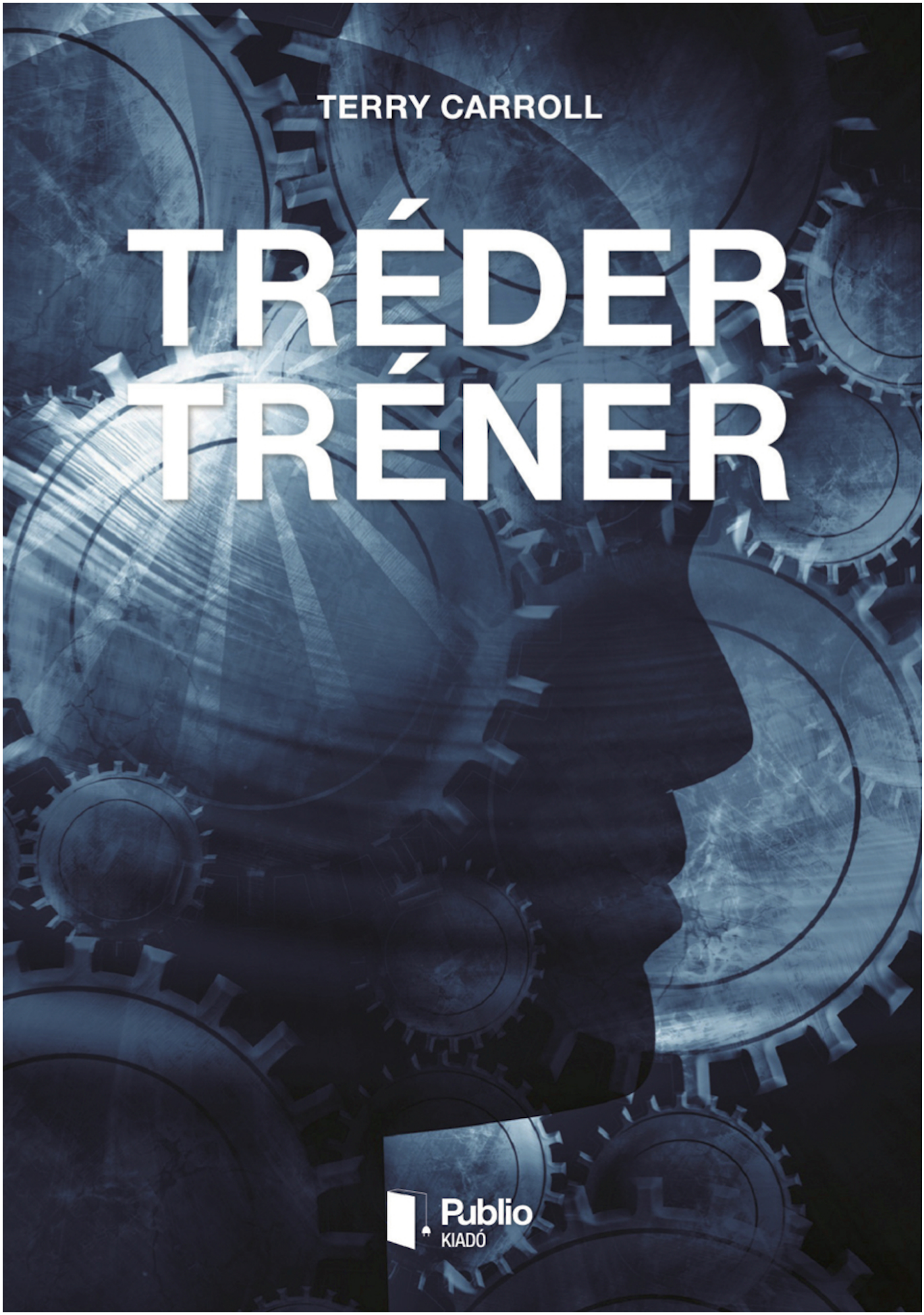
TERRY CARROLL

TRÉDER TRÉNER



Publio KIADÓ

Tréder Tréner

Terry Carroll

2014

Publio kiadó

Minden jog fenntartva!

Bevezetés

„A day-tréderek legalább 70 százaléka veszít.” (Észak-Amerikai Értékpapír Jegyzők Szövetsége, 1999).

1999 júliusában, Mark Barton atlantai day-trédert súlyos veszteségek érték a tőzsdén és ezután gyilkos ámokfutásba kezdett. Kivégezte családját majd tüzet nyitott mindkét irodájában, ahonnan a tőzsdei ügyleteit irányította.

Már sohasem tudhatjuk meg, hogy ez pontosan miért történt. Bár néhányan talán már ismerik azt az érzést, amikor attól félünk, hogy mindenünket elveszítjük. A legtöbben azonban, még ha életük során csak néhány pillanat adatik is meg belőle, a siker érzését is ismerik. Mégis hányan képesek korábbi sikereikre gondolni akkor, amikor a dolgok rosszul alakulnak? Na és hányan tudnak közülünk könnyűszerrel negatív gondolatokat futtatni? Előfordult már, hogy gondolatban kritizáltuk vagy becsméreltük magunkat, amikor nem jól sültek el valami?

Hogyan csináltuk ezt? Hol és hogyan tanultuk, hogy hibátlanul kövessük ugyanazt a negatív mintát illetve stratégiát a nyelvezetünkben vagy az életükben? Ha már egyszer képesek voltunk arra, hogy megtanuljuk az ilyen rendkívüli viselkedésmintázatokat anélkül, hogy egy lépést is kihagynánk, akkor akár arra is képesek lehetünk, hogy megértsük pontosan, hogyan készítsük és programozzuk magunkba ezeket a viselkedésmintákat. Könnyű belátni, hogy ha ezek után pozitív mintázatokat követnénk, a korlátaink egyszerűen eltűnnének.

A tőzsde már azelőtt érdekelt, hogy 1967-ben megkezdtem volna az üzleti tanulmányaim az egyetemen. Aztán 1972-ben az apám megkért, hogy fektessek be egy bizonyos összeget a pénzéből. Egy év se kellett hozzá és mindet elvesztettem. Ez természetesen sokkolta az önbizalmam és az én-képemet egyaránt. Apám viszont jól viselte én pedig rengeteget tanulhattam ebből a tapasztalatból. Áttekintve a döntésem hibáit arra jutottam, hogy a legjobb spekulációs alap stratégia az, hogy ha a profit maximalizálása helyett a veszteségek minimalizálására törekszem.

Jó elemző készségemre alapozva három évvel később apám megkért, hogy dolgozzak ki egy lóversenyre alkalmazható szisztémát. Az újságokban található információk alapján, pusztán statisztikai adatokra építve egy olyan stratégiát dolgoztam ki, aminek segítségével a 10 egységnyi kezdőtőkéje 125 egységnyire duzzadt pár hét alatt. Napi négyórányi kimerítő előkészületek segítségével visszatérítettem az egyszer elvesztett pénzt egy hálás szülőnek.

A leckék során többek között a következő konzekvenciákat vontam le:

- fontos a megfelelő kutatómunka és az előkészület;
- az egyensúly szükségességének ténye a beruházási döntésekben;
- racionális értékítélet a stratégiák kialakításában;
- az, hogy mikor veszek vagy adok fontosabb mintsem a félelem a veszteségtől vagy a kudarctól.

Lehet, hogy ezeket a tapasztalatokat már te is felismerted. Megérzés alapján vagy érzelmi hullámokon lovagolva fogadni a piacon izgalmas játék lehet, ha elveszteni való tőkével rendelkezünk. A megtakarításod vagy az alaptőkéd, el-szerencsejátékozása lehangoló, ijesztő és meglehetősen stresszes élmény. Különösen, ha mások (beleértve a családtagok) is, érintettek.

Hogyan tudjuk megváltoztatni a viselkedésünket illetve megtalálni azokat a szükséges belső erőforrásokat, amik az elérni kívánt pozitív viselkedésmintát eredményezik? Ez a könyv önmagában nem alkalmas arra, hogy pénzt csinálj belőle, de a megértése és személyes változásod segíthet abban, hogy létrehozz a kereskedésedhez egy olyan pozitív mintát, amit nem ront el a félelem. Így csökkentheted a veszteség esélyét illetve optimalizálhatod a sikerre való kilátásaid.

Mi lenne, ha előre mehetnél az időben addigra, mire megértetted magad és a viselkedésed, minimalizáltad vagy elkülönítetted a negatívumokat és nyomatékosítottad vagy kialakítottad a pozitívumokat? Hogyan éreznéd magad legbelül?

NLP – a még mindig új művészete annak, hogy miképp lehetsz az, aki lenni szeretnél, és hogyan váltsd valóra álmaid

1972-ben, Kaliforniában, Richard Bandler és Jhon Grinder megkezdte az emberi nyelvvel és viselkedéssel kapcsolatos tanulmányait. Három nagyszerű terapeuta – Milton Erickson, Fritz Perls és Virginia Satir (akik a saját területükön mindnyájan kiemelkedők) – viselkedését hallgatták és figyelték meg. Elemezték és részeire bontották a nyelvi mintáikat és viselkedésüket, majd modellezték őket. A céljuk ezzel az volt, hogy olyan eszközöket és technikákat hozzanak létre, melyek bárki számára lehetővé teszik, hogy megértsék és ezek alapján képesek legyenek saját tetszésük szerinti változtatásokat véghezvinni az életükben.

Most, 28 évvel később, az NLP tréner az egyik legkeresettebb szakma a nyugati féltekén. Az emberek átalakítják saját életüket és tartós változás elérését teszik lehetővé mások számára is.

Az elmúlt húsz évben, számos személyiségfejlődést támogató technikát tanulmányoztam. Köztük olyanokat, ahol a résztvevők erős hittel hagyták el a tanfolyamot vagy a szemináriumot. Meg voltak győződve róla, hogy bizonyos szempontból képesek lesznek megváltoztatni az életüket. Hányszor láttam ugyanezeket az embereket hónapokkal később fáradhatatlanul megjeleníteni a régi érzéseiket és ékesszólóan beszélni arról, hogy miért is rossz az ő életük?

Annak ellenére, hogy voltak pozitív élményeim, kezdtem szkeptikussá válni egészen addig, amíg nem találkoztam életem párjával, Heather Summers-szel. Kezembe adta a „Békából Királyfi" című könyvet (Bandler, R. - Grinder, J.; Új Pradigma Kiadó, 2003). Elolvastam az elejétől a végéig. Egyik szemináriumuk átirata ez a könyv, aminek egyszerűsége és valóságtartalma rögtön magával ragadott. Ahogy kipróbáltam a javasolt technikákat új lehetőségeket kezdtem felfedezni és az attitűdömben illetve a viselkedésemben is tartós változás következett be.

Azóta Heather és én számos NLP kezdő és mester szintű tanfolyamon vettem részt elsajátítva az eredeti eszközöket és technikákat valamint az ehhez kapcsolódó illetve egyre bővülő terápiás tudást és értelmezési lehetőségeket.

A tanultak használatával minden nap előrébb léptünk. Láttuk, éreztük és hallottuk a saját és mások életében történt tartós változásokat. Működik, mert az alapjait változtatja meg annak, ahogy beszélünk és viselkedünk.

Az agy, az elme és a számítógép analógiája

Az agy és az elme szót sokan szinonimaként használják. Szerencsére azért egyre többen veszik észre a különbséget és nem csak a két szó, hanem az elme és a test közti kapcsolat viszonylatában is. Ennek ellenére számos kutatás az agy és a számítógép összehasonlításán alapszik. Tisztázzuk! Az agyunk tud számolni, de olyan számítógép, amelyiknek saját érzései vannak vagy az eredetileg betáplált programjától eltérő döntéseket hozzon, nem létezik.

Az NLP körülbelül tíz évvel hamarabb jelent meg, mint a számítógép. Az utóbbi központi kérdéssé vált az életünkben még akkor is, ha csak arra jó, hogy automatizálja azokat a folyamatokat, amire az agyunk egyébként is képes. A számítógép a bal-agyféltekés világunk kicsúcsosodása, amit saját magunk számára hoztunk létre. Habár a gépek végre tudják, hajtani a kereskedési vagy befektetési döntéseinket erre nem lennének képesek a mi instrukcióink vagy preferenciáink nélkül. Továbbá arra sem képesek, hogy számításba vegyék az érzéseinket illetve a megérzéseinket, menjenek a dolgok jól vagy akár rosszul.

Az érzések az elmében helyezkednek el. A múlt érzelmi tapasztalatai során születnek. Amikor az élmények szignifikánsak voltak (a múltbeli kontextus szerint) akkor lefektethetik az alapjait egyes viselkedési mintáinknak. Ezek aztán önállóan futnak tovább. Honnan származnak az érzések, amikor hirtelen megindultságon kapjunk magunkat? Honnan ered a félelem érzése, különösképp akkor, amikor kudarctól vagy visszautasítástól tartunk? Éveket tölthetnénk el azon filozofálva, hogy ez a tulajdonság öröklött vagy környezeti hatások hozták-e létre. E könyv olvasójaként a te célod az, hogy feloldozd a negatív kötődéseket és új, pozitív mintákat állíts fel, amik abban segítenek, hogy sikeres tréder lehess.

Köztünk már megtapasztalhatták, hogy milyen érzés pénzt veszíteni a kereskedés során. Hogyan tanulnánk e tapasztalat nélkül? Az okosabbak azt mondják, hogy nem csinálhat pénzt mindenki egyszerre, a veszteségek aránya pedig hosszútávon térül meg.

Kedves Olvasó! Ezt a könyvet te azért vetted meg, hogy ezt az arányt minél inkább lecsökkentsd. Talán ismersz vagy láttál már butuska trédert. Még azok az emberek is, akik jól meghatározott stratégiával rendelkeznek a félelem, a kapzsiság, az önámítás és az irracionális kereskedelmi döntések hatása alá kerülhetnek.

Miért hozunk nyilvánvalóan hibás döntéseket? Mi hajtja a döntéseinket, a racionalitás vagy az irracionalitás? Ez a könyv nem csak abban segít, hogy megválaszold ezeket a kérdéseket, hanem eszközöket is ad, hogy abba az irányba változhass, ahogy azt te szeretnéd. Még a számítógép vezérelte kereskedéseknél is jobb lehetsz. Emberek ezrei, akik naponta a piacokon lavíroznak, egyszerűen egy versenyben vesznek részt. A részvények, amikkel kereskednek „lovak" egy olyan versenyben, aminek egyszerre több nyertese is lehet. Habár a lehetséges vesztesek száma nagyobb, mint bármelyik más versenypályán.

A tőzsdén, a matematika és az információ, sokkal bonyolultabb. A szelvényt is nehezebb kitölteni. A tippelők többsége pedig rosszabbul teljesít, mint maga a piac. A legfontosabb mégis az az eltérés, hogy a nagy halak, egy nap az éves bérmennyiséged többszörösében fogadnak. Egy day-tréder pedig felteheti egyszerre a házát vagy az összes megtakarítását. A kényszeres szerencsejáték kapcsolatokat és családokat tett már tönkre. A tőzsdei kereskedések során a napi tét mennyisége sokkal magasabb lehet, mint bármely más fogadás esetében. A lényege az, hogy itt sokkal jobbak az esélyek és nem kell, hogy mindened elveszítsd egy tréddel.

Ezt akár meg is ígérem! Ha úgy tekintesz a kereskedésre, mintha a szakmád lenne; ennek megfelelő energiát fektetsz abba, hogy megértsd, hogyan működnek a piacok; kialakítasz egy ésszerű kereskedési stratégiát és ragaszkodsz hozzá; megérted magad e könyv segítségével – mik lehetnek a potenciális Akhilleusz sarkaid és mik a legjobb képességeid illetve legerősebb tulajdonságaid. Nem csak a sikeres kereskedések arányát tudod megváltoztatni, hanem az egész életed beleértve a személyes kapcsolataid is. A választás a te kezedben van.

Sokan foglakoznak a helyes metódussal, mégsem értik meg illetve alkalmazzák helyesen. Vagy nem ragaszkodnak ahhoz, amit javasolt és aztán a metódust hibáztatják, ha a dolgok rosszul alakulnak. Ha ez valaha is megtörtént veled, akkor itt az ideje, hogy felismerd, hogy egyedül csak magadat okolhatod. Ugyanis választhatunk azzal kapcsolatban, hogy mit teszünk. Amint ezt felismerjük, az életünk örökre megváltozik.

Ennek a felismerésnek a paradoxonja az, hogy az irányítási képesség érdekében először az elengedést kell megtanulnunk. Elengedni

azokat a régi hiedelmeinket és viselkedési mintáinkat, amik sosem működtek vagy már lejárt az idejük. Elengedni a negatív programjainkat és új, pozitív mintákat kialakító terveket készíteni helyette.

Arra buzdítalak, hogy olvasd el azt a könyvet egy menetben. Számos gyakorlati tanácsot tartalmaz, amit arra használhatsz, hogy tartós változásokat tudj velük létrehozni az életed minden területén, különös tekintettel a kereskedésre. Ahogy az más tankönyvekre is igaz, ha a változásokat a történet fele alapján próbálod meg elérni, akkor valószínűleg a lehetőségeidnek a felét sem leszel képes kimeríteni. Az NLP tulajdonképpen arról szól, hogy hogyan gondolkozol, beszélsz és viselkedsz. Amikor te (és ha akarod azok, akik közel állnak hozzád) jobban megérted magad, képes leszel kiválasztani azt az utat, amivel megváltoztathatod az életed és ténylegesen a változások hatása alá kerülj. Különös tekintettel arra, amikor megtapasztalod a tartós sikert és annak pozitív hatásait. Nem úgy hangzik ez most, mint egy vonzó jövőkép?

Az NLP egy nagyon speciális téma. Én magam is úgy beszélek és írok, hogy közben számos NLP alapú stílust használok. Ezek közül az egyiket úgy hívják, hogy 'Milton nyelv'. Ez a fajta kommunikáció transz-szerű állapotot képes kiváltani. Az meg már régebben bizonyított, hogy a transz az ideális állapot a tanuláshoz.

Ahogy a könyvet olvasod a hagyományos nyelvtani szabályok, a központozás illetve az igeidők szándékos összekeverésével találkozol majd. Ez azért történt, mert a Tréder tréner képes a tudat mélyebb rétegeiben is hatni, ugyanakkor arra is alkalmas, hogy tudatosan alakítson ki széleskörű pozitív hiedelmeket és állításokat az olvasó elméjében.

Mi akarsz lenni – nyertes?

Mi a küldetésed – a kereskedésben és az életben?

Mi célból létezem ezen a földön? Kérdezted már ezt magadtól? Robert Dilts, korunk egyik nagyszerű NLP oktatója felállította a változás logikai szintjeinek koncepcióját, ami a válaszok és viselkedések kontextusában egy piramist alkot.

Küldetés

Önazonosság – ki vagyok én?

Hiedelmek és Értékek – miért csinálom?

Képességek – hogyan és milyen jól csinálom?

Viselkedések – mit csinálok; hogyan gondolkodom/ kommunikálok?

Környezet – mi az eredménye annak, amit teszek?

Minél magasabban helyezkedik el a piramisban az, amit megváltoztatunk, annál nagyobb a változás általános hatása. Az első négy szint, hatással van a viselkedésünk egészére. Az elért eredmények pedig a közvetlen környezetünk azon részén csapódnak le, amelyben a másokkal folytatott interakcióink vannak. Más embereket nehéz megváltoztatni. Mindenkinek megvan a saját akarata és egy világról alkotott képe. Ha nem azt az eredményt kapod, mint amire számítottál illetve akartál akkor próbálj másképp viselkedni. A legjobb és a legtartósabb módja ennek az, ha a legfelső szinten változtatsz.

Néhány évvel ezelőtt elvesztettem az állásom és fogalmam sem volt róla, hogy mihez kezdjek. Egy nap, elővettem egy darab papírt és felosztottam négy részre. Az első negyedbe azokat a dolgokat soroltam fel, amiket szerettem csinálni. A másodikba azokat írtam fel, amikben jó voltam. Aztán felírtam minden olyan képességem, amivel pénzt tudtam csinálni. Végül pedig a küldetésemmel kapcsolatban írtam fel mindent, amit fontosnak találtam az életemben. Ezután kihúztam mindent, ami nem jelent meg a listák mindegyikén.

Miközben ezeket a sorokat írom a hat megmaradt tevékenység egyikét végzem. Mindet élvezem. Tulajdonképpen egy portfólió karrierem van, és mindegyik része képes pénzt hozni. Te is megcsinálhatod ugyanezt.

Ha bízol a sorsodban, akkor Te is részese lehetsz ugyanennek. Vajon Gary Player vagy Jack Nicklaus is csupán csak szerencsés golfjátékos? „Persze, és minél keményebben gyakorolok, annál szerencsésebb vagyok…”

Milyen terveid vannak jelenleg magaddal az életben? Az a tapasztalatom, hogy azok az emberek, akik a problémákat várják meg is kapják azokat. Ha például úgy látod magad, mint aki sikertelen a párkapcsolatokban mi fog történni? Az elvárásaid milyen arányban viseled a testbeszéded által?

Túl sokáig aggódtam azon, hogy pénzt fogok veszíteni a day-tréddel és állandóan az árakat ellenőrizgettem. Amikor veszteséget láttam áthágtam a saját stop-loss szabályaim és csak figyeltem, hogy miképp esik a részvény és hogyan növekszik a deficitem. Ezáltal nem csak az történt, hogy több pénzt veszítettem, mint terveztem, hanem az is, hogy hiába jött a kedvező lehetőség, a tőkém le volt kötve. Végül a feleségen kezébe adtam ezeket a részvényeket és ő megcsinálta a szerencséjét. Jómagam pedig, amikor végre nyertem néhány kisebb összeget gyakran kivettem a pénzt attól való félelmemben, hogy elveszítem.

Egy destruktív mentális stratégiát folytattam, amely ellentétben állt a racionális kereskedési módszeremmel. Mivel már megégettem magam a múltban a tudatalattim pont azt váltotta valóra, amitől féltem. Aztán felfedeztem magamnak az NLP-t és elkezdtem átírni a programom. Elhatároztam, hogy megváltoztatom a régebbi viselkedésem mintázatát. Két nappal később, a részvényeim közül három a nap legjobbjai közt volt.

Az élet egy film, amelyben te vagy a forgatókönyvíró, a rendező és a főszereplő. Ha mindenki negatív filmet forgatna, akkor minden héten gazdasági világválság lenne.

Ebben a könyvben az egyik leghatásosabb folyamat, amit ismertetek a vizualizáció. Miután elsajátítottad a saját pozitív meggyőződéseidet meg fogsz lepődni, hogy milyen könnyen előre tudod jelezni a pozitív kimenetelt és majd meg is tudod azokat valósítani. Ha van gyereked vagy házastársad, akkor egy rövid ideig gondolj rájuk úgy, mintha betegek lennének, majd képzeld el róluk a legjobbakat és figyeld meg a különbséget a körülötted lévő eseményekben.

Milyen okod lehet arra, hogy negatív filmet forgass a kereskedésedről? Szeretnél pénzt veszíteni? Élvezed? Másokat akarsz

kápráztatni a rémmeséiddel vagy lennél inkább nyertes? Ne is mond, hogy még a golf pályán is úgy viselkedsz. Mivel szerintem a golf az élet egy mikrokozmosza számos analógiát állítottam fel a témával kapcsolatosan. (Egy másik könyvemben részletesebben is írok róla.)

Felvidítod az embereket azzal, hogy a veszteségeidről számolsz be nekik? Lehet, hogy tényleg megnyugtató számukra, hogy vannak más vesztesek is a környezetükben. Arról beszélsz vagy beszélgettek, ami elúszott vagy inkább a sikeres nagy dobásról? Amikor nyerőben vagy, akkor merészebbé válsz és emeled a tétet vagy eladsz néhány részvényt, hogy ingyen tartsd benn magad.

Az első utamon a főiskola felé belebotlottam egy tömegbe, akik a Hencegő nevű kártyajátékot játszották. Minden játékosnak három lapja van. A szabályok a pókerhez voltak hasonlatosak. Ha megnézted a lapjaidat kétszer akkora összeget kellet érte fizetned, mint amit előtte a blindelésért letettél. Statisztikai alapon a blindelés egyenlő volt az idiotizmussal. Végül rájöttem, hogy stabil bevételre tehetek szert, ha részt veszek, egy olyan játékban ahol a többség mégis ezt a stratégiát alkalmazza. Egy este azonban teljesen ledermedtem, amikor az egyik diáktársam elvesztette az egész éves tandíjcsekkjét. Sose játszottam többé ezt a játékot.

Amikor kereskedsz, akkor felkutatod előtte a legmegfelelőbb kilátásokat vagy megérzések alapján játszol? Néhány évvel ezelőtt egy jelentős finanszírozási alap kincstárnoka voltam. Azt volt a napi munkám, hogy egy 10 billió dolláros portfólióval kereskedjek és néha nagyokat nyertem a megérzéseimre hagyatkozva. Időnként azért körülnéztem belül, hogy minden rendben van-e és az elmém tudta, hogy ha lett volna időm visszamenőleg kidolgozni egy racionális indoklást, akkor is ugyanezt tettem volna.