

Linda Bradford Raschke: The mental aspects of trading (A kereskedés mentális szemszöge)

A kereskedéssel foglalkozók jó része gyorsan rájön, hogy a siker nem kizárólag a használt stratégián, kereskedési rendszeren, vagy éppen money management-en múlik, hanem függ a kereskedő pszichés állapotától is. Honnan vegye egy kezdő a be-és kilépésekhez az elhatározást? Hogyan élünk túl egy veszteségi periódust, anélkül, hogy csak a veszteségeket növelnénk? Ha már gödörbe kerültünk, hogyan másszunk ki belőle? Hogyan érik el a profik azt a nyereségszintet, ami nemcsak behozza az első idők veszteségeit, de mesés életet is biztosít nekik később?

A kereskedés egy teljesítmény-orientált szakma. A stressz, és egyéb szellemi megterhelések nagyban befolyásolják azt, hogy hogyan tudsz teljesíteni, és milyen eredményeid lesznek. Azok a technikák, amikkel az üzleti vagy sportéletben csúcsteljesítményt lehet elérni, hasznosak a kereskedésben is. Mielőtt azonban ezekre rátérnék, lássuk, miben is különbözik a kereskedés a többi vállalkozástól!

1. Sem a végzettség, sem az IQ-d nem tesz jobb kereskedővé. A sikered nem fog attól függni, hogy milyen okos vagy, vagy hány iskolát jártál ki. Ezt nehéz elfogadni, hiszen társadalmunk fontosnak tartja az intellektuális értékeket.

2. A kereskedésben nincsenek törzsvevők, üzleti jó hírnév és ügyfélkapcsolatok. Itt minden egyes kereskedési napon tiszta lappal indulhatsz.

3. A megszokott, 9-től 5-ig tartó munkaidő itt nem érvényes. Van, hogy valaki egész nap a képernyőt nézi, ismerős alakzatokat keresve, és semmi sem történik. Ilyenkor jön a kísértés, hogy jelentéktelen haszonnal kecsegtető üzleteket kössön, csak azért, hogy úgy érezze, csinált valamit. Aztán itt van egy komoly dilemma is: az ember sok-sok órát tölt kutatással, és mégsem tud semmilyen eredményt felmutatni, semmilyen fizetséget nem kap érte! Ha túl komolyan veszi a kereskedést, akkor pedig a kiégést, megcsömörlést kockáztatja. És akkor mi van, ha egy adott hónapban húszból tizenkilenc nap profittal zárult, aztán egy vagy két veszteségi nap a végén elviszi a teljes nyereséget? Hogy tudja ezt egy kereskedő helyretenni?

4. Ha időt, energiát, érzelmeket fektetsz egy üzleti vállalkozás beindításába, majd az utolsó pillanatban mégis visszakozol, azt mindenki kudarcként könyvelné el. Ennek ellenére, képesnek kell lenned arra, hogy időt és energiát fektess egy kereskedési rendszer kidolgozásába, és aztán mégis félretedd az utolsó pillanatban. A piaci feltételek változnak, és nem tudjuk az összes változót előre megjósolni. Ha egy rossz üzletből kis veszteséggel ki tudsz szállni, az nagy siker!

Mik a sikeres kereskedő ismérvei? Jól érzi magát és élvezzi a játékot! Akkor is lehetsz sikeres, ha „hobbikereskedőként” évente csak néhány, szerény profitot hozó üzletet kötsz! Vannak agresszíven trédelők, akik nagy sikerek után egyszer végérvényesen kiütik magukat, rámeleg az egészségük vagy mentálisan sínylik meg a stresszt, aminek saját magukat teszik ki.

A csúcsteljesítmény kulcsa

A legfontosabb elv, hogy kedved leld abban, amit csinálsz. Próbáld meg kiverni a fejedből a teljesítménykényszert. Felejtsd el a statisztikákat, százalékokat, nyerő-vesztő arányokat! A floor trader-ek naponta több tucat üzletet lezavarnak, de csak az érdeklőket, hogy a hó végén milyen az eredményük.

Ne arra koncentrálj, hogy mindenképpen nyerned kell – ez igaz mindenféle sportra és más teljesítmény-orientált területekre is. Légy benne a folyamatban, a pillanatban, csak az „itt és most” érdekeljen. A kereskedőnek a pillanatnyi ármozgásra kell koncentrálnia. Egy jó hasonlat az a profi teniszező, aki csak az aktuális labdamenetre fókuszál. Lehet, hogy a pontok felét is elveszti, de nem hagyja, hogy elhatalmasodjon rajta az aggodás. Bíznia kell abban, hogy ha a begyakorolt technikáját játssza, le tudja győzni az ellenfelét.

A második fontos elv, hogy bízzál! Bízzál magadban, a technikádban, abban, hogy lehetsz sikeres! Vannak, akik magabiztosnak születtek. Vannak, akik képesek arra, hogy az élet más területein elért sikereikből merítsenek erőt. Az önbizalom megszerzésének van egy régimódi módszere is: a kemény munka. Kezdd azzal, hogy különféle módszereket, kereskedési rendszereket kísérletezel ki. Szánj rá sok-sok órát a tesztelésre. Csiszolgasd, változtasd a rendszert addig, amíg a magadénak nem érzed. Böngéssz a chartokat amíg minden jelentősebb kilengésre emlékszel már. Az önbizalmad akkor fog igazán megerősödni, amikor létrehozol egy rendszert, amiben TE magad hiszel.

Koncentrálj a piac helyzetére. Legyen előre egy világos terved. Ne hallgass a CNBC-re, a brókeredre, vagy barátaidra. Ahhoz, hogy sikeres kereskedő légy, saját magadnak kell kielemezned a piac helyzetét, és bíznod kell a terveidben.

Elemezd a piacokat akkor, amikor nincs kereskedés. Napközben az a dolgod, hogy figyelj, pozíciókat nyiss, és kövesd állapotukat. A kereskedők olyanok, mint a vadászpilóták – gyorsak a reflexeik, és gyors döntéseket hoznak. A támadási tervük előre meghatározott, és készen kell lenniük a visszavonulásra is, bármikor!

Nem szabad folyton a nyeresésre koncentrálnod, és ugyanígy tudni kell gyorsan túltenni magad a veszteségeken is. Egy rossz üzlet még nem jelenti azt, hogy teljesen elszúrtad a napodat. Tedd túl magad a problémán és dolgozz azon, hogy a következő üzlet ne veszítő legyen. Olyan ez, mint amikor elcsábulsz és megszeged a fogyókúra szabályait. Ettől még nem kell abbahagynod a fogyókúrát! Amit tettél, azt nem tudod visszacsinálni, inkább lépj túl rajta!

Minél inkább ki tudod küszöbölni az érzelmeket a kereskedésből, annál jobban jársz. Egy bizonyos mennyiségű közöny még egy adag egészséges objektivitást is ad!

A kereskedés azért is remek üzlet, mert a piacok a nap végén zárnak (legalábbis egy részük). Ez lehetővé teszi, hogy tiszta lappal indíts minden napot. Minden nap egy új nap. Felejtsd el, hogyan teljesítettél egy hete. Ami számít, hogy ma hogy tudsz teljesíteni!

Az, ami napközben vár rád, nagyban függ attól, hogy mennyire ismered magad. Oldott vagy, esetleg zaklatott? Fel vagy készülve vagy nem? Ha egy adott napon úgy érzed, hogy nem tudnál jól kereskedni, akkor inkább ne is kereskedj! Ne gondolkozz túl sokat az okokon! Ne elemezd túl a helyzetet! Nem kell az okokat keresve visszamenni egészen a gyermekkorodig!

A csúcsteljesítmény harmadik összetevője a hozzáállás. A hozzáállásodon múlik, hogyan kezeled a kedvezőtlen helyzeteket. A hozzáállásodon múlik, túléled-e a taposómalmot, azt, hogy folyton két lépést előre lépsz, utána megint két lépést hátra. Minden profi átesett hosszabb, nyomott periódusokon. Időnként mindenki átél hullámvölgyeket, hiszen nem lehet az idő száz százalékában folyton a csúcson lenni! Ha egyszer már sikerült kilábalnod a gödörből, akkor tudod, hogy máskor is képes leszel rá, akkor is, ha sok időbe fog telni. Ha egyszer sikerült, akkor máskor is megismételhető! Ez az a tudat, ami hatásos fegyver a kezekben, és segít sokkal erősebb kereskedővé válni.

A jónak induló üzletekből sem mindig lesz nagy nyerő. A jó üzlet az, ahol a valószínűség melletted áll, de ez még nem garancia arra, hogy nyerőben tudod zárni. A játékelméletekben járatos emberek jól tudják, hogy a statisztikák csak akkor mérvadóak, ha összefüggésekben nézik őket!

Van itt egy érdekes kérdés: a kötések logikusan, vagy lélektani szempontból közelítsük-e meg? Másként mondva, lehetséges-e minden egyes kötést az előzőektől függetlenül kezelni? Elméletileg igen, és így is kellene, de a való életben ez nem mindig sikerül. A legtöbb kereskedő másként tekint aktuális pozíciójára, attól függően, hogy előzőleg nyert vagy veszített.

Hogyan döntsük el, hogy egy nyerő üzletből mikor szálljunk ki? A kérdés, amit tisztázni kell, hogy ki mennyire mohó, mennyi pénzt szeretne keresni azzal a kötéssel! A rendszer, amit használsz, meghatároz-e az egyes belépési jelekhez profítcélt is? Ugyan miért lehet az, hogy a sikeres kereskedők gyakran panaszkodnak arra, hogy túl hamar szálltak ki egy nyerő üzletből, és csak ritkán arra, hogy nem tudtak elég hamar kiszállni egy rossz üzletből? Ahogy a régi mondás tartja: a profit olyan, mint az angolna, kisiklik a kezeid közül!

A sikeres kereskedők mind nagyon határozottan védik tőkéjüket. Sokkal valószínűbb, hogy gyorsan kiszállnak egy vesztes pozícióból, és nem reménykednek a fordulásban! A legjobb üzletek azok, amik rögtön profitot hoznak!

OK. Legyünk reálisak. Minden kereskedő kötött már életében eszetlen, nagy veszteséget hozó üzletet. Mihez kezdjünk, amikor igazán pácban vagyunk? Ahelyett, hogy megdermednél, cselekedj. Először is, zárd be minél hamarabb a pozíció felét. Ezzel csökkentetted a kockázatot a pénz mennyiségét, és lélektanilag közelebb kerülsz ahhoz, hogy elmondhasd, mindenképpen jól jársz. Ha a piac mégis neked kedvező irányba fordul, akkor elmondhatod, hogy van egy fél pozíciód. Ha továbbra is ellened megy, a veszteséged kezelhetőbb méretű marad. A dolog vége az rendszerint az szokott lenni,

hogya azt kívánod, bárcsak az egész pozíciót zártad volna rögtön, de ezt nem mindenki tudja megtenni!

Mindenki hibázik időnként. Előbb vagy utóbb szembe kell nézni az elkövetett hibával, és zárni azt a fránya veszítő pozíciót.

A „jóleső” kötések mindig segítenek visszarázódni a játékba. Kellemes dolog a napot egy jól sikerült skalppal kezdeni! Ez ad egy kis lelki pluszt a következőkhöz. Egy picit bearanyozza a napot is. Ezért olyan fontos, hogy zárjuk a veszítőket a nap végén, mert így nem ezekkel szembesülünk rögtön a következő nap elején!

Egy kicsi, de profitot hozó scalp könnyű üzlet. A titka mindössze annyi, hogy a lehető leggyorsabban kell be-és kilépni! Nyiss a piac utolsó lökésének, impulzusának irányába. Minél kevesebb időt töltesz a piacon, annál nagyobb eséllyel lesz nyerő a kötésed. Természetesen az ilyen kis scalpok nem fognak a megélhetéshez eleget hozni, de ne feledd, a lényeg itt csak az, hogy jól tudd kezdeni a napot!

Ha egy rendszert következetesen (kulcsszó!) használsz, és pénzt már tudsz keresni, felmerül a kérdés, hogy hogyan keress több pénzt? A kötésméretet kell növelned, de nem a tőkeáttét növelésével! Időbe fog telni, hogy gyarapítani tudd a tőkédet. A tőkeáttét megfelelő alkalmazása nagyon fontos tényezője lehet a hosszú távú sikereidnek. A legtöbb kereskedő bajba kerül, ha túl nagy üzleteket köt. A kötés mérete kihat az objektivitásodra. Az elsődleges szándékod mindig az legyen, hogy játékban maradj!

A legtöbb ember pszichés nyomás alatt másként reagál, mint normál helyzetben. Reakcióink általában hevesebbek, lobbanékonyabbak. Ha feszültebbek vagyunk, akkor az ítélőképességünk is torzul. Sok tehetséges atléta azért nem tud nagy versenyeken nyerni, mert nem bírja a verseny feszültségét. Van, aki kiválóan elemzi a piacokat, de mégis pocsék kereskedő lenne belőle. A következetesség sokkal fontosabb, mint az éleselméjűség. Arra figyelj, hogy következetesen csináld, amit csinálsz, a teljesítménykénszert pedig próbáld meg félretenni!

Legyél a játék mestere

Az utolsó dolog, ami a csúcsteljesítményhez kell, az, hogy tényleg higgy benne, hogy képes vagy elérni célodat. Mindenkiből lehet sikeres kereskedő, ha igazán hisz benne! Hinned kell a hit erejében! Ha szkeptikus vagy, ha kételkedsz magadban, akkor is próbáld meg úgy csinálni, mintha hinnél a sikerben. Mondogasd magadnak, hogy akkor is meg fogod csinálni, még ha öt évbe is fog telni! Ha valakinek elég erős az akarata, az meg is fogja találni a boldogulás módját!

Ha úgy véled, hogy nincs meg igazán az akaratérő benned, hogy sikerre vidd, akkor inkább ne is kereskedj. Nagyon könnyen lehet túl sok pénzt veszteni! Sokan úgy gondolják, hogy tetszeni fog nekik a kereskedés, aztán kiderül, hogy mégsem. Időnként nagyon unalmas a dolog! Mindig egyedül lenni napközben nem kellemes, a kereskedés szellemileg is fárasztó, kevés biztos fogódzóval. A piacok nem a logika és nem is a fair

play szabályai szerint működnek! Mégis van, és mindig lesz is számos olyan konstelláció, alakzat, amit sikerrel ki lehet használni.

[www.tozsde.hu.tl](http://www.tozsde.hu/tl)