalmat ami szükséges a határtalan környezetben
2. megtanulsz hibátlanul végrehajtani egy kereskedési rendszert
3. edzed az elméd a valószínűségekben gondolkodásra (az öt alapvető igazság)
4. létrehozol egy erős, megrengethetetlen hitet a konzisztenciádban traderként

Ha kész vagy az elsővel, továbbléphetsz a *szubjektív* szakaszra. Ebben felhasználod mindent amit eddig megtanultál a piaci mozgás természetéről, és szabadon cselekedni a szerint. Nagy a szabadság ebben a szakaszban, ezért meg kell tanulnod figyelni a hajlamosságodat a megoldatlan önértékelési problémák által okozott hibákra, amiről az előző fejezetben beszéltem. A harmadik az intuitív szakasz. Az ösztönösen kereskedés a legfejlettebb szakasz. Ez a kereskedési megfelelője a fekete övnek.

A különbség, hogy nem tudsz megpróbálni intuitívnak lenni, mert az spontán jön. Nem abból amit tudunk gyakorlati szinten. Az elménk racionális része természeténél fogva bizalmatlan az olyan információval szemben aminek a forrását nem érti. Érezni, hogy valami történni fog, az egy olyanfajta tudás ami nagyon különbözik a racionális tudástól. Sok olyan traderrel dolgoztam akinek sűrűn voltak ösztönös érzései, hogy mi fog történni, ami csak összeütközésben állt a racionális részükkel ami folyamatosan érvelt valami másfajta cselekedetért. Természetesen, ha követték volna az ösztönüket, egy elégedettséggel eltöltő kimenetele lett volna. Ehelyett amit kaptak az nagyon nem kielégítő volt, főleg ahhoz képest amit amúgy lehetségesként fogtak fel. Az egyetlen általam ismert módja az intuitív gondolkodásnak egy olyan elmeállapot létrehozása, ami megfelelő az intuíciók befogadásához és az azok alapján cselekvéshez.

## A mechanikus szakasz

A mechanikus szakasz arra van kitalálva, hogy felépítse azokat a képességeket (bizalom, meggyőződés, és a valószínűségekben gondolkozás) ami gyakorlatilag kényszeríteni fog a konzisztens eredmény létrehozására. A konzisztens eredmény az a folyamatosan emelkedő tőke, csak kisebb visszaesésekkel, ami a nem működő setupok természetes eredménye. A sablonok megtalálásán kívül, ami az esélyeket a te oldaladra helyezi, a folyamatosan növekvő tőke elérése azon múlik, hogy szisztematikusan megszünteted a hajlamodat a félelem, eufória, van önértékelés alapú hibákra amiket taglaltam a könyvben. Ahhoz hogy kiküszöböld ezeket a hibákat, és megnöveljed az önértékelésedet, olyan képességeket kell megszerezned melyek természetük szerint pszichológiaiak. A képességek pszichológiaiak, mert mindegyik, a legtisztább formájában, egyszerűen egy hit. Emlékezz vissza, hogy a hiteink határozzák meg az elmeállapotunkat, és formálják a tapasztalatainkat úgy, hogy az folyamatosan megerősíti azt amit már tudunk. Hogy mennyire igaz egy hit (a környezeti feltételekhez képest), azt meg lehet határozni azzal, hogy mennyire jól szolgál minket; mennyire segít a céljaink elérésében.

Ha a konzisztens eredmény létrehozása az elsődleges célod, akkor létrehozni egy olyan hitet, hogy *"Én egy konzisztensen sikeres trader vagyok"* az elsődleges energiaforrásként fog hatni a felfogás, az értelmezés, elvárások, és a cselekedetek kezelésénél, oly módon, hogy azok kielégítsék a hitet és, következményként, a célt. Létrehozni a domináns hitet miszerint "én egy konzisztensen sikeres trader vagyok" ismeretet kíván a konzisztens siker több alapelvéről is. Néhány ezek az alapelvek közül biztosan konfliktusban lesz azokkal a hitekkel a kereskedés természetéről amikkel már rendelkezel. Ha ez a helyzet, az a klasszikus példája annak amikor a hitek direkt konfliktusban állnak a kívánságokkal.

Az energia dinamikája itt sem különbözik attól a fiútól aki olyan akart lenni mint a többi gyerek, akik nem féltek játszani a kutyákkal. Olyan módon szerette volna kifejezni magát ahogyan, legalábbis először, lehetetlennek tűnt. Hogy kielégítse a kívánságát, aktív lépést kellett tennie az átalakulás folyamatában. A technikája egyszerű volt: megpróbált amilyen erősen csak tudott arra fókuszálni amit el akart érni, és apró lépésekben, deaktiválta a konfliktusban álló hitet, és megerősítette azt ami megegyezett a kívánságával.

Valamikor, ha ez a célod, be kell szállj az önmagad konzisztens nyertessé formálásának a folyamatába. Amikor a személyes átformálásról van szó, a legfőbb összetevők az akarod, hogy változz, a célod tisztasága, és a kívánságod ereje. Végül, hogy ez a folyamat működjön, mindenképpen a konzisztenciát kell választanod minden más ok fölött amiért kereskedsz. Ha mindezek az összetevők jelen vannak, akkor függetlenül a belső ellenállásoktól amiket le kell küzdened, a kívánságod végül érvényesülni fog.

## Figyeld meg magad

Az első lépés a konzisztencia létrehozásának a folyamatában, hogy elkezdjed figyelni, hogy mit gondolsz, mondasz, és csinálsz. Miért? Mert minden amit gondolunk, mondunk, vagy teszünk traderként, hozzáad, és ezért, megerősít valamilyen hitet a mentális rendszerünkben. Mivel a konzisztensé válás folyamata pszichológiai természetű, nem kéne meglepetésként érjen, hogy el kell kezdened figyelni a különböző pszichológiai folyamataidra. A végső elgondolás, hogy megtanulj a gondolataid, szavaid és tetteid külső, objektív megfigyelőjévé válni. Az első védelmi vonalad a kereskedési hibák ellen, hogy rajtakapod magadat ha rajtuk gondolkozol. Természetesen, a végső védelem, hogy rajtakapod magadat amint csinálsz. Ha nem válsz külső figyelővé, mindig csak a tapasztalat után fogod realizálni, általában mikor már a sajnálat és a frusztráció állapotában vagy.

Objektíven megfigyelni magadat azt sugallja, hogy ezt önbírálat nélkül teszed. Ezt talán nem lesz olyan könnyű megtenni, figyelembe véve a durva, ítélkező bánásmódot amit talán kaptál más emberektől az életedben. Ennek eredményeként gyorsan megtanulja az ember összekapcsolni a hibázást az érzelmi fájdalommal. És mivel senki sem kedveli az érzelmi fájdalmat, általában megpróbáljuk elkerülni elismerni, hogy mit tanultunk meg hibaként, amilyen hosszú ideig csak tudjuk.

Nem szembesülni a hibákkal a mindennapi életben általában nem ugyanolyan katasztrofális következményekkel jár mint a konfliktusok elkerülése a kereskedésben. Például, amikor Floor Trader-el dolgozom, azt a hasonlatot szoktam használni, hogy illusztráljam mennyire bizonytalan helyzetben vannak, hogy megkérem őket hogy képzeljék el önmagukat amint sétálnak egy hídon a Grand Canyon fölött. A híd szélessége direkt összefüggésben van a kötéseik számával. Például, ha egy kötése van, akkor a híd nagyon széles, mondjuk 20 láb. Egy 20 láb széles híd nagy hibatoleranciát ad, ezért nem kell nagyon óvatosnak és fókuszálni minden egyes lépésnél. Mégis, ha megbotlasz és átfordulsz a szélén, az esés a kanyon aljáig egy mérföld.

Nem tudom hányan sétálnának át egy keskeny hídon, korlátok nélkül, ahol a talaj egy mérföldre van, de a tippem az hogy kevesen. Hasonlóan, kevesen vállalják a Floor Tradinget a futures piacon. Persze egy egy kötéssel rendelkező FT nagy károkat okozhat magának, hasonlóan a mérföld-magas hídról való leeséshez. De egy egykötéses trader sokkal nagyobb toleranciát adhat magának a hibákkal és félreszámolásokkal szemben, vagy a szokatlanul nagy piaci mozgásokkal szemben ahol könnyen a rossz oldalon találhatja magát. A másik oldalon, az egyik legnagyobb FT akivel valaha is dolgoztam, magának kereskedik átlagosan egyszerre 500 határidős kincstári kötvénnyel. Gyakran több mint ezer kötéses pozíciókat vesz fel.

Egy 1000 kincstári kötvényes pozíció az \$31,500 tícenként. Természetesen, a kötvény nagyon volatilis lehet lehet, másodpercek alatt több ticit is mehet egy irányba. Ahogy a pozíció mérete nő, úgy keskenyedi a híd a Grand Canyon fölött. A nagy kötvénykereskedő esetében a híd már csak egy drót. Nyilvánvalóan, nagyon jól kell egyensúlyoznia, és minden lépésnél nagyon fókuszálni kell lennie. A legkisebb hiba vagy szélöket miatt leeshet a drótról. A következő megálló, egy mérfölddel lejjebb. Na most, kereskedés közben, ez a kis félrelépés, vagy szélöket egyenlő egy zavaró gondolattal. Ez minen, csak egy gondolat, vagy bármi ami elveszi a figyelmét akár egy-két másodpercre is. Abban a figyelmetlen pillanatban, kimaradhat az utolsó kedvező lehetőségről hogy felszámolja a pozícióját.

A következő árszint elegendő forgalommal, hogy kiszálljon több tice lehet, vagy nagy veszteséget okozva, vagy visszaadva a piacnak a nyerőt. Ha a konzisztens eredmény elérése az hibák megszüntetésének az eredménye, akkor még enyhe kifejezés állítani, hogy komoly nehézségekkel fogsz találkozni a célod elérésében, ha nem tudod beismerni a hibáidat. Nyilvánvalóan, ez valami amit kevés ember tud megtenni, és ez is felelős azért, hogy miért ilyen kevés a konzisztens nyertes. Valójában a hibák be nem ismerése annyira általános az emberiségben, hogy azt az ember természetből adódóan velejárá tulajdonságának hihetnénk. Nem gondolom hogy ez így van, sem hogy azzal a képességgel születtünk hogy kevesebbnek érezzük magunkat egy tévedés, elszámolás, vagy hiba miatt. A hibázás az természetes, és addig az is lesz amíg:

1. minden hitünk tökéletes harmóniában nem lesz a céljainkkal
2. minden hitünk oly módon lesz felépítve, hogy az teljes mértékben megfeleljen a környezet szemszögével.

Nyilvánvalóan, ha a hiteink nem egyeznek tökéletesen a környezet szempontjával, akkor a hibázás esélye nagy, ha nem elkerülhetetlen. Nem leszünk képesek felfogni a megfelelő lépéseket a célunkhoz. Ami még rosszabb, nem leszünk képesek felfogni azt amit nem akarunk, hogy elérhető legyen, vagy hogy más mennyiségben, vagy máskor legyen elérhető.

A másik oldalon, a hitek melyek konfliktusban vannak a kívánságainkkal, nem mindig látszanak és nyilvánvalóak. Tudjuk, hogy ellentétes erőként fognak hatni, kifejezve a saját verziójukat az igazságról, és ezt sokféleképp megtehetik.

A legnehezebb felfedezni egy zavaró gondolatot ami egy kis kiesést okoz a fókuszálásban vagy a koncentrációban. A felszínen ez talán nem hallatszik olyan jelentősnek. De, ahogy a hidas hasonlatban, amikor sok minden forog kockán, még egy kicsit is romló koncentrációs képesség is katasztrofális következményeket vonhat maga után. Ez az elv érvényes, akár a kereskedésre, a sportolásra vagy programozásra. Amikor a célunk tiszta, és semmilyen más energia nem zavarja, akkor jobb a fókuszálási képességünk, és valószínűbb, hogy elérjük a célunkat.

Korábban a nyerő attitűdöt leírtam mint egy pozitív elvárást a fáradalmainkból, azzal együtt, hogy elfogadjuk, hogy akármilyen eredményt is kapunk, az tökéletesen tükrözi a fejlettségi szintünket, és amit még meg kell tanulnunk, hogy jobban csináljuk. Ami elválasztja a "konzisztensen nagyszerű" atlétákat és teljesítőket mindenki másától, az, hogy ők nem félnek a hibázástól. Az ok amiért nem félnek, hogy nincs okuk rosszabbak gondolni magukat ha hibáznak. Mi felel ezért a ritka képességért, hogy túllépjenek a hibáikon önmaguk kritizálása nélkül?

Egy magyarázat lehet, hogy nagyon ritka típusú szülőkkal, tanárokkal, edzőkkel nőttek fel, akik mind azt tanították, hogy javítsák ki a hibáikat őszinte szeretettel és elfogadással. Azt mondom "nagyon ritka", mivel sokunk pont az ellenkező tapasztalatokkal nőtt fel. Arra tanítottak, hogy javítsuk ki a hibáinkat haraggal, nyugtalansággal, és az elfogadás határozott hiányával. Lehetséges, hogy a nagy atléták a múltbéli pozitív tapasztalataik alapján a hibákkal kapcsolatban létrehoznak egy hitet, hogy a hibák csak megmutatják, merre kell fókuszálniuk az eredmények javításához? Egy ilyen hittel nincs forrása a negatív energiának, és következésképpen nincs forrása az ön-befektető gondolatoknak.

Azonban, többiek, akik felnövés közben sok negatív reakciót tapasztaltak a cselekedeteikre, természetesen valami olyasmi hitet alakítanak ki a hibákról hogy: "A hibákat minden áron el kell kerülni." "Valami rossz kell legyen bennem ha hibázok." "biztosan béna vagyok" vagy "biztosan rossz ember vagyok ha hibázok". Ne feledd, minden gondolat, szó, vagy tett megerősít valamilyen hitet magunkról. Ha, az ismételt önkritikával szert teszünk egy olyan hitre hogy "bénák" vagyunk, akkor az a hit módot fog találni arra hogy kifejeződjön a gondolatainkban, amitől zavartak és bénák leszünk, a szavainkban, amitől olyan dolgokat mondjunk másokról és magunkról ami tükrözi a hitünket; és a tetteinkben amitől ön-szabotáló módon viselkedünk. Ha konzisztens nyertes akarsz lenni, akkor a hibák nem létezhetnek abban a negatív összefüggésben ahogy a legtöbb emberben teszik.

Képesnek kell lenned valamelyest figyelni magadat, és az nehéz lesz ha megvan a potenciálad, hogy érzelmi fájdalmat tapasztalj ha és amikor a hibázás folyamatában találod magad. Ha ez a potenciál létezik, két választásod van:

1. Dolgozhatsz azon, hogy pozitív töltésű hiteket építs a hibázásról, és közben deaktiválj bármilyen negatív töltésű hitet ami másképp érvelne.
2. Ha nemkívánatosnak tartod az első lehetőséget, kompenzálhatsz a hibázási potenciáladért azzal ahogyan kialakítod a kereskedési stratégiádat.

Ez azt jelenti hogy ha kereskedni fogsz és nem magadat figyelni, de közben konzisztens eredményre vágysz, akkor a kizárólag a mechanikai szakaszból kereskedés meg fogja oldani a dilemmát. Azonban, megtanulni figyelni magadat az egy relatív egyszerű folyamat ha már megszabadultál a negatív energiától a hibázással kapcsolatban. Valójában ez egyszerű. Csak el kell döntened, hogy miért akarsz figyelni magad, ami azt jelenti, hogy először kell legyen egy tiszta szándék az elmédben. Amikor a tiszta szándék megvan, egyszerűen kezd el arra fordítani a figyelmedet, hogy mit gondolsz, mondasz, vagy csinálsz. Ha és amikor azon veszed észre magad, hogy nem a célodra, vagy a cél teljesítéséhez szükséges lépésekre koncentrálsz, tereld vissza a gondolataidat, szavaidat, és tetteidet, hogy azok megegyezzenek azzal amit megpróbálsz elérni. Fojtasd a visszaterelést amilyen gyakran csak szükséges. Minnél akaratosabban csinálod ezt a folyamatot, főleg ha ezt meggyőződéssel csinálod, annál gyorsabban hozod létre a mentális vázlat ami szabadon tud úgy működni, ahogy az a célodnak megfelelő, a konfliktusban álló hitek által létrehozott ellenállás nélkül.

## **Az önfegyelem szerepe**

A fent leírt folyamatot hívom önfegyelemnek. Az önfegyelem szerintem egy mentális technika, hogy átirányítsuk a figyelmünk fókuszát a célunk tárgyára vagy vágyunkra, amikor az a cél vagy vágy konfliktusban van a mentális környezetünk valamelyik másik komponensével (hit).Az első dolog amit észre kéne vened a fenti meghatározásban, hogy az önfegyelem az egy technika egy új mentális vázlétrehozására. Ez nem egy személyes jellemvonás; az emberek nem születnek önfegyelemmel. Valójában, ha figyelembe veszed ahogyan jellemeztem, fegyelemmel születni nem is lehetséges. Azonban, mint egy technikát ami a személy formálásának folyamatában használatos, bárki választhatja, hogy használja az önfegyelmet. Itt egy példa az életemből ami megmutatja miként működik ez a technika. 1978ban eldöntöttem, hogy futó akarok lenni.

Már nem emlékszem pontosan az okaira, azon kívül, hogy a megelőző nyolc évben nagyon inaktív életstílusom volt. Nem sportoltam semmit, és nem volt semmi hobbim, hacsak a tévénezést nem hívod hobbinak. Azelőtt a gimnáziumban és főiskolán is nagyon aktív voltam a sportokban, főleg a jégkoriban. Azonban, miután kijöttem a kollégiumból, az életem nem úgy alakult ahogy vártam. Nem tetszett, de abban az időben erőtlennek éreztem magam hogy bármit is tegyek ellene. Ez egy inaktivitási periódushoz vezetett, ami a szép módja azt mondani, hogy komoly depresszióm volt. Még egyszer, nem tudom mi ösztönzött arra, hogy futó legyek.

Arra viszont emlékszem hogy a motiváció nagyon erős volt. Ezért mentem, vettem magamnak valami futócipőt, felvettem, és kimentem futni. Az első dolog amit felfedeztem, hogy nem voltam képes megcsinálni ezt. Nem volt meg a fizikai állóképességem hogy több mint ötven vagy hatvan yardot fussak. Ez nagyon meglepő volt. Nem realizáltam, soha nem is hittem volna el, hogy annyira nem voltam formában, hogy még száz yardot sem tudtam futni. Ez az információ annyira elcsüggesztett, hogy meg sem próbáltam futni két-három hétig. A következő alkalommal, még mindig nem tudtam többet futni ötven yardnál. Másnap is megpróbáltam, természetesen ugyanolyan eredménnyel.

Annyira elcsüggedtem a rossz fizikai kondíciómtól, hogy megint nem futottam négy hónapig. Most 1979 tavasza van. Megint elszántam magam, hogy futó leszek, de ugyanakkor frusztrált voltam az eredménytelenségem miatt. Ahogy elmélkedtem a dilemmámon, észrevettem, hogy az egyik probléma egy cél hiánya volt, amiért dolgoztam volna. Azt mondani, hogy futó akarok lenni az nagyszerű, de mit is jelent? Igazából nem tudtam; túl homályos és elvont volt. Valami kézzelfoghatóbbat kellett találniak amiért dolgozhatok.

Ezért eldöntöttem, hogy képes akarok lenni futni öt mérföldet a nyár végére. Öt mérföld leküzdhetetlennek tűnt abban az időben, de a gondolat, hogy talán képes leszek rá, sok lelkesedést generált. Ez a lelkesedés lendületet adott és négyszer futottam azon a héten. Az első hét végére igazán meglepődtem, hogy minden edzés javította az állóképességemet, és mindig egy kicsit tovább tudtam futni. Ez még lelkesebbé tett, ezért elmentem és vettem egy stopperórát és egy üres könyvet futónaplónak. Felállítottam egy kétmérföldes gyakorlatot, és bejelöltem minden negyed-mérföldet. A naplóban feljegyeztem a dátumot, a távolságot, az időmet, és hogy éreztem fizikailag minden alkalommal amikor futottam. Most úgy gondoltam, hogy jó úton vagyok az öt mérföld felé, amíg szó szerint bele nem futottam a következő akadályokba.

A legnagyobb problémát az ellentétes gondolatok jelentették melyek előtörték az elmémet amikor eldöntöttem, hogy ki akarok menni futni. Meglepett a száma (és az intenzitása) az okoknak amiket találtam hogy ne mennek ki: "Túl hideg/meleg van kint", "Úgy néz ki mintha mindjárt esne", vagy a leggyakoribb "majd megyek ha ennek a műsornak vége" (persze soha sem mentem). Nem ismertem semmilyen más módot, hogy kezeljem ezeket a direkt konfliktusban álló gondolatokat, mint a tudatos figyelmet a célomra koncentrálni. Igazán meg akartam csinálni az öt mérföldet a nyár végére. Azt vettem észre hogy a vágyam *néha* erősebb volt ennél a konfliktusnál. Ezért, fel tudtam venni a futócipőmet és kimenni futni. Azonban, gyakrabban mint nem, az ellentétes és zavaró hitek miatt otthon maradtam. Valójában, a kezdeti szakaszban, becsléseim szerint az esetek kétharmadában nem tudtam túljutni az ellentétes energián.

A következő probléma amivel szembekerültem, hogy mikor elértem az egy mérföldet túlságosan elégedett voltam magammal, kellett még valamilyen inspiráló mechanizmus, hogy eljussak az öt mérföldig. Kikövetkeztettem, hogy ha eljutok két vagy három mérföldig, annyira elégedett lennék magammal, hogy nem érezném szükségét az öt mérföldes célom elérésének. Ezért csináltam magamnak egy szabályt. Hívhatjuk az öt mérföldes szabálynak. "ha sikerült felvenni a cipőmet és kimenni minden ellenkező gondolat ellenére ami le akart róla beszélni, akkor legalább egy lépéssel többet fogok futni mint utoljára." Persze teljesen jó volt ha több mint egy lépéssel futottam többet, de nem lehetett kevesebb mint egy lépés. Végül is soha nem szegtem meg ezt a szabályt, és a nyár végére sikerült elérni az öt mérföldet.

De akkor, valami igazán érdekes és teljesen váratlan történt. Ahogy közelebb értem az öt mérföldes célom eléréséhez, az ellentétes gondolatok kezdtek eltűnni. Egyszer csak teljesen megszűntek. Akkor azt vettem észre, hogy ha futni akartam, teljesen szabadon tudtam azt csinálni, mindenféle mentális ellenállás, konfliktus, vagy ellentétes gondolatok nélkül. Mivel előtte nagy belső harc volt ez, teljesen elámultam. Az eredmény: Folytattam, és rendszeresen futottam a következő 16 évben. Akiiket érdekel, most már nem futok, mert öt éve elhatároztam, hogy újra jéghekkizni fogok.

Ha ezt a tapasztalatot összeveted azzal amit a hitekről tanultunk, számos dolgot megfigyelhetsz:

1. Az elején, a vágyamnak, hogy futó legyek nem volt semmilyen támogató alapja a mentális rendszeremben. Más szavakkal, nem volt más energiaforrás (egy energiával töltött koncepció ami kifejezést igényel) ami a vágyamnak megfelelt.
2. Kelltem valamit tennem, hogy létrehozzam a támogató energiát. A "Futó vagyok" hit létrehozása megkövetelte, hogy létrehozzak egy sor olyan tapasztalatot ami egyezik az új hittel Ne felejtse, akármit gondolunk, mondunk, vagy teszünk, az hozzáad energiát valamilyen hithez a mentális rendszerünkben. Minden alkalommal amikor éreztem az ellenálló gondolatokat, és képes voltam sikeresen visszafókuszálni a célomra, elég meggyőződéssel, hogy felvegyem a cipőmet és kimenjek az ajtón, hozzáadtam energiát a hithez "Futó vagyok". És, legalább ilyen fontos, nem szándékosan, de elvettem az energiát minden hitből ami másképp érvelt volna. Azt mondom, hogy nem szándékosan, mert vannak különböző technikák direkt a konfliktusban álló hitek felderítésére és deaktiválására, de akkor, nem értettem a mögöttes dinamikáját a változási folyamatnak amin keresztülmentem. Ezért nem jutott volna eszembe ilyesfajta technikákat használni, hogy segítsek magamon.



3. A hiteket meg lehet változtatni, és ha egyet meg lehet, akkor akárhányat meg lehet, ha megérted, hogy amit csinálsz az valójában nem változtatás, hanem átviszed az energiát az egyik koncepcióból a másikba. (a szóban forgó hit formája nem sérül) Ezért, létezik két teljesen ellentétes hit a mentális rendszeredben, egymás mellett. De ha kiveszed az egyikből az energiát, és teljesen feltöltöd a másikat, akkor gyakorlati szempontból már nincs ellentét, mivel csak a hit aminek van energiája, lesz képes erőként hatni az elmeállapotodra, hogy hogyan fogod fel és értelmezed az információt, és a viselkedésedre. Az egyetlen célja a mechanikus kereskedésnek, hogy átalakítsd magad egy konzisztensen sikeres traderré. Ha bármi más van a mentális környezetben, ami konfliktusban áll annak az alapelveivel, hogy *"én egy konzisztensen sikeres trader vagyok"*, akkor használnod kell az önfegyelem technikáját hogy integráld ezeket az elveket domináns, funkcionális részeként az énednek. Amikor az elvek azzá válnak "aki vagy", nem kell már többé az önfegyelem, mert a "konzisztensség" folyamata fáradtságmentes lesz. Ne feledd, a konzisztensség nem egyezik a képességgel, hogy egy, vagy akár egy sor nyerő tradeet csinálj, mivel ahhoz semmiféle képesség nem kell. Csak jól kell tippelned, ami nem különbözik a pénzfeldobás eredményének megtippelésétől, ezzel szemben a konzisztencia az egy elmeállapot, ami nem engedi, hogy bárhogy máshogy "legyél". Nem kell megpróbálnod konzisztensnek lenni, mert az az éned természetes kifejezési módja lesz. Valójában, ha próbálnod kell, az csak azt mutatja, hogy még nem sikerült beépíteni az alapelveket mint domináns, ellentétmentes hiteket. Például, a kockázat meghatározása része a "konzisztensségnek". Ha erőfeszítést igényel a kockázat meghatározása, ha emlékeztetned kell magad, hogy megtegyed, ha bármiféle ellentétes gondolatot fedezel fel (röviden, próbálsz lebeszélni magad róla), vagy ha olyan tradeben találsz magad ahol nem határoztad meg a kockázatot, akkor az elv nem domináns, funkcionális része az énednek. Ez nem "az aki vagy". Ha az lenne, eszedbe sem jutott volna nem meghatározni a kockázatot. Ha és amikor a konfliktus minden forrása deaktiválva van, már nincs meg a potenciálsod, hogy bármilyen más módon fejezd ki magad. Ami egyszer harc volt, az gyakorlatilag erőfeszítésmentessé fog válni. Ennél a pontnál, másoknak talán úgy nézhet ki, hogy nagyon fegyelmezett vagy (mert olyasmit meg tudsz tenni amit nekik nagyon nehéz, ha nem lehetetlen), de a valójában egyáltalán nem is vagy fegyelmezett; csak egyszerűen a hiteid miatt oly módon cselekszel, hogy az egyezik vágyaiddal és céljaiddal.

### **Létrehozni a hitet a konzisztenciában**

A fő cél létrehozni egy hitet, miszerint *"én egy konzisztens nyertes vagyok"*, de mint az én motivációm, hogy futó legyek, ez túl széles és abszurd fogalom ahhoz, hogy teljesítsük kisebb részekre bontás nélkül. Ezért lebontom ezt a hitet a legkisebb meghatározható részekre, aztán adok egy tervet, hogy hogyan integráld azokat domináns hitekként.

ÉN EGY KONZISZTENS NYERTES VAGYOK, MERT:

1. **Objektíven meghatározom a setupjaimat.**
2. **Előre meghatározom a kockázatát minden tradenек.**
3. **Teljesen elfogadom a kockázatot.**
4. **Várakozás vagy hezitálás nélkül cselekszem a setupoknál.**
5. **Úgy fizetem magam ahogyan a piac elérhetővé teszi a pénzt számomra.**
6. **Folyamatosan figyelem a hajlamosságomat a hibákra.**
7. **Megértem az abszolút szükségességét a konzisztens siker eme elveinek, és ezért sohasem szegem meg őket.**

Ezek a hitek a konzisztencia hét alapelve. Hogy megfelelően beépítsd ezeket a hiteket egy funkcionális szinten, létre kell hoznod egy sor olyan tapasztalatot ami egyezik velük. Ez nem különbözik a fiú vágyától, hogy játsszon a kutyákkal, vagy az enyémtől, hogy futó akartam lenni. Mielőtt játszhatott volna velük, a fiúnak többször is meg kellett próbálnia csak közeledni a kutyákhoz. Végül is, ahogy az energia egyensúlya átbillent a mentális rendszerében, játszhatott a kutyákkal belső ellenállás nélkül. Hogy futó legyek, létre kellett hoznom a futás tapasztalatát, minden belső ellenállás ellenére. Aztán amikor az energia egyensúlya átbillent az új én-meghatározásom oldalára, a futás egy természetes kifejezőmódjává vált az új identitásomnak.

Nyilvánvalóan, amit itt el akarunk érni az sokkal bonyolultabb mint a futóvá válás, vagy a kutyákkal való játszás, de a folyamat mögöttes dinamikák hasonlóak. Egy meghatározott céllal fogunk kezdeni. Az első elve a konzisztenciának a hit "Objektíven meghatározom a setupjaimat." A kulcsszó itt az *objektíven*. Objektívnek lenni azt jelenti, hogy nem értelmezhetsz semmilyen információt negatív, vagy túlzottan pozitív szemszögből.

Az objektivitás eléréséhez olyan hitekre van szükség melyek semlegesen tartják az elvárásainkat, és mindig tudomásul veszik az ismeretlen változókat. Ne felejtse, edzeni kell az elménket, hogy objektív, és a "a pillanat lehetőségfolyamára" fókuszált maradjon. Az elménk nem így működik természetesen, ezért az objektivitáshoz meg kell tanulnod a piac szemszögéből gondolkodni. A piac szemszögéből mindig vannak ismeretlen erők (traderek) arra várva, hogy cselekedjenek az ármozgás alapján. Ezért, a piac szemszögéből "minden pillanat igazán egyéni", annak ellenére, hogy talán ugyanolyannak látszik, hallatszódik, vagy érződik mint valami korábbi pillanat az emlékezetedben. Abban a pillanatban amikor úgy döntesz vagy feltételezed, hogy tudod mi fog történni következőre, automatikusan elvárod, hogy igazad is legyen. Azonban, amit tudsz, legalábbis racionális szinten, az csak a múltat veheti figyelembe, aminek talán semmi köze a jelen pillanathoz a piac szemszögéből. Ennél a pontnál, minden piaci információ ami nem egyezik azzal amit elvársz, fájdalomként lehet értelmezve. Hogy elkerülje a fájdalmat, az elméd automatikusan kompenzálni fogja, mind tudatos, mind tudatalatti fájdalomelkerülő mechanizmusokkal, a különbséget aközött amit elvársz és amit a piac kínál. Amit tapasztalni fogsz azt általában úgy hívják, hogy "illúzió". Az illúzió állapotában nem vagy objektív, és nem kapcsolódsz "a pillanat lehetőségfolyamához".

Ehelyett, hajlamossá válsz az összes tipikus kereskedési hibára. Az öt alapvető igazság a piacról semlegesen fogja tartani az elvárásaidat, és az elmédet a "a pillanat lehetőségfolyamára" fókuszálja (azzal hogy szétkapcsolja a mostani pillanatot bármilyen más hasonló emléktől), és ezzel megszünteti eme hibák lehetőségét. Ha nem csinálsz több kereskedési hibát, elkezdesz bízni magadban. Ahogy nő az önbizalmad, úgy nő a magabiztosságod. Minnél magabiztosabb vagy, annál könnyebb lesz végrehajtani a tradejeidet (cselekedni a setupok alapján hezitálás és fenntartások nélkül).

Az öt igazság szintén létrehoz egy olyan elmeállapotot amiben őszintén elfogadod a kereskedés kockázatát. Amikor őszintén elfogadod a kockázatot, békében vagy minden kimenetellel. Amikor békében vagy minden kimenetellel, megtapasztalod azt a gondtalan, objektív elmeállapotot ahol elérhetővé teszed magad, hogy felfogj bármit amit a piac kínál, és cselekedj is az alapján. Az első cél, hogy beépítsd az "objektíven meghatározom a setupjaimat"-t domináns hitként. A kihívás most az, hogy ezt hogyan fogod megtenni? Hogyan formálod át magad egy olyan személlyé aki konzisztensen tud gondolkodni a piac szemszögéből? A folyamat a vágyaddal és akaratoddal kezdődik, hogy visszafókuszálj a célodra (önfegyelem). A kívánság az egy erő. Nem kell egybevágjon, vagy elfogadjon bármit is amit igaznak hiszel a kereskedés természetéről.

A tiszta vágy, pontosan fókuszálva egy kiválasztott célra, egy nagyon erős eszköz. Használhatod a vágyaid erejét, hogy létrehoz egy teljesen új verziót az énképedről, két vagy több hit között váltsd az energiát, vagy az emlékeid töltését negatívról pozitívrá váltsd.

Deaktiválni a belső konfliktusokat nem idő kérdése; ez egy funkció-fókuszált vágy [angolról szó szerint, nem tudtam értelmezni - a fordító] . Egyébként, az extrém tisztaság és meggyőződés hiányában, az önfegyelem technikája is megteszi a dolgát (persze, ha akard használni). Hogy odakerülj, muszáj "döntened", annyira tisztán és meggyőződé amennyire csak lehetséges, hogy a konzisztencia (a bizalom, meggyőződés és objektivitás elmeállapota) az amire minden másnál jobban vágyasz a kereskedésedből. Ez fontos, mert ha olyan vagy mint a legtöbb trader, néhány nagyon ijesztő ellentétes erőt kell majd leküzdened. Például ha azért kereskedsz, jól érezd magad a nagy mozgás elkapása utáni eufóriában, megmutasd a családodnak és barátaidnak, hős legyél, betölts egy függőséget, igazad legyen az elvárásaiddal kapcsolatban, vagy bármilyen más ok miatt aminek semmi köze a konzisztenciához, akkor ezeknek az motivációknak az erői nagyon nehezzé fogják tenni, hogy helyesen végrehajtsd a gyakorlatot. Emlékszel a fiúra aki nem akart ugyanolyan lenni mint a többi gyerek és a kutyákkal játszani? Lényegében azt választotta, hogy az aktív ellentéttel él a minimálisan töltött pozitív hite, és a domináns negatív hite között. Ahhoz, hogy egyáltalán elkezd ezt a folyamatot, annyira kell akarnod a konzisztenciát, hogy kész vagy feladni minden más okot vagy motivációt amiért kereskedni kezdtél, amelyek nem vágnak egybe a hitek beépítésének folyamatával. A tiszta, intenzív vágy egy abszolút előfeltétele ha azt akard, hogy ez a folyamat működjön.

---

## **GYAKORLAT: MEGTANULNI KERESKEDNI, ÉS ELŐNYT BIZTOSÍTANI MINT EGY KASZINÓ**

A gyakorlat célja meggyőzni téged arról, hogy a kereskedés nem más mint egy egyszerű valószínűségi hátték, nem sokkal különbözik egy játékgép karjának meghúzásától. Mikro-szinten, az egyes setupok kimenetele független egymástól, és egymáshoz képest véletlenszerű. Makro-szinten, egy sor trade kimenetele konzisztens eredményt fog alkotni. A valószínűségi szemszögből, ez azt jelenti, hogy a játékos helyett aki a géppel játszik, te lehetsz a kaszinó, ha:

1. van egy setupod ami a siker esélyeit a te oldaladra billenti;
2. megfelelően tudsz gondolkodni a kereskedésről (az öt alapvető igazság); és
3. meg tudsz csinálni mindent amit meg kell tenni egy sor trade közben. Akkor, mint a kaszinók, a játék a tied, és konzisztensen nyereséges lesz.

## A GYAKORLAT ELŐKÉSZÍTÉSE

### **Válassz egy piacot.**

Választhatod akármelyik részvényt, vagy határidős indexet. Mindegy melyik, ha likvid, és olyan margin követelményei vannak ami mellett megengedhetsz magadnak 300 érékpapírt, vagy három kötést tradeenként.

### **Válaszd ki változók csoportját melyek együtt meghatároznak egy setupot.**

Ez lehet akármilyen kereskedési rendszer. A rendszer vagy módszer amit választasz lehet matematikai, mechanikai, vagy vizuális (a chartokban lévő sablonok alapján.) Nem számít, hogy te találsz ki, vagy megveszed valaki mástól, nem kell sok időt töltened a legjobb megtalálásával. Ez a gyakorlat nem a rendszer létrehozásáról, vagy az elemzési képességeid teszteléséről szól. Valójában, a rendszer amit választasz lehet akár középszerű a legtöbb trader sztenderdjei szerint, mert amit tanulni fogsz ebből a gyakorlatból az független attól, hogy keresel-e vele pénzt.

Ha elkönyveled ezt a gyakorlatot egy oktatási kiadásként, az sok időt és energiát spórol meg amit amúgy a legprofitálobb setupok keresésére fordítanál. Akik kíváncsiak, nem fogok tanácsot adni, hogy milyen rendszert használj, mert feltételezem, a legtöbben akik ezt a könyvet olvassák már jól iskoláztak a technikai elemzésben. Akármilyen rendszert választasz, a következőknek meg kell feleljen.

### **Beszálló.**

A változóknak amelyekkel meghatározol egy setupot, abszolút precíznek kell lennie. A rendszer olyan kell legyen, hogy ne kívánjon semmilyen szubjektív döntéshozatalt a setup érvényességéről. Ha a piac megegyezik a rendszered változóival, akkor ott a setup, ha nem, akkor nincs. ENNYI! Egyéb külső vagy véletlenszerű faktor nem játszhat szerepet.

### **Stop-loss kiszálló.**

Ugyan ezek a feltételek érvényesek a tradeből való kiszállásra, ha az nem működik. A módszered pontosan kell meghatározza mennyit kockáztatsz, hogy kiderítsd működik-e a trade vagy sem. Mindig van egy olyan pont ahol a siker esélye olyan kicsi, főleg a potenciális profithoz képest, hogy jobban teszed ha kiszállsz az aktuális bukóval, és kitisztítod az elméd, hogy készen várd a következő setupot. Hagyd a piacra meghatározni ezt a pontot, egy fix dollárérték helyett amit kockáztatni akarsz. Mindegy milyen rendszert választasz, annak abszolút pontosnak kell lennie, szubjektív döntéshozatal nélkül. Újra, egyéb külső vagy véletlenszerű faktor nem játszhat szerepet.

### **Idősík.**

A rendszered akármilyen idősíkon lehet ami neked megfelel, de minden ki és beszállási jeled ugyanazon az idősíkon kell legyen. Például, ha olyan változókat használsz ami meghatároz egy bizonyos támasz és ellenállás szintet egy 30 perces charton, akkor a kockázatot és a célprofitot is a 30 perces idősíkon kell megállapítani. Azonban, egy bizonyos idősíkon való kereskedés nem akadályoz meg abban hogy másikat használj szűrőként. Például, lehet egy olyan szabályod, hogy csak akkor szállsz be ha a trade a fő trend irányában van. Van egy régi alapigazság "A trend a barátod". Ez azt jelenti hogy jobb esélyeid vannak ha a fő trend irányában kereskedsz, ha van ilyen. Valójában, a legkisebb kockázatú trade, a legnagyobb sikerességi valószínűséggel, akkor van mikor támasznál veszel egy felfelé trendelő piacon, vagy ellenállásnál adsz el egy lefelé trendelő piacon. Minnél nagyobb a felbontás, annál jelentősebb a trend. Például egy trendelő piac napos charton sokkal jelentősebb mint 30 percesen. Ezért, mivel a trend a naposon erősebb mint a 30 percesen, azt állapítjuk meg fő trendként.

Ahhoz, hogy meghatározd mi a fő trend, nézd meg mi történik napi charton. Ha a trend felfelé mutat naposon, akkor csak korrekciókat fogod keresni, le addig amit támaszként határozol meg a 30 percesen. Ott leszel vevő. A másik oldalon, ha a trend lefelé mutat, akkor csak a rallyt keresed fel egy ellenállásig, hogy eladóvá válj a 30 perces charton. A célod meghatározni, egy lefelé trendelő piacon

mennyit rallyzhat felfelé napon belül anélkül a nagy trend szimmetriájának megsértése nélkül. Egy felfelé trendelő piacon pont fordítva. Általában nagyon kis kockázat kapcsolódik a napon belüli ellenállások és támaszokhoz, mivel nem kell sokkal tovább engedned a piacot, hogy egyértelművé váljon, hogy nem működik a trade.

### **A Profit Kivétele.**

Elhiszed vagy sem, minden képesség közül amit meg kell tanulj, hogy konzisztensen tudj kereskedni, a profit kivétele valószínűleg a legnehezebb. Számos személyes, általában nagyon bonyolult pszichológiai faktor, és a piacelemzésed hatékonysága is számít. Sajnos, ennek a problémának a megoldása túlmutat a könyv hatáskörén. Ezt csak azért mondom, hogy azok akik önmagukat hibáztatják a pénz benne hagyása miatt, nyugodjanak meg. Még ha szert tettel az összes többi képességre, hosszú időbe telhet mire ezt igazán megtanulod. Ne ess kétségbe. Létre lehet hozni olyan stratégiát a profit kivételére mely legalább megfelel a konzisztencia ötödik elvének a céljával: Úgy fizetem magam ahogyan a piac elérhetővé teszi a pénzt számomra.

Ha ki akarsz építeni magadban a hitet hogy egy konzisztens nyertes vagy, akkor olyan tapasztalatokat kell létrehoznod melyek megfelelnek annak a hitnek. Mivel a hit célja a konzisztencia, az ahogyan veszed ki a profitot a nyerő tradeekből nagyon nagy jelentőségű. Ez a gyakorlat egyetlen része ahol valamelyest te döntesz. Az oka ennek, hogy egy nyerő tradeben soha nem tudod meddig megy a piac a te irányodba. A piacok ritkán mennek egyenesen fel, vagy egyenesen le (sok internetes részvény a NASDAQ-on nyilvánvaló kivétel volt az 1999-es esésben). Általában, a piac felmegy, aztán visszahúzódik valamennyit a felfelé mozgásból, vagy lefelé megy, és visszaemelkedik valamennyit. Ezek a visszahúzódnások tudják nagyon nehezzé tenni a jó kiszálló kiválasztását. Nagyon jó, és objektív elemzőnek kéne lenned, hogy megkülönböztess egy normális visszahúzódnást, amikor a piacban még mindig megvan a potenciál, hogy folytassa az eredeti irányba, és nem normális visszahúzódnást, ahol az esélye a számodra megfelelő iránynak már nagyon kicsi, ha egyáltalán létezik.

Ha sosem tudhatod, hogy mennyit fog a te irányodba menni a piac, akkor mikor és hogyan veszed ki a profitot? Attól függ, hogy mennyire tudod jól olvasni a piacot és kiválasztani a pontot ahol a legvalószínűbb a fordulás. A képesség hiányában, hogy ezt objektíven csináld, a legjobb módszer pszichológiai szemszögből, hogy három (vagy négy) részre osztod a pozíciódat, és fokozatosan szállsz ki ahogy a piac megy a neked megfelelő irányba. Ha határidős kötésekkel kereskedsz, ez azt jelenti, hogy egy pozíció minimum három (vagy négy) kötésből kell álljon. Értékpapírnál ez akárhány részvény lehet ami osztható hárommal (vagy négyvel). Én így zárom ki a pozícióimat: Amikor először elkezdtem kereskedni, különösen az első három évben (1979-1981) alaposan és rendszeresen elemeztem az eredményeimet. Az egyik dolog amit észrevettem, hogy nagyon ritkán stoppolódtam ki anélkül, hogy a piac legalább egy kicsit ment volna az irányomba. Átlagosan, tízből csak egy trade volt azonnali veszteség. A tradeek a 25-30 százalékában, amelyek végül veszteségesek lettek, a piac általában ment 3-4 tícet az irányomba mielőtt megfordult és kistoppolt. Kiszámoltam, hogyha minden tradeben minimum a pozíció egyharmadát lezárom mikor a piac odaadja azt a 3-4 tícet, év végére sokat nyerek rajta. Igazam volt. A mai napig, mindig, hezitálás és fenntartások nélkül lezárom egy részét a nyerő pozíciónak, bármikor amikor a piac megadja azt a kicsit.

Hogy mennyit, az a piacon múlik; különböző minden esetben. Például, kincstárkötvényeknél, lezárom az egyharmadát ha van 4 tícem. Az S&P határidősön, zárom az egyharmadot másfél-két egész pontnál. Értékpapír kereskedésnél általában nem kockáztatok több mint 6 tícet, hogy kiderítsem működik-e a trade vagy sem. Egy három kötéses pozíciót példaként használva így működik: ha a piac azonnal ellenem megy, anélkül hogy legalább a négy tícet megadná, akkor kistoppol 18 tic veszteséggel, de ahogy már mondtam, ez nagyon ritka. Valószínűbb, hogy valamennyit megy az én irányomba mielőtt vesztesévé válna. Akkor legalább 4 tícet kizárom az egyik kötéssel. Ezzel a kockázatomat a másik két kötésen lecsökkentettem 10 tícet. Ha a piac aztán kistoppol, összességében 8 tic a veszteségem. Ha nem stoppol ki, és a másik két kötés megy az irányomba, a második harmadot kizárom egy előre meghatározott szinten.

Ez egy hosszabb idősíkon létrejött támasz vagy ellenállási szintre van alapozva, vagy valami jelentős csúcs vagy alj. Amikor a második harmadot lezárom, a stoppot áthelyezem a beszállási pontra. Más szavakkal, most van egy "kockázatmentes lehetőségem". Nem mondhatom elégszer, és a nyomda sem tud elég nagy betűkkel írni ezen az oldalon, hogy hangsúlyozza mennyire fontos számodra átélni ezt a "kockázatmentes lehetőség" állapotot. Amikor létrehozol egy állapotot ahol jelen van a "kockázatmentes lehetőség", akkor nem tudsz veszteni, hacsak valami extrém dolog nem történik, mint egy limités esés vagy emelkedés a stoppodon keresztül. Ha, normális körülmények között, nem veszhetsz, megtapasztalod milyen érzés egy nyugodt, gondtalan elmeállapottal pozícióban lenni. Hogy ezt bemutassam, képzelj el: egy nyerő tradeben vagy; a piac meglepően nagyot ment a te irányodba, de nem veszed ki a profitot, mert úgy gondolod hogy még tovább fog menni

Azonban, ahelyett, hogy továbbmenne, a piac visszafordul, és visszamegy a beszállóponthoz, vagy ahhoz nagyon közel. Megrémülsz, és lezárod a pozíciót, mert nem akarsz, hogy ami egyszer egy nyerő trade volt, az vesztté váljon. De amint kiszállsz, a piac visszapattan, és újra nyerőben lennél. Ha kizártál valamennyi profitot fokozatosan, ezzel kockázatmentes lehetőséget adva magadnak, nem valószínű, hogy stresszt tapasztaltál volna. Nekem még mindig megvan a pozícióm egyharmada. És most? Megkeresem a legvalószínűbb helyet ahol a piac megfordulhat. Ez általában egy alj vagy csúcs egy nagyobb idősíkon. Beteszem a megbízást alá, ha longban vagyok, vagy fölé ha shortban. Fölé vagy alá teszem, mert nem érdekel az az utolsó pár lehetséges tic. Évek alatt rájöttem, hogy egyszerűen nem éri meg azokat vadászni. Még egy dolog amit figyelembe kell vened, az a risk-reward arány. A risk-reward arány azt mutatja meg mennyit kockáztatsz a potenciális profithoz képest. Ideálisan, a risk-reward aránya a tradejeidnek legalább 3:1 kéne legyen, ami azt jelenti, hogy csak egy dollárt kockáztatsz minden potenciális három dollárnyi profitért. Ha a setupod és ahogyan fokozatosan zárod ki a pozíciódat 3:1-es risk-reward arányt ad, akkor még ha kevesebb mint ötven százaléka működik a tradejeidnek, folyamatosan pénzt fogsz keresni. A 3:1 az ideális. Azonban, eme gyakorlat szempontjából teljesen mindegy milyen az arány, és az is mennyire hatékonyan zárod ki fokozatosan, amíg azt teszed. Tedd meg a legtöbbet hogy kifizessz magad amikor a piac pénzt tesz elérhetővé. Minden része egy tradenek amit kizársz nyerőként, hozzá fog adni a hitedhez hogy egy konzisztensen nyertes trader vagy. A számok javulnak ahogy a hited a konzisztenciádban erősödik.

### ***Kereskedés minta-méretekben.***

Az átlagos trader gyakorlatilag él-hal (érzelmileg) az utolsó tradejének kimenetelétől függően. Ha az nyerő, örömmel várja a következőt; ha vesztté, elkezd megkérdőjelezni a setupjának a működőképességét. Hogy kiderítsük mely változók működnek, mennyire jól működnek, kell egy szisztematikus megközelítés, mely nem vesz figyelembe semmilyen véletlenszerű változót. Ez azt jelenti, hogy ki kell tágtanunk a siker vagy bukás meghatározását a tipikus trader korlátozott tradere szemszögéről egy nagyobb, legalább 20 vagy több tradeből állóra. Minden setup egy korlátozott számú piaci változó alapján méri a piac potenciálját a felfelé vagy lefelé mozgásra. A piac szemszögéből, minden trader aki képes ki- és beszállni pozíciókba hathat az ármozgásra, és ezért egy piaci változó. Nincs olyan setup vagy rendszer ami figyelembe tudná venni az összes tradert, és az okait amiére nyit vagy zár egy pozíciót. Ezért, bármilyen változó ami meghatározhat egy setupot, az olyan mint egy pillanatkép valami nagyon nagy folyadékról, a rengeteg lehetőség csak nagyon kis részét felvéve. Amikor használod ezeket a változókat a piacon, lehet hogy jók működnek valamennyi ideig, de aztán romlik a hatásfokuk. Ez azért van mert a mögöttes okai az összes résztvevő cselekedeteinek (a piac) változik. Új traderek jönnek a piacra a saját egyedi elképzelésükkel arról, hogy mi magas és mi alacsony, és mások távoznak.

Apránként ezek a változások hatással vannak a piaci mozgás okaira. Nincs olyan pillanatkép (adott változók) mely ezeket a finom változásokat figyelembe tudja venni. Te kompenzálhatod ezeket a változásokat, és megtarthatod a konzisztens hozzáállásodat a minta-méretekben kereskedéssel. A mintád mérete elég nagy kell legyen, hogy egy megfelelő tesztet adjon a setupodnak, de elég kicsi, hogy időben észrevehesd ha nem működnek, mielőtt még túl sok pénzt vesztenél. Én úgy gondolom, hogy egy 20 tradeből álló minta-méret megfelel eme követelményeknek.

### **Tesztelés.**

Amikor kiválasztottad a változók csoportját melyek megfelelnek ezeknek a meghatározásoknak, ki kell próbálgad mennyire jól működnek. Ha van hozzá megfelelő szoftvered, már valószínűleg ismered a folyamatot. Ha nincs, tesztelheted te is, vagy igénybe vehetsz egy tesztelési szolgáltatást, hogy megtegye neked. Akárhogy is, ne feledd, a gyakorlat célja a kereskedést eszközként használva megtanulni objektíven gondolkodni (a piac szemszögéből), mintha egy kaszinótulajdonos lennél. Most, a rendszered teljesítménye nem olyan fontos, viszont fontos, hogy legyen egy elképzelésed milyen nyerő-vesztő arányt várhatsz el.

### **A kockázat elfogadása.**

A gyakorlat feltétele, pontosan tudni előre mennyi a kockázat minden egyes tradeen, a 20 tradeből álló minta-méretben. Ahogy most már tudod, tudni a kockázatról, és elfogadni azt, két különböző dolog. Azt akarom, hogy a lehető legnyugodtabb legyél a kockázat dollárértékével kapcsolatban amit ebben a gyakorlatban vállalsz. Mivel a gyakorlat megköveteli a 20 tradeből álló minta-méretet, a potenciális kockázat mind a 20 trade elvesztése. Ez nyilvánvalóan a legrosszabb forgatókönyv. Annyi esélye van minthogy mint a 20 nyerő lesz, ami azt jelenti nem sok. Mégis, ez egy lehetőség. Ezért, úgy kell felállítanod a gyakorlatot, hogy el tudd fogadni (dollárban) mind a 20 trade elvesztését.

Például, ha S&P határidősön kereskedsz, lehet, hogy a setupod megköveteli három egész pontot kockáztatását, hogy kiderítsd működik-e a trade vagy sem. Mivel a gyakorlat megköveteli, hogy három kötéssel dolgozz tradeenként, az kockázat tradeenként \$2,250, ha nagy kötések használasz. Az összeadott kockázat, ha elveszted az összes tradet, \$45,000,. Nem biztos hogy a legnyugodtabb vagy ha 45,000, dollárt kockáztatasz ezen a gyakorlaton.

Ha nem vagy, csökkentheted a kockázat dollárértékét azzal, hogy minikötésekkel kereskedsz. Azok csak egyötödét érik a nagy kötésnek, csökkentve a tradeenként kockáztatott összeget \$450-re, a 20 tradenél összesen \$9,000, re. Ugyanezt megteheted ha tőzsdén kereskedsz: csak csökkentsd az értékpapírok számát tradeenként amíg elfogadható lesz a 20 trade együttes kockázata. Amit nem akarok, hogy megváltoztasd a kockázat paramétereit a kényelemérzeted kielégítéséért.

Ha, elemzésre alapozva, meghatározod a három pontos kockázatot az S&P-ken a megfelelő távolságként, amennyit hagynod kell a piacot ellened menni, akkor azt hagyd három ponton. Ezt csak akkor változtasd meg, ha az technikai elemzés alapján szükséges. Ha megtettél mindent, és még mindig nem felel meg a kockázata a 20 tradenek, azt ajánlom hogy csináld meg a gyakorlatot egy demószámlán. Egy demószámlával minden ugyan olyan mint egy valódival, azzal a különbséggel hogy a tradek valójában nem kerülnek be a piacra, ezért nem kockáztatasz pénzt. Ez a szolgáltatás nagyszerű gyakorolni, valós időben, valós piaci körülmények között; szintén jó a kereskedési rendszert tesztelni.

**A gyakorlat végrehajtása.** Amikor megvan a változók csoportja melyek megfelelnek a feltételeknek amit fent leírtam, amikor tudod pontosan hogy mennyibe fog kerülni egy-egy trade, hogy kiderítsd hogy működik-e vagy sem, és van egy terved a profit kivételére, és amikor tudod hogy milyen nyerő-vesztő arányt várhatsz el a minta-méretedtől, akkor kész vagy arra hogy elkezd a gyakorlatot. A szabályok egyszerűek: Kereskedj a rendszered szerint, pontosan úgy ahogyan azt kitaláltad. Ez azt jelenti hogy kereskedned kell legalább a következő 20 alkalommal amikor a setupod jelen van - nem csak a következő, vagy a következő pár trade, mind a 20. Nem használhatsz, vagy lehetsz befolyásolva semmilyen külső faktor által, vagy változtathatod meg a setupodat amíg meg nem csináltad a 20 tradet. Azzal hogy felállítottad a gyakorlatokat fix változókkal amik meghatároznak egy setupot, relatív biztos esélyekkel, és a meggyőződéssel hogy minden setupot kereskedni fogsz a minta-méretedben, létrehozod a kereskedési stratégiát mely lemásolja azt ahogyan egy kaszinó működik.

Miért keresnek a kaszinók konzisztensen pénzt egy olyan eseménnyel aminek véletlenszerű a kimenetele? Mert tudják, az események sorozatával, az esélyek az ő oldalukon vannak. Azt is tudják, hogy az előnyük realizálásához minden eseményben részt kell venniük. Nem dönthetik el, melyik blackjack osztásban, rulettkerék pörgetésben, vagy kockadobásban akarnak részt venni, azzal, hogy megpróbálják kitalálni az egyes események kimenetelét. Ha hiszel az öt alapvető igazságban, és abban, hogy a kereskedés csak egy valószínűségi játék, mely nem sokban különbözik egy játékgéptől, akkor ezt a gyakorlatot megerősítés nélkül végigcsinálod - megerősítés nélkül, mivel az akaratod, hogy részt vegyél minden tradeben a minta-méretedben, és a hited a kereskedés valószínűségi természetéről harmóniában lesznek. Ezért nem lesz félelem, ellenállás, vagy zavaró gondolatok. Mi állíthatna meg abban, hogy pontosan azt csinálod amit kell, akkor amikor kell, hezitálás és fenntartások nélkül? Semmi! A másik oldalon viszont, ha ezt még nem érted el, akkor ez a gyakorlat összeütközést hoz létre a vágyad, hogy objektíven, valószínűségekben gondolkodj, és a belső erők között melyek ellentétesek ezzel a vágygal. A gyakorlat nehézsége pontosan meg fogja mutatni mennyire léteznek benned ezek az erők. Valamelyest, pont az ellentétét fogod tapasztalni annak amit ez előző bekezdésben írtam. Ne lepődj meg ha az első pár próbálkozásod szinte lehetetlennek fog tűnni. Hogy kéne kezelned ezeket a konfliktusokat? Figyeld magad, és használd az önfegyelem módszerét, hogy újrafókuszálj a célodra. Írd le az öt alapvető igazságot, és a konzisztencia hét alapelvét egy papírra, és tartsd mindig magad előtt amikor kereskedsz.

Ismételgesd magadnak, meggyőződéssel. Minden alkalommal amikor olyasmit gondolsz, mondasz, vagy teszel ami nem egyezik az igazságokkal, jegyezd fel az ellentétet. Ne próbáld meg semmibe venni az ellentétes erők létezését. Azok is részei a pszichédnek, melyek (érthetően) érvelnek a saját igazságukért. Ha ez megtörténik, újra fókuszálj pontosan arra amit megpróbálsz elérni. Ha a célod objektíven gondolkodni, szakítsd meg az összekapcsolási folyamatot (így "a pillanat lehetőségfolyamában" maradván); lépj túl a félelmeiden a vesztéssel, hibázással, kimaradással, és benne hagyással kapcsolatban, (így abbahagyod a hibázást, és elkezded bízni magadban), aztán már pontosan fogod tudni mit kell tenni. Kövesd a stratégiád szabályait amennyire jól csak tudod. Ha pontosan azt csinálod amit a szabályaid mondanak, és közben fókuszálsz az öt alapvető igazságra, végül is meg fogja oldani az ellentéteidet a kereskedés természetével kapcsolatban. Minden alkalommal amikor valami olyat teszel ami megfelel az öt alapvető igazság egyikének, azzal energiát veszel el az ellenálló hitekből, és hozzáadod a hitedhez, hogy konzisztens eredményt tudsz elérni. Végül, az új hiteid annyira erőssé válnak, hogy nem kell tudatosan gondolnod a céljaidnak megfelelően cselekedésre.

Biztosan fogod tudni ha a valószínűségekben gondolkodás már funkcionális része annak aki vagy, ha már végig tudsz menni egy 20 tradeből álló mintán bármiféle nehézség, ellenállás, vagy ellentétes gondolatok nélkül melyek elterelnek a célodtól. Akkor, és csak akkor, kész leszel rá, hogy továbblépj a kereskedés következő fokozataira, a szubjektív, és intuitív szakaszra.

## Végső megjegyzés

Ne próbáld meg előre megítélni mennyi időbe fog telni míg legalább egy mintán végig tudsz menni ellenállás és hezitálás nélkül, a tervedet követve. Olyan sokáig fog tartani, amilyen sokáig tartani fog. Ha profi golfozó akarnál lenni, nem lenne szokatlan ha eldöntened, el fogsz ütni 10,000 labdát, hogy a pontos mozgás beépüljön az izommemóriádba, és ne kelljen folyamatosan gondolni rá. Amikor ott vagy kint és ütöd a labdákat, nem játszol egy igazi játékot valaki ellen, vagy nem nyersz meg egy nagy bajnokságot. Azért teszed, mert elhiszed, hogy az a képességszerzés és gyakorlat majd segít nyerni. Megtanulni konzisztens nyertesnek lenni traderként nem különbözik ettől. Sok boldogságot kívánok neked, és azt mondanám hogy "sok szerencsét", de szerencséire igazán nem lesz szükséged, ha a megfelelő képességek megszerzésén dolgozol.



## Hozzáállási kérdőív

1: Ahhoz hogy pénzt csinálj a kereskedéssel tudnod kell mit fog csinálni a piac következőre.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

2:Néha azt veszem észre, hogy azon gondolkozom, hogy biztosan kell lennie egy módszernek a veszteségmentes kereskedéshez.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

3:Elsődlegesen az elemzéstől függ a pénzkeresés.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

4:Veszteségek elkerülhetetlen részei a kereskedésnek.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

5:A kockázatom mindig megállapított mielőtt tradebe lépek.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

6:A gondolataimban mindig van egy ára annak, hogy kiderítsem mit fog csinálni a piac.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

7:Nem is foglalkoznék a következő tradeel ha nem lennék biztos benne hogy nyerő lesz.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

8:Minnél többet tanul a trader a piacról, és annak viselkedéséről, annál egyszerűbb lesz neki a tradejei végrehajtása.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

9:A módszerem meghatározza hogy milyen piaci körülmények között nyitok és zárok pozíciót.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

10: Még ha tiszta jelzésem is van a pozíció fordítására, nehéznek találom azt végrehajtani.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

11:Vannak hosszabb periódusok mikor rendszeres nyereséget csinálok, amelyeket rendszeresen követ egy-egy nagyobb mínusz.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

12: Mikor kezdtem a tradeelést, úgy írnám le a módszeremet, hogy véletlenszerű, ami azt jelenti hogy 'néhány siker, sok fájdalom között'  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

13: Sokszor úgy érzem hogy a piac személyesen ellenem van.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

14:Nehéznek találom az érzelmi sebek magam mögött hagyását.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

15:Olyan moneymanagementem van, hogy mindig kiveszek valamennyi hasznot ha a piac lehetővé teszi.  
Egyetértek.      Nem értek egyet.

16:Egy trader feladata, hogy megtalálja a sablonokat a piac viselkedésében ami lehetőséget jelent, és aztán eldönteni a kockázatát annak, hogy kiderítse, kifizetődik-e a sablon, ahogy a múltban tette.

Egyetértek. Nem értek egyet.

17: Néha úgy érzem a piac áldozata vagyok.

Egyetértek. Nem értek egyet.

18: Mikor kereskedek, próbálok egy időszakra koncentrálni.

Egyetértek. Nem értek egyet.

19: A kereskedés sokkal nagyobb mentális flexibilitást kíván mint amivel a legtöbb ember rendelkezik.

Egyetértek. Nem értek egyet.

20: Vannak idők mikor "érzem" a piacot, bár gyakran nehezemre esik cselekedni az érzések alapján.

Egyetértek. Nem értek egyet.

21: Gyakran történik, hogy már profitálható pozícióban vagyok, de mégsem veszem ki a hasznot.

Egyetértek. Nem értek egyet.

22: Nem számít mennyi pénzt csinálok, ritkán vagyok elégedett és azt érzem hogy többet tudtam volna.

Egyetértek. Nem értek egyet.

23: Mikor pozíciót nyitok, pozitív a hozzáállásom. Remélem a lehető legtöbb pénzt amit meg tudok csinálni a tradeből.

Egyetértek. Nem értek egyet.

24: A legfontosabb elem egy trader képességei között ahhoz, hogy felhalmozzon pénzt, az az hogy bízzon a saját következetességében.

Egyetértek. Nem értek egyet.

25: Ha választhatnál egy kereskedési képességet, mit választanál?

26: Sokszor vannak álmatlan éjszakáim, mikor a piac miatt aggódok.

Egyetértek. Nem értek egyet.

27: Van, hogy úgy érzed muszáj beszállni egy tradebe, mert félsz, hogy lemaradsz?

Igen. Nem.

28: Bár ritkán történik, igazán szeretem a perfekt trade-jeimet. Ilyenkor olyan jól érzem magam, hogy kárpótol azokért az esetekért mikor nem.

Egyetértek. Nem értek egyet.

29: Van hogy tervezel tradeeket amiket nem csinálsz meg, vagy megcsinálsz tradeeket amiket nem terveztél?

Igen. Nem.

30: Néhány mondatban magyarázd meg a legtöbb trader miért nem képes pénzt csinálni, vagy megtartani amit csinált.