

**Brett Steenbarger**

**A kereskedés pszichológiája**  
(cikkgyűjtemény)

Tartalomjegyzék

Tucatnyi gondolat az életről, a piacról.....	2
Önelemzési szempontok kereskedőknek .....	3
Elfogadni azt, ami nyilvánvaló .....	4
A piaci fordulóról.....	7
Válj azzá, aki lehetnél!.....	8
A kereskedők önszabotáló viselkedésmintáiról .....	10
Amit nem szabad kimondani .....	13
A piaci pánik legyőzése .....	15
A kockázat és a bizonytalanság .....	18
Változásban a megoldás.....	21
A destruktív kereskedésről.....	24
Következtess, ahogy a profik.....	25
Mi kell a sikerhez? .....	27
Hogyan veszítsünk a tőzsdén? .....	29

## Tucatnyi gondolat az életről, a piacról

Ha egy kereskedő fő célja az, hogy ne veszítsen, akkor soha nem fog tudni nyerni. Az ilyen ember hasonlít arra, mint aki azért él, hogy elkerülje a halált. Egyik is, másik is lelkibeteg lesz.

A házasságok nem azért mennek tönkre, mert kialszik a szerelem tüze. A kapcsolat végét a tisztelet hiánya okozza.

A szerelem, ha egyszer lángra gyúlt, örökké pislákolni fog, amíg csak el nem oltják.

Van, hogy ugyanúgy választunk piacot és kereskedési stílust, mint ahogy partnert is: az alapján, hogy mennyire tudja igazolni számunkra saját legbelsőbb, önmagunkról alkotott képünket. Többé-kevésbé jól szokott sikerülni a választás.

Az a kereskedő, aki jobban fél az unalomtól, mint a veszteségektől, egymás után mindkettőt meg fogja tapasztalni.

A jó jellem: lojális másokhoz. A nagyszerű jellem: lojális az elveihez.

A lélek mércéje: mások kimagasló eredményei inspirálnak-e, vagy iriggyé tesznek?

Ha a szavakra figyelsz, megtudod, mi jár a beszélő fejében. Ha a hangját figyeled, feltáru előtted a szíve.

Aki másokat gyűlöl, magával sem lehet megbékélve.

A vesztes kereskedő növelheti, vagy csökkentheti a tétet, akkor is vesztes marad.

A vesztes tréder nem ritkább, mint a vesztes golfjátékos – és a sikertelenség okai is nagyon hasonlóak.

Az önfogadás hiánya gyakran bújik a fejlődés utáni vágyakozás álarca mögé.

## Önelemzési szempontok kereskedőknek

1. Milyen gondolatok, érzések alakulnak ki benned kereskedés közben? Mérges vagy? Frusztrált? Mennyire fókuszálsz a piacra, és mennyire saját magadra? Konstruktívan „beszélsz” magaddal? Szeretnéd, ha valaki úgy beszélne hozzád, mint ahogy azt te teszed, kereskedés közben?
2. Mit teszel a saját magad, és a technikád fejlesztése érdekében, amikor zárva van a piac? Figyelsz-e folyamatosan arra, hogy észleld, mi az, amit jól, és mi az, amit rosszul csinálsz? A piacok folyamatosan változnak, változol-e te is velük?
3. Hogyan alakult volna a profit/veszteség arányod, ha kitörölnél néhány napot, amikor nem kezelted jól a kockázatokat? Van olyan kockázatkezelési terved, amit szigorúan betartasz?
4. A pozícióméreteid arányban vannak-e a meglátott lehetőség nagyságával? Van-e, hogy nem sikerül tökéletesen kiakasztani a lehetőségből, vagy lehetőséget „csinálsz” ott is, ahol pedig nincs?
5. Ha egy veszteségbe kerülsz, azt követi-e még több is utána? Azért vesztesz-e sorban, mert „bosszúból” trédelsz, megpróbálva visszanyerni a veszteségeidet? Ha nyereségben vagy, korábban véget vetsz-e a napodnak, kihasználatlanul hagyva esetleg még adódó lehetőségeket?
6. Gyakori-e, hogy kicsi profittal zársz, mert igazából nem hiszed el, hogy nagyot is tudnál szakítani, ha hagynád továbbfutni a kötést? Ha veszteség van, tartogatod-e „csakazértis”?
7. A kereskedés boldoggá, büszkévé, teljesebbé tesz-e téged? Esetleg gyakrabban érzel boldogtalanságot, büntudatot, frusztrációt? Tetszik-e a kereskedés, még akkor is, ha ez egy kemény munka?
8. Azért nyitasz-e pozíciókat, mert meglátsz egy piaci lehetőséget, vagy pedig azért, mert vannak kielégítetlen lelki igényeid – izgalmat, önbecsülést, elismertséget keresel?
9. Sikeres akarsz lenni úgy, hogy „részmunkaidőben” kereskedsz? Elképzelhetőnek tartanád-e a sikert részmunkaidős sebészként, sportolóként vagy zenészként?
10. Meg tudod-e fogalmazni, hogy te konkrétan hol vagy előnyben a többi, motivált, lelkes kereskedővel szemben, akiknek végül nem sikerül nyereségessé válni? Tényleg előnyben vagy? Ha igen, mit teszel azért, hogy ez így is maradjon?

## Elfogadni azt, ami nyilvánvaló

Az elmúlt héten kaptam egy e-mailt, benne egy remek kérdéssel, ami nagyon elgondolkodtatott, mert magam is sokszor találkoztam a jelenséggel: miért nem fogadja el sok kereskedő azt, ami nyilvánvalóan látszik a charton? Időről időre azt látom, hogy valaki nem száll be shortra, pedig a piac egy alsóbb szintre esett egy kitöréssel. „Nem akarok az alján eladni” – mondja. Az is előfordul, hogy valaki makacsul tartja a pozícióját a nyilvánvaló trenddel szemben, mondván, hogy „Úgyis vissza fog jönni” vagy „Á, csak manipulálják a piacot”.

Induljunk el a kályhától:

A forgalomból látszik, hogy a kereskedők és a befektetők hol jutottak konszenzusra az értéket illetően. Ha a piac egy szűk sávban oldalazott és nagy forgalommal kitör felfelé, akkor ez azt jelenti, hogy a piac elfogadta, hogy a termék értéke megemelkedett. Tegyük fel, hogy egy árverésen vagyunk, ahol műtárgyakra lehet licitálni. Ha azt látjuk, hogy folyton magasabb és magasabb licitek érkeznek, akkor azt kell gondolnunk, hogy a termék még nem érte el a tényleges értékét kifejező árszintet. Miért is adnál el, mondjuk egy festményt, addig, amíg azt látod, hogy agresszívan licitálnak egymásra az emberek?

A piac is hasonló, aukciószerű elveken alapul. Jim Dalton és szerzőtársai kiváló könyvet írtak a témáról, Mind Over Markets címmel. Nap mint nap árverés folyik az S&P, NASDAQ, kötvények, és egyebek piacán. A vevők és eladók dinamikus kölcsönhatása formálja az árakat. Amikor azt látjuk, hogy az árak növekvő forgalommal haladnak egy irányba, akkor a piac új egyensúlyi helyzetét keresi. Amíg nem sikerül elég vevőt és eladót magához vonzania, addig nem jön létre megint egyensúly.

Gyakran megkérdem a tréderektől, akik elmulasztanak egy kitörést, hogy figyelték-e közben a forgalmat? A válasz szinte mindig nemleges. A kereskedőt annyira lekötötte az árak követése – no és persze az, hogy figyeljen magára, mit is tesz éppen – hogy elmulasztotta a kitörésben tapasztalható árverés-jelenséget!

Azt hiszem, a kereskedés egyik kétségbevonhatatlan törvénye a következő: a jó kereskedő a fontos történések idején a piacra és az események jelentésére figyel. A rossz tréder pedig saját magára: arra, hogy már megint kimaradt a mozgásból, arra, hogy hogyan hozhatná be a lemaradást, stb. Hihetetlen, hogy egyesek egész napokat pazarolnak el azon keseregve, hogy kimaradtak a reggeli nagy mozgásból.

Lehet más oka is annak, ha valaki nem akarja elfogadni azt, ami egyébként már nyilvánvaló. Elmondok három különböző, ám mégis összetartozó példát erre.

1. Egy nő házassági tanácsadásra érkezik. Elmondja, hogy gond van a férjével: kimaradozik, nem törekszik arra, hogy vele töltsen szabadidejét. A férfi mindig arra hivatkozik, hogy sokáig kell bent maradnia a munkahelyén, az irodai telefonját mégsem veszi fel ilyenkor. Egy alkalommal a feleség idegen női holmikat talált a kocsiban. A férj magyarázata szerint egy kolléganője felejtette ott, akit egy túlóra után fuvarozott haza. A tanácsadó ekkor felvetette annak lehetőségét, hogy a férje félrelép. A nő haragosan reagált, és ragaszkodott hozzá, hogy nincs itt baj, csupán „dolgozni kell egy kicsit a házasságukon”. Néhány héttel később a férje elhagyta és összeköltözött kolléganőjével.

2. Egy rákbeteg állapota hirtelen rosszabbra fordult. A vizsgálatok áttétek sokaságát mutatták ki a szervezetében. A kezelőorvos felveti, hogy talán hospice házban kellene gondoskodni róla, és javasolja, hogy oldják meg a fájdalomcsillapítást a páciens életének utolsó heteire. A család ingerülten nekitámad az orvosnak, követelve, hogy fokozzák a terápia erősségét, hogy az illető mielőbb hazatérhessen, és ha felépül, újra munkába állhasson. Történik ez annak ellenére, hogy szegény beteg csont és bőr, az étel nem marad már meg benne, és láthatóan nagy szenvedéseket kell kiállnia.

3. Egy nő, akit apja gyermekkorában szexuálisan zaklatott, ragaszkodik ahhoz, hogy apja jó szülő volt, aki megfelelően törődött vele. Annak ellenére mondja ezt, hogy apja nyilvánvalóan molesztálta, megverte és gyakran megalázta. A nő meg van győződve róla, hogy ő lehetett a hibás, ő tett valami olyat, amivel apját felbosszantotta, ezért megérdemelte a verést. Elutasítja, hogy a „molesztálás” szót használja a családjukban történetekre. Mind a mai napig rendszeresen próbálja keresni a kapcsolatot apjával, de mindannyiszor elutasítást tapasztal.

A három fenti esetben közös az, hogy nehézségbe ütközik elfogadni a nyilvánvalót, mert a személyiségnek *szüksége* van arra, hogy valami másban higgyen. Nem csak arról van szó, hogy az illető nem látja a valóságot, hanem arról is, hogy arra vágyik, hogy más valóságot lásson. A legtöbb esetben, amikor egy tréder nem tudja kihasználni a kitörést – vagy ami még rosszabb, egy kitörés simán legázolja – egyszerűen az történt, hogy a tréder mást várt. Ha mást várt, előfordulhat, hogy csapdába kerül, és nem tud időben megszabadulni az elképzelésétől. Azt mondhatjuk, hogy a kereskedő „hozzánőtt a véleményéhez”.

Úgy vélem, hasznos sok kis „*mi van, ha...*” kezdetű kérdéssel trenírozni magunkat. Ha éppen sávozik a piac, *mi van, ha* nagy forgalommal kitörünk felfelé? Mi van, ha a smallcap és midcap szektorok kitörnek, de az én piacom marad a sávban? Mi van, ha teszteljük a sáv tetejét, aztán elfogy a forgalom? Az ilyen „*mi van, ha...*” forgatókönyvek gyártása aktívan megvédi a trédert attól, hogy túlságosan hozzánőjön egy-egy elképzeléséhez. „Tervezd meg a trédet, aztán trédeld a tervet” – ez egy általános jótanács, de a jó kereskedőnek mindig kell, hogy legyen egy B-terve is!

Végül nézzünk egy fordított helyzetet, vegyünk egy trédert, aki sávozásban arról gyözködi magát, hogy a kitörés bármikor bekövetkezhet. Megint arról van szó, hogy az illetőnek van *szüksége* arra, hogy ebben higgyen. Ő szeretné, ha így történne. Hogy miért? Unatkozik, hiányolja a pörgést, jó lenne megdobni egy kicsit a profitját. Nem

akarja elfogadni, hogy a piac pillanatnyilag egyensúlyban van, a felek elfogadták az ár-érték viszonyokat. Az alacsony és a magas forgalom egyaránt fontos jelek, már persze annak, aki figyel rájuk! Ha az ES<sup>1</sup> piacán alig néhány száz kontraktust kötnek percenként, akkor azt csak a bennfentesek tologatják ide-oda, de nem fognak máshonnan is beözönlenni a tréderek. Nagyon könnyen túltrédelheti magát valaki az ilyen piacokon, mert a korai, kérdéses jelekre rögtön belép, anélkül, hogy megvárna a tényleges kitörést. Gyakran hallom a panaszt, hogy „ezen a piacon nem lehet trédelni”. Ez a mondat arra utal, hogy valaki küzdeni próbál a piaccal, ahelyett, hogy inkább kivárná a megfelelő pillanatot.

Ayn Rand<sup>2</sup> nagy igazságot mondott: az ember legtöbb problémája tényleg arra vezethető vissza, hogy megpróbálja elkerülni a vágyai és a valóság közötti különbség elfogadását.

---

<sup>1</sup> E-mini S&P határidő

<sup>2</sup> Orosz születésű amerikai író, filozófus, forgatókönyvíró

## A piaci fordulóról

*Megjegyzés: az alábbi írás egy interjú részlete, amely a [Stocks, Futures and Options Magazine](#) 2003. márciusi számában jelent meg.*

**Gail Osten** (a szerkesztő): ... az emberek túl gyakran nyúlnak általánosságokhoz, és mindenki tudni szeretné, hogyan lehet ezeket a stratégiákat egybegyúrni. Azt hiszem, a lányod halas sztorija pont ide illene.

**Brett Steenbarger**: ez legelőször az MSN Money weboldalán jelent meg, ahol Lauren Kenner<sup>1</sup> és Victor Niederhoffer<sup>2</sup> volt a tőzsdei témák gazdája. Ötleteket kértek tőlem a kereskedéssel, indikátorok használatával kapcsolatban. Lányom, Devon, aki akkoriban 10 éves lehetett, előállt egy javaslattal. Egy 40 részvényből álló kosarat figyeltem akkoriban. Lányom szerint egyes részvények gyengék, míg mások erősek. Az egyik részvény ára ment valamerre, de olyanok is voltak, amik meg sem mozdultak. A gyerek szerint a részvények olyanok, mint egy nagy csapat hal: az erősek a „vezérhalak”. Ha tudni akarod, merre megy majd a piac, figyelj a vezérekre, azaz az erős részvényekre. Ez egy nagyon hasznos meglátás! Van, hogy az árak csak esnek, esnek és esnek, aztán egy-két részvény lassan megáll, majd elkezd felfelé araszolni. Az ilyen papírokból lehetnek a vezérhalak, és jól tesszük, ha figyelünk rájuk. A piaci forduló közel lehet, ha egyre több papír követi már a vezéreket.

---

<sup>1</sup> Pénzügyi szakíró, kommentátor

<sup>2</sup> Igen sikeres alapkezelő, statisztikus és squash bajnok

## Válj azzá, aki lehetnél!

Ez az egyik legrövidebb cikkem, ám könnyen lehet, hogy mégis az egyik legfontosabb.

A testépítők tudják mit jelent az, hogy *bukásig edzeni*<sup>1</sup>. Az alapötlet szerint elég akkora súlyt kell felemelni, amennyivel tíz ismétlést meg tudsz csinálni. Folytatni kell azonban tovább, egészen addig, amíg be nem következik a bukás, vagyis az a pont, ami után már nem tudsz több ismétlést végrehajtani. Egy ilyen kemény program, amit a néhai [Michael Mentzer](#) állított össze, *kis erővel és nagy intenzitással* történő edzést ír elő. Előbbi a sérülések kockázatát csökkenti, utóbbi pedig igyekszik kihasználni a test minden tartalékát. Mentzer, aki egyébként világklasszis testépítő volt, programjában szakított azzal a hagyománnyal, amely szerint a sportolóknak minden nap edzeniük kellene. Úgy találta, hogy egy bizonyos számú, bukásig történő ismétlés nagyon jól stimulálta az izomfejlődést, ha az edzés után elég idő volt a pihenésre és regenerálódásra. Először nagy eretnokségnek gondolták elképzeléseit, mára azonban sok sikeres edzésterv gerincét ezek az elgondolások adják.

Mint azt Mentzer is észrevette, a bukásig edzés a gyakorlati fiziológiából ismert specifikus adaptáció elveire épül. Eszerint a test a vele szemben támasztott követelményeknek megfelelően fejlődik. Ha intenzíven igénybe veszed bizonyos izmaidat, azok jobban fognak fejlődni, mint azok, amiket nem használsz olyan sűrűn. Az adaptációval ellentétes folyamat a *dekkondicionálás*, vagyis amikor a gyakorlatok elmaradása a korábbi eredmények fokozatos leépüléséhez vezet. Az úrhajósok veszítenek testtömegükből, izmaikból a dekkondicionálás miatt, hiszen a súlytalanság állapotában alig terhelik meg őket. Van, hogy a Földre való visszatérés után el sem tudják hagyni az úrhajtó segítéség nélkül. A szervezetük *alkalmazkodott a megterhelés hiányához*.

Az emberek nagy része úgy éli életét, mint ahogy a felkészületlen sportolók edzenek: túl sok terhet vesznek magukra, de a bukáshoz mégis keveset. Olyan ez, mint ha egy tízkilós súlyzóval edzenél hosszú órákon keresztül. Elfáradsz tőle, de igazán erősebb nem leszel. Az emberek, mire megöregszenek, krónikusan kimerülnek, és gyakran minden megterheléstől visszavonulnak. Nem csoda, ha sokak számára a nyugdíjas évek a mentális, testi és lelki dekkondicionálódást jelentik.

Az igazán nagy formátumú emberek az életben is *bukásig edzenek*. Kihívásokat állítanak maguk elé, egészen addig, amíg el nem buknak. Ha ez megtörténik, az újabb kihívást teremt számukra. A végén sikerrel fognak járni, mert a bukással végződő próbálkozásaik megedzik alkalmazkodó képességüket. Az elméjük és a személyiségük is fejlődik: adaptálódik a követelményekhez.

---

<sup>1</sup> Train-to-failure (TTF)

Tedd fel magadnak a kérdést: ha a konditeremben is olyan intenzitással gyúrnál, mint ahogy a kereskedésre edzel, vajon milyen erős lennél?

Az igazság az, hogy kevés tréder edzi magát bármilyen módon. Nem teszik ki magukat olyan feltételeknek, amik alkalmazkodó képességüket tennék próbára! A testépítők tudják, hogy *a törekvés jó barát, a fejlődés serkentője*. El kell menned a végsőkhöz, hogy felnőhess a kihívásokhoz. A szimulált kereskedés, és a kis téttel való trédelés egyaránt azért jó, mert nem elég figyelned és koncentrálnod, ott is kell lenned a tűzvonalban, meg kell tapasztalnod a szellemi állóképességed határait. Hasonlóképpen, ne csak addig próbálgasd az ötleteid, amíg működnek. Addig teszteld őket, amíg csődöt nem mondanak. Ha ez megtörténik, akkor képes leszel arra, hogy megértsd, hol van a gyengeséged, és így tudod majd kiköszörölni a csorbát. *Nem tudhatjuk, hol húzódnak képességeink határai, amíg túl nem megyünk rajtuk.*

Mentzer rájött arra, hogy ahhoz, hogy azzá váljunk, akik lehetnénk, többet kell tennünk, mint amennyiről elhisszük, hogy meg tudjuk tenni. Paradox módon akkor találjuk meg a legnagyobb szabadságot, a konditeremben és az életben egyaránt, ha a legszigorúbb követelményeket támasztjuk magunkkal szemben.

## A kereskedők önszabotáló viselkedésmintáiról

Nézzük a következő szituációkat:

1. Egy diák az anatómiavizsgára készül. Ez lenne az utolsó vizsgája, hogy sikerüljön az első éve az orvosi egyetemen. Mivel évközben nem voltak túl jók az eredményei, minden ezen az egy vizsgán múlik. Ahogy a megmérettetés ideje közeleg, a diák egyre jobban aggódik a vizsga miatt, főleg akkor lesz ideges, amikor néhány kérdést nem tud megválaszolni a gyakorló feladatlapokban. Az aggodás kihat a pihenésére, nem tud nyugodtan aludni, a kimerültsége fokozódik, ettől pedig egyre nehezebben tud tanulni és koncentrálni. Mire eljön a vizsga ideje, már olyan kimerült, ideges és feszült, hogy jónéhány kérdésre nem tud válaszolni, kénytelen tippelni a vizsgán.

2. Egy fiatal nő, akinek nem voltak különösebb gondjai a mások előtt szerepléssel, élete eddigi legfontosabb előadását készül megtartani. Ha jól sikerül, akkor a cége egy nagy ügyfelet hapholhat el a konkurencia elől. Az előadás közben észreveszi, hogy a közönség nem nagyon figyel rá. Ettől idegessé válik, mindent megpróbál, hogy érdekesebbé tegye előadását. Nem sikerül nyeregben maradnia, az előadás végére belezavarodik mondandójába.

3. Egy kosárlabdás, aki a csapat egyik legjobb dobójának számít, már a meccs kezdetén elhibázza az első öt dobását. Az ellenfél játékosai folyton körülötte vannak, nem tud újra helyzetbe kerülni. Ki akarja köszörülni a csorbát, arra játszik, hogy faultot tudjon bementeni, de végül ő szabálytalankodik. Attól tart, hogy a végén még kipontozódik, ezért visszavesz a tempóból, hátrébb húzódik, és sorra adja a rossz passzokat.

4. Egy tréder több nyerőt is köt egymás után. Ettől megnő az önbizalma, és növeli a tétet, hogy kihasználhassa a „nyerő szériát”. A pozíció először szépen halad, amerre kell, de aztán egy bedobott nagy ajánlat miatt vesztőbe fordulnak a pozíciói. Ki kell, hogy dobja az egészet, és rájön, hogy el is vesztette az összes, éppen hogy megkeresett profitját. Úgy érzi, muszáj helyrehozni a hibát, ezért gyorsan újra belép, de megint kicsapja a piac. Hirtelen úgy érzi, a szerencséje köddé vált, ezért óvatosan, hezitálva, kis pozikkal játszik tovább. Mire vége a kereskedési napnak, nem csak a napja, de az egész hete is vesztőben van. Önbecsülése romokban, és rájön, hogy nagy hiba volt elbízni magát.

Biztosan fel tudod fedezni a fenti történetek közös vonását – azt, hogy az egyén olyan helyzetbe kerül, ahol nagy nyomás alatt kell jól teljesítenie. A helyzet fontossága nagyon megnőtt az egyén szemében, és azon izgult, hogy minden jól sikerüljön. Az lenne a helyes, ha ugyanúgy tenné a dolgát, mintha nem is volna akkora tétje a dolognak. Ez a teljesítménykényszer a leggyakoribb probléma, amivel a kereskedők hozzám fordulnak!

Hogyan csökkenthető ez a fajta kereskedési feszültség? Néhány stratégia, amit hasznosnak találtam:

1. *Koncentrálj arra, hogy a következő lépést jól csináld, és ne arra, hogy épp hogy áll az egyenleged!* A tréderek gyakran tűznek ki maguk elé pénzben is kifejezhető célokat, és egy gyakran szükségtelen lelki terhekhez vezet. Hatékonyabb olyan célokat kitűzni magunk elé, mint például skalpolásnál „két tick veszteség után zárom a pozíciót”, vagy „bent maradok, amíg a követőstopom el nem éri az árat”. Arra koncentrálj, hogy a kötést az előre eltervezett módon vidd végig, ne a pillanatnyi profit vagy veszteség járjon az eszedben.

2. *A tétet csak fokozatosan szabad emelni!* A kockázat olyan, mint egy pszichológiai nagyító, más méretben látjuk tőle a dolgokat. Ha egy kosaras a játék első perceiben hibázik, a hiba *teljesen ugyanolyan*, mintha az utolsó másodpercekben, döntetlen állásnál történne! Mégis mekkora különbség van a lelki terhekben! Akik hirtelen növelik a kötésméretet, megtapasztalják, hogy az, ami működött 1 kontraktussal, lehet, hogy nem fog működni 10-el, mert a lelki nyomás hatására nem tudják megfelelően kezelni a veszteséget, illetve futtatni a profitot. Fokozatosan kell növelni a kötésméretet, időt hagyva magunknak az érzelmi edződésre.

3. *Lépj hátra kettőt!* Ha az ember feszült, gyakran másként értékeli az előtte lévő tényeket, adatokat, mint ha nyugodt állapotban van. Ha idegesek vagyunk, agyunknak pont a piaci alakzatok felismerése nem megy úgy, mint kellene. Ilyenkor jobb, ha hátralépsz, és kicsit távolabbról szemléled meg a dolgokat. Ha nem teszed, előfordulhat, hogy félelemből fogsz cselekedni, ami még tovább bonyolíthatja a már amúgy sem egyszerű helyzeteket.

4. *Végezz mentális gyakorlatokat, hogy ne viseljenek meg az éles helyzetek!* Ez talán a leghatékonyabb módszer, ami rendelkezésünkre áll! Használd a képzeleted, hogy újra és újra végiggondold, hogyan viselkednél egy adott stresszhelyzetben. Ha így gyakorolsz, akkor éles helyzetben nem fogod annyira drámainak megélni az eseményeket. A cél, hogy olyan gyakran élj át ilyen szituációkat, hogy teljesen berögzüljön, szokássá váljon a megfelelő válaszreakció.

5. *Kösd a megoldási lehetőségeket egy nyugodt lelkiállapothoz!* Ez egy nagyon jó stratégia, amiről a könyvemben is írtam. Meg kell tanulni magad egy nyugodt és koncentrált lelkiállapotba hozni. Ha ez sikerült, akkor el kell kezdened gyakorolni a stresszhelyzetek megfelelő megoldását. Ha ezt ismétlgeted, akkor létre fog jönni egy kapcsolat a lelkiállapot és a megoldási ötletek között. Amikor egy teljesítményre kielezett helyzetbe kerülsz, akkor csupán annyit kell tenned, hogy „problémamegoldó lelkiállapotba” hozod magad, és a megoldási stratégiák, amiket gyakoroltál, maguktól elő fognak jönni! Egy példa: folyamatosan gyakorold, hogy félelem nélkül tudd futtatni a nyeroídet. Aztán ha nyeroíbe kerülsz, idézd fel magadban azt a nyugodt atmoszférát, amiben gyakoroltál. Tapasztalni fogod, hogy a betanult követendő magatartás szinte magától jön majd.

6. *Legyenek világos céljaid minden alkalommal!* Számüzni kell a perfekcionista célkitűzéseket. Ez nagyban hozzájárul a kereskedés közbeni stressz lecsökkentéséhez. Ha olyan gondolatod támad, hogy valami „jó lenne még”, akkor állj meg. A „jó lenne még”

mindig arról szól, hogy több pénzt, több kötést, több sikert szeretnénk. Vissza akarjuk nyerni, amit veszítettünk, vagy attól félünk, hogy kihagyunk egy jó lehetőséget. A teljesítménykényszer hajtóereje a legtöbbször az önmagunkkal szemben támasztott túlzott elvárás! Ha reális célokat tűzöl ki magad elé, amikkel ki vagy békülve, akkor sok feszültségtől megkímélheted magad!

*7. Legyen magánéleted!* Ha valami túl fontossá válik az életben, akkor a vele járó feszültségek exponenciálisan fejtik ki hatásukat. Az a tréder, aki a kereskedésből él, nagyon ki van téve a teljesítménykényszer veszélyeinek. Ha túl fontos neked a piac, akkor egy világ dőlhet benned össze, ha nem vagy sikeres kereskedő. Van, hogy az önbecsülésünk olyan törékeny, mint egy tojás. Nem jó ötlet az összes tojást egyetlen kosárba pakolni! Ide is, oda is tegyél belőlük, így elérheted, hogy a mindenképpen bekövetkező veszteséges időszakokban se kerülj lelkileg a padlóra.

Nem tudom eléggé hangsúlyozni, hogy azok a tréderek, akik attól félnek, hogy személyiségükkel van a probléma, vagy magukon már a függőség jeleit tapasztalják, igazából csak túlzott elvárásokat támasztanak magukkal szemben. Ez az egyre növekvő nyomás, fokozódó szorongások, akadozó teljesítmény ördögi köre. Aki belekerül, egy idő után már abban is kételkedik, hogy valaha sikeres lehet még a piacon. A problémát a gyökerénél kell orvosolni – el kell hagyni a túlzott elvárásokat. Az esetek nagy részében meglepően rövid idő alatt jó eredményeket lehet elérni!

## Amit nem szabad kimondani

Vannak dolgok, amiket nem szabad kimondani. Igen, Amerikában élünk, és igen, szólásszabadság van, és hasonlók, de mégis azt mondom: van, amit nem szabad kimondani.

Mint például, amikor házat akarsz venni: nem mondhatod az ingatlanközvetítőnek, hogy „Nem akarok színesbőrűek vagy be nem illeszkedett bevándorlók között lakni. Fehér bőrű, felső-középosztálybeliek lakta környéket keresek”. Ugyan! Ha ilyen mondanál, rögtön rasszista, szűklátókörű, elmaradott és ízléstelen lennél. Mit mondasz tehát az ingatlanosnak? „Egy biztonságos környéket keresek, kiváló iskolákkal”, és láss csodát, pont ugyanoda jutsz, mintha kimondtad volna azt, amit nem szabad.

Egy másik példa: fiadat piszkálja egy túlkoros diák az iskolában. A srácod, megelégedve a szemétkedést, orra vágja a másikat. Természetesen rögtön behívatnak az iskolába, és szembesítenek a tényekkel. Amit nem mondhatsz ki, az, hogy „Büszke vagyok a fiamra, igenis védje meg magát, ha kell. Az a másik csak azt kapta, amit megérdemelt”. Ehelyett mit teszel? Alázatosan végighallgatod, hogy hogyan kellett volna a fiadnak viselkednie, és zsebreteszed a letolást. Aztán otthon persze vállon veregeted a fiad, amiért ilyen tököcs volt.

A kereskedés világa sem különbözik ettől. Vannak bizonyos dolgok, amiket nem szabad kimondani. Egy devizakereskedő csoport tagjai konzultációt kértek tőlem, mert már sorban a második veszítő évüket voltak kénytelenek elszenvedni. Sok kérdést tettem fel nekik, hogy közelebb jussunk a probléma gyökeréhez, ezek egyike a következő volt:

Hogyan függ a termelt profit, illetve az elszenvedett veszteség a napszaktól? Az európai vagy az amerikai nyitás környékén sikeresek-e inkább?

Válasz helyett néhány pillanatnyi kínos csend következett. Kiderült, hogy egyáltalán nem is foglalkoztak az európai nyitással. Az életmódjukba ugyanis nem fért bele, hogy amerikai idő szerint hajnali kettőkor a piacot figyeljék.

Elkövettem azt a hibát, hogy kimondtam azt, amit nem szabad. Megmondtam nekik, hogy *azért sikertelenek, mert nem érdemlik meg a sikert*. Mondanom sem kell, hogy nem kértek több konzultációt.

Persze egész más lehetett volna a folytatás, ha azt mondom nekik, hogy sikeresek lehetnek, ha változtatnak a megközelítésükön, és követik a kereskedési tervüket az én felügyeletemmel. E helyett inkább elmagyaráztam a csoport vezetőjének, hogy az érzés, hogy valaki megérdemli a sikert, a sok megszerzett tapasztalatból és a rengeteg befektetett munkából eredeztethető.

Dan Gable<sup>1</sup> birkózói, a napi többórás kemény edzések után nem csak biztosak voltak abban, hogy sikeresek lesznek, de úgy is érezték, hogy megérdemlik, hogy nyerjenek. Az elitkatonák, a hosszú kiképzés és a rengeteg gyakorlat után joggal érezhetik, hogy a hivatásuk mesterei. Az önbizalomért és a hozzáértésért meg kell dolgozni, és az aktív piaci időszakoktól való távolmaradás nem jó módszer erre!

A jó pszichológus egyaránt képes megvigasztalni azt, aki csügged, és egy kicsit helyreráznia azt, aki túl jól érzi magát. Nem kellene jól érezni magad a kényelmes ágyban abban az időben, amikor a piac a legtöbb lehetőséget nyújtana számodra! Pontosan ugyanazért mondtam ennek a kereskedőnek azt, hogy nem érdemli meg a sikert, és ez az, amiért ezt a cikket is megírtam: hogy tükröt tartsak eléd. Rajtad áll, hogy behunyod a szemed, vagy őszintén szembenézel azzal, amit látsz.

Gable nem csak kiváló sportoló volt, de remek edző is. Jól tudta, milyen fontos lesújtani a kényelmességre: „Úgy hiszem, hogy már a kezdeteknél magasra kell tenni a mércét, és menet közben még emelni rajta. Ha nem tudunk fejlődni, akkor visszarántanak minket rossz szokásaink, a lustaságunk, a kényelemszeretetünk”.

Az viszi sikerre – akár sportban, akár kereskedésben, vagy épp előadóművészként – aki már a kezdeteknél magasra teszi a léceket, aztán emel rajta, és ha esetleg el is bukik, a tükörbe néz, és azt mondja: „csinálni tovább”.

Ha mindenkinek azt mondanám, hogy *nem érdemli meg a sikert*, bizony hamar felkopna az állam.

Ez is egy olyan dolog, amit nem szabad kimondani, mert kevesen tolerálják.

Ezek a kevesek azok, akik végül sikerre viszik.

---

<sup>1</sup> Az egyik legsikeresebb amerikai amatőr birkózó, valamint edző

## A piaci pánik legyőzése

Kezdő koromban naivan azt hittem, hogy egy 100 részvényes kötés semmiben sem különbözik egy 10000 részvényestől. Mind a kettőt ugyanazzal a módszerrel, azonos nyitással és zárással kell végrehajtani. Figyelmen kívül hagytam azt, hogy egy kötés vagy befektetés kockázata igen nagy hatással van arra, hogy tudunk-e objektíven, nyugodtan, tárgyilagosan, racionálisan gondolkozni. Egy bróker cég vezetője mondta egyszer, hogy a valódihoz nagyon hasonló szimulált kereskedés során a kezdő tréderek 80 %-a nyereséget ért el, míg éles helyzetben alig 20 %-uk volt erre képes. A különbséget az okozta, hogy ha valódi pénz volt a tét, az érzelmi hatások negatívan befolyásolták az egyént.

Egy olvasóm tette fel nekem a következő kérdést:

*Fiatalabb koromban, amikor még sokkal fittebb voltam, fociztam. Jól játszottam, de mindig pánikba estem, amikor nálam volt a labda, és megláttam, hogy az ellenfél játékosai felém rohannak. Sajnos ezt a lelki görcsöt azóta is magamban hordozom, és ez rossz kihatással van a kereskedési eredményeimre. Egyébként imádok kereskedni. Nagy elhatározással kezdtem el egy éve a tanulást és több akadályt is sikerrel vettem. Ennek ellenére már háromszor is pánik lett úrrá rajtam, amikor masszív áresések közepette láttam, amint papírprofitjaim elpárolognak. A tegnapi napon is ez történt. Nagyon jó üzletet kötöttem és a profit szépen gyarapodott. Ekkor egy visszaesés történt, és bár a stopom nem került veszélybe, az addig összegyűlt nyereségem úgy eltűnt, mint szürke számár a ködben. Ezt nem tudtam elviselni, és mindent eladtam, éppen nulla fölött szálltam ki. Tudom, hogy nem lesz belőlem jó kereskedő, amíg nem tudom leküzdeni az ilyen pánikrohamokat.*

Van néhány észrevételem és tanácsom ennek a kereskedőnek. De először hadd kérjem meg a Kedves Olvasót, hogy fussa át megint a fentieket és próbálja meg eldönteni, hogy mi a legfontosabb az alább felsoroltak közül. Vajon miről kellene először beszélgetni ezzel az emberrel?

- A fociról
- Az áresések által kiváltott érzelmi reakciókról
- A tegnapi esetről
- Arról, hogy jó kereskedő akar-e lenni
- Vagy valami másról?

Az én első kérdésem *valami más* lenne. Azt kérdezném meg tőle, hogy milyen akadályokat vett korábban sikerrel a tanulás során, és hogyan sikerült ezt megtennie?

Miért pont ezt kérdezném? Egyszerű a válasz. Az, amit a korábbi problémái legyőzése érdekében tett, közelebb vihet a jelenlegi dilemmája megoldásához is. Az, ahogy a gondokat orvosolni próbálja, visszatükrözi az ő saját, egyéni erősségeit. Ha a problémát feszegetném, akkor tovább erősíteném benne azt, hogy *ő maga* a probléma. Figyeljük

meg, milyen könnyű az átmenet az áresés okozta reakció elmesélése és a nagyobb, személyes problémára utaló „*tudom, hogy nem leszek jó kereskedő*” gondolat között! Jó ötlet alkalmazni az ő saját erősségeit a helyzet megoldására. Ezzel jobban elfogadtatható az a nagyon fontos üzenet, mely szerint *még a legjobbaknak is igen keményen meg kell dolgozniuk a sikerért.*

Ez a módszer a megoldásközpontú terápia, ami nagyon hatékony olyan esetekben, amikor a mindennapi élet gondjaival küszködve változtatási stratégiára van szükség. Tegyük fel, hogy megkeresel egy kereskedési problémával, és a beszélgetésünk során kiderül, hogy a közelmúltban sikerült megoldanod egy házassági problémát. Te és a párod megtanultátok, hogyan figyeljtek jobban a másokra, hogyan vegyétek észre a másik igényét, vágyait, és hogyan kerüljétek el, hogy az apró-cseprő nézeteltéréseket túlságosan komolyan vegyétek. Azt kell megvizsgálni, hogy **hogyan** tudtok jobban figyelni a másokra, és **hogyan** sikerült nem komolyan venni a kisebb súrlódásokat. Talán ugyanez a stratégia alkalmas lenne arra is, hogy lelkiállapotod ne kövesse hullámvasútként a piac hangulatváltozásait!

A megoldásközpontú szemléletet követő terapeuta feltételezi, hogy az egyén élete során oldott már meg a mostani problémához hasonló helyzetet. A depressziósok sem mindig érzik lehangoltnak magukat, így körbe kell járnunk, hogy mit is csinálnak, amikor jobb kedvük van. A problémával küszködő párok sem veszekszenek mindig, ki kell deríteni, hogy mit csinálnak, amikor békésen el tudják együtt tölteni az időt. A mi tréderünk sem pánikol mindig, amikor a piac ellene mozdul. Rá kellene jönni, hogy mikor tudja megőrizni a lélekjelenlétét! **A megoldás magja gyakran a kivételes esetek megértésében rejlik!**

Történetesen én is hasonló problémával küzdöttem tréderkarrierem elején. Ha a szokásosnál nagyobb téttel kötöttem, akkor mindig pánikba estem, amikor a piac akár egy kicsit is ellenem mozdult. Túl kockázatosnak éreztem még a teljesen normális piaci ingadozásokat is. Azzal sikerült túltenni magam ezen, hogy elgondolkoztam rajta, hogyan kezeltem az élet más, hasonlóan rizikós helyzeteit. Például amikor kezdő pszichológusként elvállaltam egy cikk megírását, még a munka megkezdése előtt meggyőződtem róla, hogy lesz helye az írásomnak. Beszéltem az újság szerkesztőjével, megtudakoltam, lesz-e hely és lehetőség a megjelenésre. Ezzel a biztosítékkal a hátam mögött sokkal könnyebb volt az érdemi munkára koncentrálnom.

A kereskedéssel kapcsolatban azt tanultam meg, hogy el kell tenni a biztos profit egy részét addig, amíg a piac a nekem kedvező irányba megy. Mihelyt elértem egy bizonyos profitot, követőstopot raktam be, így biztosítottam magamnak egy nyereséget. Ennek az lett az eredménye, hogy a nyerő pozíció sosem fordulhatott veszítőbe! Ahogy a profitom gyűlt, úgy toltam utána a stopot is, tudva, hogy egyre nagyobb, biztos profitom van már. A tudat, hogy bármi történjék, biztosan nyerőben szállok ki, segített, hogy legyőzzem a kockázat miatti félelmemet.

Ami nekem működött, lehet, hogy másnak nem fog. A megoldásközpontú tanácsadásban pont az a szép, hogy az egyén saját tapasztalatai alapján keresi a problémára a megoldást,

és nem egy guru elvont jótanácsat kell követnie. Kezdetnek az is elég, ha meg tudod fogalmazni, mikor vagy *jó kereskedő*. Ha sikerül, akkor nagy esélyed van rá, hogy sikerülni fog megoldani azokat a problémákat is, amikkel a piacon szembesülsz.

## A kockázat és a bizonytalanság

Hogyan dolgozzuk fel mindazt a kockázatot és bizonytalanságot, ami a piacok elkerülhetetlen velejárója? Ebben és a következő cikkemben ezt a fontos témát járrom körbe.

A kereskedés eléggé stresszes foglalatosság. A stressz nem más, mint testünk válasza az igénybevételre. Az észlelt veszélyre adott fiziológiai, gondolati és érzelmi reakciók összessége. Ilyen helyzetben általában gyorsul a szívverés, megváltozik a galvanikus bőrelenállás, az izomtónus, és a légzés üteme is. Emiatt hívják a stressz által kiváltott jelenségeket „küzdj vagy menekülj” reakciónak is. Ha veszéllyel szembesülünk, testünk készül arra, hogy vagy menekülni fogunk, vagy pedig küzdenünk kell.

Az, hogy mit tekintünk veszélyforrásnak, nagyban függ az egyéni észlelésünktől. Ha valamiről azt gondoljuk, hogy veszélyes, akkor az azzal való találkozáskor veszélyforrásnak fogjuk megélni, és ez stresszhelyzetet idéz elő. Például egyesek számára nyilvánosság előtt beszélni teljesen mindennapos dolog, amitől semmi félnivalójuk sincs. Lehet, hogy még talán egy kicsit örömteli feladat is. Mások számára viszont ez egy potenciális veszélyforrás, egy lehetséges alkalom a mások előtti megszégyenülésre. Az, hogy ők ezt fenyegetőnek élik meg, kivált egy szorongást belőlük. A kognitív pszichológusok szerint nem maga a beszéd megtartása az, ami fenyegető, hanem az, ahogyan ezt az ember megéli. Ha az ember nem tekinti fenyegetőnek a szituációt, akkor félni sem fog tőle.

Vannak, akik a világ történéseit olyan szemüvegen keresztül nézik, ami kidomborítja az egyes élethelyzetek veszélyeit. Lehet, hogy valaki instabil családi környezetben nőtt fel, és ez rányomja bélyegét a személyiségére. Az is lehet, hogy burokból nevelkedett, túlzottan óvták szülei, és ezért nincs felkészülve az élet kisebb-nagyobb nehézségeire. Van, aki minden helyzetben a legrosszabbra számít. Az ilyen emberek számára a stressz életforma. Ha folyton olyan gondolkodási mintákat követünk, amik az élet veszélyeit hangsúlyozzák, akkor állandóan „küzdj vagy menekülj” üzemmódban leszünk. Ha ez bekövetkezik, akkor testi tünetként magas vérnyomással, izomfeszültséggel és idegességgel is jár.

A folyamatos stressz szorongáshoz vezet. A szorongás, a depresszió, a harag közös következményei annak, ha folyton csak veszélyeket látunk a világban. Ezek az érzelmi reakciók könnyen elvezetnek olyan viselkedésformákhoz, mint a döntésképtelenség, önbizalomhiány, impulzivitás és személyes konfliktusok. Az agykutatások eredményeiből tudjuk, hogy stresszhelyzetben a vér a gondolkodásért felelős agyterületek helyett a mozgást koordináló részek felé áramlik. Ezért van az, hogy az állandó stresszben élő emberek számára oly nehéz higgadtan kitalálni a megoldást problémáikra. Az, hogy különféle helyzeteket fenyegetőnek élik meg, blokkolja tiszta gondolkodásukat, amire pedig a legnagyobb szükség lenne egy ilyen helyzetben! Minden

kereskedő tudja, hogy feszült, forró piaci helyzetben milyen könnyű eltérni még a legpontosabban megfogalmazott kereskedési tervtől is!

A megküzdés arról szól, hogy milyen módon próbálunk megbirkózni a veszélyforrásokkal. Nagy vonalakban három lehetőségünk van:

1. Emóciófókuszú megküzdés – az érzelmi stressztől való mentesítésre helyezi a hangsúlyt. Ha az egyén úgy ítéli meg, hogy a helyzeten nem tud változtatni, akkor mások segítségét kéri.
2. Problémáfókuszú megküzdés – a hangsúly a probléma lehetséges megoldásán van, azon, hogy miként lehetne a veszélyt csökkenteni. Az egyén úgy véli, hogy tud változtatni a helyzeten.
3. Elkerülő megküzdés – a problémás, félelmet keltő helyzeteket inkább elkerüli, nem gondol rájuk.

Egyik módszer sem jó vagy rossz önmagában. Mindegyiket lehet jól használni, és mindegyikkel lehet visszaélni is. Akkor hatékony egy megküzdési stratégia, ha csökkenti a veszélyérzetet, és pozitív következményekkel jár az egyénre nézve. Lesz, amikor a dolgok érzelmi oldalával kell kezdeni valamit, például egy párkapcsolat felbomlása után. Olyan is lesz, amikor a legjobb magára a problémára koncentrálni megoldást találni. Ilyen például, ha valamilyen válságos állapot áll elő. Olyan is van, amikor a legjobb lenyelni a békát, elfojtani a problémák által keltett érzelmeket, és háttérbe húzódní. Erre jó példa a munkahelyi, vagy a szülő-gyermek konfliktusok egy része. Összességében véve, a legjobb megküzdési stratégia az, ami mindhárom fenti módszert rugalmasan ötvözi.

Mindenkire igaz, hogy időnként a felkorbácsolt érzelmekkel, máskor pedig magával a megoldandó problémával foglalkozik, és olyan is előfordul, hogy kivonja magát a kényes helyzetekből. Minden embernek megvannak a tipikus megküzdési módjai, amik a személyiség integráns részét képezik. Példának okáért én, ha egy jelentős problémával szembesülök, hajlamos vagyok teljesen kivonni magam a közösségből, azért, hogy csak a feladat megoldására koncentrállhassak. Ez általában hasznos, mert felgyorsítja a megoldást, de hátránya, hogy csapatmunka esetén mások úgy érezhetik, hogy ki vannak zárva a megoldási folyamatból. Ha minden helyzetben, mindenáron ragaszkodnék egyféle megoldási módhoz, ami valamikor korábban jól működött, akkor fennáll a veszélye, hogy sem az újabb és újabb, változó kihívásoknak nem tudnék megfelelni, és ráadásul további konfliktusokat is generálhatnék. Például azok a kollégáim, akik kiközösítve érzik magukat egyszemélyes probléma-megoldási stílusom miatt, lehet, hogy legközelebb nem segítenének akkor sem, amikor pedig nagy szükségem lenne rá.

Az ilyen helyzetek sokkal gyakoribbak az életben, mint azt gondolnánk! Sok kereskedési probléma is ilyen okokra vezethető vissza. Az ember magával hozza korábban működő megküzdési stratégiáit a parkettre, és elkezdődik a mélyrepülés. Akkor történik ez, amikor a kereskedési helyzet által kiváltott emóciók (sikertelenség, kudarc vagy épp a legyőzhetetlenség érzése) olyan megküzdési módot ébresztenek fel bennünk, amit ugyanannak az érzésnek egy korábbi, többnyire fájdalmas átélésekor alkalmaztunk.

Például lehet, hogy valaki serdülő korában nagy kudarcként élte meg, hogy nehezen tudott baráti vagy szerelmi kapcsolatokat létesíteni. Azért, hogy ne kelljen ezt a kudarcélményt újra és újra átélnie, az elkerülő megküzdést választotta, azaz inkább kivonta magát a társas összejövetelekből, és fantáziavilágba menekült. Fiatalként lehet, hogy ez jól átsegítette a nehéz időszakokon, de felnőttként, a piaci veszteségek hatására nem szabad ugyanazt a védekezést alkalmazni, ami korábban, a kudarckok elkerülésére esetleg bevált!

A legproblémásabbak azok a helyzetek, amikor nem a szokásos megküzdési stratégiánkat, hanem valami egészen más próbálunk alkalmazni. Lehet, hogy normál piaci körülmények között én jól tudok a probléma megoldására fókuszálni. Elképzelhető viszont, hogy egy váratlan, nagy áresés egy intenzív érzelmi robbanást vált ki belőlem, amit aztán büntudat követ majd. Az ilyen, rendkívüli megküzdési próbálkozás általában annak a jele, hogy egy korábbi módszer aktiválódott. Valamilyen friss, piaci esemény előhozott egy régi emléket, például egy érzést, vagy egy konfliktus élményét. Ennek eredményeként hirtelen nem tudjuk tovább alkalmazni a konstruktív, felnőtt megküzdési képességeinket, inkább értelmetlenül, bután ismétljük azt, amit a múltban begyakoroltunk.

Ha azon kapod magad, hogy túlreagálsz egy helyzetet, gondolj a következőre: lehet, hogy egy múltbeli emléked tört a felszínre, és *egyúttal arra is reagáltál*. Lehet, hogy nincs is szó túlreagálásról, csupán válaszoltál a helyzetre *és még másvalamire is*, amit a mostani helyzet hozott elő a múltadból. Ebben a helyzetben a legfontosabb, hogy emlékeztess magad, hogy arra kell jól reagálnod, amit most látsz a képernyőn. Mondd magadnak, hogy „ami most velem történt, annak nincs köze a kereskedéshez”. Ettől persze még nem fog rögtön megváltozni a veszélyre adott hibás reakciód. Annyit azonban elérhetsz vele, hogy jobban fel tudod ismerni a veszélyforrásokat. Ez azért fontos, mert a veszélyforrás megítélése és a kiváltott stressz erőssége nagyban függ az egyéni észleléstől. Ha egy szituációban nem érzel veszélyt, akkor nem is fogsz veszélyhelyzetnek megfelelően reagálni.

## Változásban a megoldás

Előző cikkemben írtam a stressz és a megküzdési képesség összefüggéseiről. Az írásból kiderül, hogy a stressz a kereskedés és általában a nagyfokú kockázattal és bizonytalansággal járó tevékenységek velejárója. Az, hogy ez a stressz szorongássá alakul-e bennünk, attól függ, hogyan dolgozzuk fel. Léteznek ún. emóciófókuszú, problémafókuszú és elkerülő megküzdési stratégiák. Alapvetően egyikkel sincs baj, mert valamennyi stratégiának megvan a helye az életben. A gond akkor kezdődik, ha valaki kizárólagosan és túl mereven alkalmazza valamelyiket.

Sok kereskedő tisztában van azokkal a problémákkal, amelyek miatt veszíteni szokott. Nem értik, hogy ha odafigyelnek magukra, miért esnek újra és újra bele ugyanabba a hibába. Ez az alapvető dilemma szokta az embereket eljuttatni pszichológus szakemberekhez. *A probléma felismerése a megoldás megtalálásának szükséges, de nem elégséges feltétele!* A függőségben szenvedők például teljesen tudatában vannak állapotuknak, mégsem tudnak tenni ellene. Egyébként egy bizonyos fokig mindannyian függők vagyunk, hiszen szokásaink tartanak minket rabságban. Tisztában lenni rossz szokásainkkal és folyamatosan figyelni magunkra, hogy ne essünk vissza: két teljesen különböző dolog!

Az a tudat, hogy megint ugyanabba a hibába estünk, mert nem sikerült viselkedésünkön változtatni, frusztrációt okoz. Ha valaki felismeri, hogy rendszeresen ismétli költséges hibáit, gyakran arra a hibás következtetésre jut, hogy ő erre ítéltetett, és biztosan van valamilyen mélylélektani oka annak, hogy ő tudat alatt kívánja a veszteséget. A sikertelenséget valóban az ismétlődő hibák okozzák, de ez nem jelenti azt, hogy ezt valaki szándékosan teszi! A problémát okozó viselkedésminta korábban már jó szolgálatot tett az életben, ezért alkalmazzuk újra és újra a megoldás reményében. Ezért van ellenünk a változás: hiszen a jól betanult viselkedés korábban már annyiszor jól működött! Képzeljünk el egy trédert, aki problémás, mondjuk alkoholista környezetben nőtt fel. Mindig ki akart maradni a veszekedésekből, ezért megtanulta eltitkolni érzelmeit, és kivonni magát a forró helyzetekből. Most, felnőttként ugyan nem él ilyen körülmények között, mégis gyorsan kihátrál a vesztes üzletekből, mihelyt azt gondolja, hogy megindult ellene a piac. Emiatt folyton veszít, és magát hibáztatja, mert gyakran a csúcson vesz és a mélyponton ad el. Nem is jut eszébe, hogy a vesztes pozíció pont ugyanazokat az érzelmeket és megoldási módokat hozza ki belőle, mint amiket korábbi, otthoni élményei.

Van-e lehetőség arra, hogy megváltoztassuk ezeket a túlzottan beidegződött megküzdési stratégiákat? Van, és bár a folyamat részletei mindenkinél különböznek, a mérőföldkövek figyelemre méltóan egyformák. A következő három szakasz szükséges a változtatáshoz:

**1. Viselkedésminta felismerése.** Bizonyos szempontból ez a legnehezebb. Hogyan lehetne a viselkedésen változtatni, ha nem ismerjük fel akkor, amikor éppen megtörténik? A felismerés segítésére a terapeuták egy része egyenesen arra kéri páciensét, hogy vezessen naplót azokról az eseményekről, amiket problémásnak él meg, aztán pedig

próbálja meglátni az összefüggést a viselkedés és a következmények között. Az ilyesféle jegyzetelés segíthet például felismerni, ha egy nagyobb veszteség után impulzívan, bosszúból trédelsz, miközben izmaid megfeszülnek, és gyakran verbálisan is kifejezed frusztrációdát (pl. káromkodsz). Ha ezekre az árulkodó jelekre odafigyelsz, akkor időben észbe kaphatsz, még mielőtt megismétlődne a régi nóta. Nagyon hasznos dolog érzelmi naplót vezetni a kereskedési naplóval párhuzamosan, mert segít felismerni azokat a mintákat, amik a sikeres illetve a sikertelen kereskedéseket jellemzik.

**2. Viselkedés megszakítása.** Ha már felismerjük a problémás viselkedésre utaló előjeleket, lehet, hogy nem tudjuk mit kellene másként csinálni, de az biztos, hogy tevőlegesen megakadályozhatjuk, hogy a kérdéses folyamat megismétlődjön. Ha a viselkedésminta például egy dühkitörés, akkor az előjeleket észlelve megtehetjük, hogy felállunk, és sétálunk egyet, kiszellőztetjük a fejünket. Ez akkor a leghatásosabb, ha egyúttal erőteljesen emlékeztetjük is magunkat arra, hogy milyen következményekkel járhat, ha megint a régi hibába esünk. Például egy alkoholista megmagyarázhatja magának, hogy semmi gond azzal, ha elmegy a barátaival iszogatni. De ha képes menet közben észrevenni, hogy ugyanez a gondolatmenet okozta legutóbbi visszaesését is, akkor azt is beláthatja, hiba lenne kocsmába mennie, mert ismét kellemetlen következményekkel fog szembesülni. A következmények korai felismerése az, ami segít a fékre lépni és legyőzni a berögzült viselkedésmintákat. Gyakran mondom ügyfeleimnek, hogy „akkor fogsz tudni magadon változtatni, ha már következetesen utálni tudod a régi, problémás tulajdonságaid.” Ha a problémát okozó viselkedéseidet ellenséggé tudod tenni, és erőteljesen figyelmezteted magad arra, hogy mennyi pénzedbe és szomorúságodba kerültek már, akkor sokkal könnyebb lesz tenni ellenük!

**3. Rossz viselkedés helyettesítése.** Miután sikerült felismerni és megszakítani egy rossz mintát, meg kell próbálni valami mást tenni helyette. A fenti példában felhozott iszákos mondjuk választhatná azt, hogy elmegy barátaival, vagy beszélget egy sorstársával az Anonim Alkoholisták közül. Egy frusztrált tréder, aki épp most tett zsebre egy kiadós bukót, teheti például azt, hogy dühöngés helyett feláll pár percre a képernyőtől, megpróbál relaxálni egy kicsit, visszanyerni nyugalma, és ha újra tud összeszedetten gondolkodni, folytathatja tovább. *Az a lényeg, hogy a régi, rossz viselkedést kiváltó jelenségeket felhasználjuk új, konstruktív viselkedésminták kiváltására!* A képzelet használata, a mentális gyakorlatok igen hasznosak az új viselkedések betanulására. Mielőtt ténylegesen nekiülsz kereskedni, képzelj el egy közelmúltbeli szituációt, ami igen komoly érzelmi viharokat váltott ki nálad. Teljes részletességgel gondold végig, mi és hogyan történt! Lásd lelki szemeid előtt, ahogy már majdnem elköveted a hibát, és ekkor tudatosítsd magadban, hogy ezt nem így kell csinálni. Gyakorold fejben a megfelelő viselkedést még a piacnyitás előtt. Ha így teszel, jó esélyed van rá, hogy élesben is kapsz majd, amikor kell.

A dolog akkor fog működni, ha gyakorolsz. Azt akarod elérni, hogy a kívánt, helyes viselkedésminták szokássá váljanak. A változtatás első szakaszában igen fontos, hogy legyen motiváció, de nyilván nem akarjuk minden egyes helyzetben felsorolni magunkban, hogy mit miért teszünk. Ez azt jelenti, hogy addig kell újra és újra gyakorolni a jó kereskedői viselkedést, amíg automatizmussá nem válik. A mentális

gyakorlatok fel tudják gyorsítani ezt a folyamatot, de a mindennapi, valós helyzetekben kell a változtatást végigvinni. Minden kereskedési nap egy újabb alkalom a régi hibákba való visszaesésre, vagy a változtatásra. Koncentrálj arra, hogy a jó irányba változtass viselkedéseden. Ugyan így sem garantálható, hogy mindennap pénzt fogsz keresni, de abban biztos lehetsz, hogy mindennap nyersz majd valami fontosat!

## A destruktív kereskedésről

A pszichológusoknak van egy kérdőíve, amit arra használnak, hogy felmérjék, problémás-e egy illető alkoholfogyasztása. Az alábbiakhoz hasonló kérdésekkel szokták felmérni, fennáll-e az alkoholfüggőség:

1. Tapasztalta-e már, hogy ivása kellemetlen, negatív következményekkel jár?
2. Volt-e mostanában büntudata amiatt, hogy ivott?
3. Érezte-e már azt, hogy többet kell innia, hogy jól érezze magát?
4. Változik-e a személyisége akkor, amikor sokat iszik?
5. Nehezebbre esik-e abbahagynia az ivást még akkor is, ha igazából tudja, hogy ezt kellene tennie?
6. Előfordult-e, hogy csak azért ivott, hogy jól érezze magát?
7. Van-e úgy, hogy nem tudja kontrollálni, mennyit iszik?
8. Bosszantották-e önt rokonai, ismerősei ivási szokásai miatt?
9. Előfordult már, hogy megfogadta, kevesebbet fog inni, és aztán nem tudta betartani?
10. Nehéznek találja, hogy ne igyon, ha lehetősége van rá, még akkor is, ha a helyzet éppen nem megfelelő erre?

Válaszold meg a fenti kérdéseket úgy, mintha az *ivás* helyett a *kereskedésről* szólnának!

A félelem és a kapzsiság két igen erős befolyásoló tényező a kereskedésben. Szerintem a legtöbb problémát mégsem ezek okozzák, hanem a függőségre hajlamosító személyiségjegyek. A sikeres kereskedők *akarnak* trédelni. A függőknek *muszáj* trédelniük. A jó kereskedők szenvedélye a kereskedés. A függők szenvedélye az izgalom.

A függő kereskedő nem kezeli megfelelően a kockázatot. Számára a rizikó csupán az élmény része.

A függő kereskedő nem fog leállni, még akkor sem, ha veszít. Ennek oka az, hogy számára nem a nyereség, hanem a tevékenység a fontos.

A függő kereskedő a mértéktelenség-felelőtlenesség valamint a felelősség-büntudat állapotai között vergődik.

A jó kereskedők aktívan trédelnek. A függők túltrédelik magukat.

Ha úgy látod, hogy a fentiek közül több dolog is igaz rád, vigyázz, nehogy a viselkedésed tönkretegye az életben eddig elért eredményeidet. Nem akarhatod, hogy a hozzád közel állók járjanak pórul miattad! Kérj segítséget! Ha akarsz, **megváltozhatsz!** A kereskedésben és az életben elért sikereid titka abban rejlik, hogy meg tudod-e találni az egyensúlyt.

## Következtess, ahogy a profik

Sok kutatás témáját képezi annak vizsgálata, hogy mit tesznek másként a kezdők és a profik különféle területeken. A vizsgált területek között van az atlétika, egyéni- és csapatsportok egyaránt, de a sakk és még az előadóművészetek is. Miután rengeteg, a témába vágó könyvet és kutatási anyagot elolvastam, látni vélem, hogy az eredmények hogyan segíthetik a kereskedőket szakértelmük megszerzésében.

Egy következő könyvemet teljes egészében ennek a témának fogom szentelni. Ebben a cikkben egy kiemelt témát vizsgálok meg: azt, hogy milyen különbségek vannak a kezdők és a gyakorlott, profi szakemberek *következtetési módszerei* között.

Tizenkilenc évig tanítottam orvosi egyetemen, és még ennél is régebb óta kereskedek részvényekkel és indexekkel. Úgy vélem, hogy nagyon hasonló folyamat felállítani egy orvosi diagnózist, és kidolgozni egy kereskedési ötletet. Mindkét dologhoz szükséges elsőként a részletes informálódás. Ezután következik az a folyamat, amikor a tapasztalt jelenség apró részleteit hasonlítjuk össze az általunk már ismert minták részleteivel. A döntés meghozatala és az ezt követő cselekvés előtt pedig még tovább finomítunk az álláspontunkon. A kereskedők és az orvosok egyaránt sok-sok felismerhető mintát tartanak fejükben. Ezeket vagy a hagyományos módon, tanulással sajátították el, vagy pedig kísérletezés, tapasztalatszerzés segítségével. Ebben az értelemben semmi különbség nincsen aközött, ahogy egy kereskedő megállapítja, hogy emelkedő trendben mozognak az árak, illetve aközött, hogy egy pszichológus megállapítja, hogy valakinek szorongásos panaszai vannak. A tréder tudja, hogyan néz ki a trendelő piac grafikonja – beleértve az ármozgásokat, a forgalmat, a volatilitást – míg a terapeutának pontos belső képe van a szorongásos megbetegedések tüneteiről. Az alapos megfigyelést követően a helyzetre illeszkedő mintákat keresnek, ennek segítségével tudják jól felmérni az adott szituációt.

A kezdők, például a tapasztalatlan orvosok és a laikusok számára nem áll rendelkezésre az a fajta mentális reprezentáció, amivel a tapasztaltabbak már rendelkeznek. A kezdőknek ezért sokkal nehezebb *kihámozni a lényeges dolgokat* az összegyűjtött adatokból. A gyakorlatlan orvos nem ritkán kissé összevissza értékeli ki a vérképet és a kórtörténeti adatokat. Ez pontatlanságokhoz és nem túl hatékony adatfeldolgozáshoz vezet. Ami talán még ennél is fontosabb, a kezdők általában a *visszafelé keresés* módszerét alkalmazzák – egy kezdeti benyomás alapján felállítanak egy diagnózist, majd visszatérnek a gyűjtött adatokhoz, hogy a megállapításuk alátámasztására alkalmas tényeket beazonosítsák. Egy példa: a kezdő pszichológus alacsony energiaszintet figyel meg valakinél, és depresszióra gyanakszik. Hogy alátámassza meglátását, kérdéseket tesz fel a betegnek. A kérdései persze eleve a hangulatzavarok és specifikusan a depresszió témakörébe tartoznak.

A tapasztalt orvosok másként közelítik meg a feladatot. Ők *előrefelé keresnek*. Sokféle adatot beszereznek, amik többféle betegség diagnosztizálásához szükségesek lehetnek. Ahelyett, hogy rögtön egyetlen konklúzióra fókuszálnának, több lehetséges variációval is

számolnak. Azért gyűjtenek adatokat, hogy dönteni tudjanak a felmerült lehetőségek között. Egy erőtlen páciens esetén a vérkép mellett megnéznék a kórelőzményeket és elővonnák az ilyenkor szokásos, a hangulatra vonatkozó pszichoszociális kérdéseket is. Ez azért jó így, mert a gyakorlott orvos már tudja, hogy az energiahiány oka lehet hormonális probléma, táplálkozási hiányosságok vagy épp valamilyen folyamatban lévő betegség is – nem szükségképpen a depresszió. A gyakorlatlan szakember egy kezdeti benyomását igyekszik alátámasztani adatokkal, míg a tapasztaltabb sok adatot begyűjt, azokat kategorizálja és addig vizsgálja a hipotéziseit, amíg csak a legjobb választás marad meg.

Egyáltalán nem ritka, hogy a kereskedők *hozzánőnek* véleményükhöz. Fejükbe veszik, hogy a piac erre vagy arra fog elmozdulni, és figyelmen kívül hagynak mindent, ami arra utalna, hogy nincs igazuk. Sokszor láttam közvetlen közélről, ahogy a tréderek szelektálnak az információk között. Ami saját véleményükkel egyezik, azt figyelembe veszik, ami pedig nem, azt egyszerűen figyelmen kívül hagyják. Csak a piac zárása után tudták a teljes képet figyelembe venni, és meglátni azt, ami szinte ordított a grafikonról.

Úgy vélem, hogy a kereskedő, aki hozzánő véleményéhez, olyan, mint a kezdő orvos. Benyomások alapján alkot véleményt a piacról és aztán megpróbálja adatokkal alátámasztani döntését. A profik azonban hagyják, hogy a piac formálja véleményüket. Elegendő információt gyűjtenek ahhoz, hogy ki tudják szűrni a véletlen mozgásokat a fontos tendenciák közül, és ennek segítségével jól fel tudják mérni a piac aktuális állapotát. Az újonc tréderek olyanok, mint a kezdő orvosok. Nincs még a hátuk mögött elég tapasztalat, nem találkoztak még elég sokféle mintával ahhoz, hogy többféle diagnózist is el tudjanak képzelni. Csak a gyakorlás és a tapasztalat segíthet abban, hogy megfelelően rendszerezni tudják az adatokat, és el tudják különíteni a releváns információkat a lényegtelenektől.

Ha a meglátásom helyes, akkor a kereskedők képzésének jobban kellene hasonlítania az orvosi képzésre. Az orvosi egyetemekre érkező diákok először csak elméletet tanulnak: természettudományos alapismereteket, biológiát, kémiát, patológiát és hasonlókat. Ezután következik egy, az elméleti képzéstől nagyban különböző klinikai gyakorlat, ahol „az ágy mellett” tanulnak. Konkrét esetekkel találkoznak, különféle betegségek tüneteivel ismerkednek meg.

A tréderek oktatásánál hasonlóra van szükség. Kell egy alapozó elméleti képzés, ahol fontos alapismeretekhez jutnak a piacokról, az árak mozgásáról, a forgalomról és még sok egyéb lényeges dologról. Ezután következhet az „ágy melletti” gyakorlat, amikor a különféle piaci helyzeteket közvetlen közélről figyelhetik meg.

A képzés során nem csak elméleti és gyakorlati ismereteket kapnak a diákok, de el kell sajátítaniuk egy következtetési módszert is. Attól, hogy valakinek jó ötletei vannak, még nem lesz belőle jó kereskedő. Tudnia kell a rendelkezésre álló adatokból megfelelően következtetni! Sokan vezetnek naplót piaci ténykedéseikről. Mindenki jól teszi, ha nem csupán aktuális hangulatát, kötéseit és eredményeit veti papírra. Szenteljünk figyelmet annak is, hogy *hogyan gondolkodunk*.

## Mi kell a sikerhez?

Számos kutatás járta már körbe azt a témát, hogy mitől lesz valakiből jó tőzsdei kereskedő. Univerzális recept nincs, a szakirodalomban is többféle magyarázattal találkozhatunk. Általában a következő modellek köré épülnek elméletek:

1. *A pszichológiai modell.* Ezen elgondolás szerint egy kereskedő akkor válhat nagyszerűvé, ha képes saját személyisége fejlesztésére. Aki sikeres a tőzsdén, nem feltétlenül okosabb vagy intelligensebb másoknál, viszont jobban tud magára alkalmazni bizonyos szabályokat és jobban tud bánni saját érzelmeivel is. Aki képes erre, az a kockázatos helyzeteken is úrrá tud lenni.
2. *A tudományos modell.* A piacokon sok az ok-okozati összefüggés, és ezek a viszonyok idővel változnak is. Az lesz sikeres a tőzsdén - mondja a modell - aki hamar felismeri az összefüggéseket, és tőkét tud kovácsolni belőlük. Bizonyos értelemben ez a pszichológiai modell ellentéte, hiszen azt feltételezi, hogy a fontos összefüggések ismeretében akár mechanikus rendszerrel is kereskedhetünk, kiküszöbölve ezzel a problémás emberi tényezőket.
3. *A rejtett mintázatok modellje.* Ez a megközelítés azt feltételezi, hogy a piaci sikerhez elsősorban jó felfogóképesség kell, mert a tőzsdén olyan összefüggések érvényesek, amelyek állandóak, az idő előrehaladtával sem változnak, viszont egyáltalán nem biztos, hogy ránézésre könnyen felismerhetők. A modell szerint a siker azon múlik, ki mit vesz észre a grafikonon – egy jó példa erre az Elliott-hullámok elmélete.
4. *A teljesítmény-modell.* A kereskedés egy teljesítménysport, mint például az atlétika. Aki ügyes és rátermett, az kitartó gyakorlással kiváló eredményeket érhet el. E modell szerint a siker nem elsősorban alakzatok felismerésén vagy összefüggések meglátásán múlik, hanem inkább azon, hogy eléggé begyakorolta-e valaki a szükséges lépéseket.

Kétség sem férhet hozzá, hogy a fenti megközelítések mindegyikében van némi igazság, és mindegyik egy-egy fontos részét képviseli annak, ami a tőzsdei sikerhez szükséges. Hasonlít ez a kategorizálás arra az indiai történetre, amiben vak szerzetesek tapogatnak egy elefántot, és megpróbálják ez alapján elmagyarázni, milyen is ez az állat. Egyikük az ormányát fogta, és azt mondta, hogy szerinte leginkább egy csőre hasonlít. Amelyik a lábát tapogatta, egy vastag oszlophoz hasonlította. Aki a derekát érintette meg, az fatörzsként jellemezte. Aki pedig a fülét fogta, úgy vélte, hogy az elefánt teljesen olyan, mint egy nagy legyező.

Ez a történet arra hívja fel a figyelmet, hogy nem szabad a dolgokat csak egyetlen nézőpontból megközelíteni, mert az féligazságokhoz vezet. A fenti modellek közül az első és a negyedik az emberi tulajdonságokra koncentrál, míg a második és a harmadik a piac jellemzőit tartja fontosabbnak.

Bizonyos értelemben a modellek olyanok, mint egy szemüveg, amin keresztül a világot nézzük. A modell, amit magunkénak érzünk, tükrözi mélyen beágyazott elképzeléseinket

arról, hogyan működnek a bennünket körülvevő világ dolgai. Van, aki azt gondolja, hogy ezek a dolgok állandóak, ezért örök érvényű szabályokkal leírhatóak. Van, aki szerint a világ összefüggései folyton változnak, és csak úgy lehet boldogulni, ha az ember folyton kutatja az új viszonyokat. Van, aki szerint csak az lesz sikeres, akinek fejében „jól áll össze a kép”. Mások szerint az eredményesség elsősorban mechanikus gyakorlás kérdése.

Az, hogy a fenti modellek közül számunka melyik a szimpatikus, alapvető életszemléletünkben gyökerezik. Véleményem szerint ez az oka annak, hogy a legtöbben igen nehezen tudunk látásmódunkon alapjaiban változtatni. Aki folyton új összefüggések után kutat, az el fogja vetni az Elliott-hullámok „örökké érvényes” elméletét. Az Elliottisták szerint a világ alapösszefüggései nem változnak, a kutató szemléletű ember viszont a dinamikus változó viszonyokban hisz. Ugyanígy, aki számára a kereskedés egy teljesítménysport, az nem fogja megérteni, hogyan múlhat a siker az egyéni pszichés képességeken. „Lehet-e belőled jó sebész pusztán az önképzés által?” – persze, hogy nem lehet. De nézzük meg az érem másik oldalát is - vajon lehet-e belső lelki harmónia nélkül sikereket elérni? Persze, hogy nem lehet!

Nem hiszem, hogy bármelyik modell jobb lenne a másik háromnál. Nem azért lesz valaki sikeres, mert rátalál valamilyen univerzális igazságra. Azért válhat sikeressé, mert a személyiségének, a világtételeknek leginkább megfelelő modellt kezd el alkalmazni, és ezzel képes szakmailag fejlődni. Aki végleg kudarcot vall, lehet, hogy nem rendelkezik egy koherens, rendezett elképzeléssel arról, hogyan is működnek a világ dolgai. Egyszer arra koncentrálni, hogy magában keresse a megoldást, máskor pedig a piacot tekinti mércének. Aki intuitív személyiség, az hiába keres mechanikus rendszert. Nem lehetünk sikeresek, ha próbálkozásaink nincsenek összhangban legbelső lelki struktúráinkkal.

Egy bizonyos értelemben a fenti modellek olyanok, mint a különféle vallások. El kell fogadni, hogy többféle út is vezethet a lelki fejlődés felé – mindenkinek meg kell találnia a saját útját. Nem lehetsz az egyik nap elkötelezett keresztény, másnap egy fegyelmezett buddhista, a harmadik napon pedig ortodox zsidó. Alapvető kérdéseket kell tisztáznod magadban, mint például, hogy te melyik modellt tartod a leginkább hozzád illőnek? Ha már tudod a választ, akkor tudsz majd belefogni kereskedői karriered építésébe.

## Hogyan veszítsünk a tőzsdén?

Sok könyv szól arról, hogyan keressünk pénzt a tőzsdén. Némelyik könyvről még azt is el lehet mondani, hogy olyan ember írta, aki maga is sikerrel kereskedett a piacon. De miért nem szólnak könyvek arról, hogy *hogyan veszítsünk pénzt a tőzsdén?* „A bukót gyorsan vágd el, és a nyerőt hagyd futni” – így szól a közismert bölcsesség, de ugyan honnan tudhatjuk, hogy egy kötés véglegesen bukóvá válik? Nagyon érdekes, hogy sok kereskedőnek elképzelése sincs erről, amikor pozíciót nyit. Kizárólag a belépésre koncentrálnak, és a legtöbbször egyáltalán nincs világos elképzelésük a kilépőről. A kilépés különösen akkor megy nehezen, ha mínuszban kellene zárni a kötetst.

Úgy gondolom, hogy az egyik legnehezebb feladat egy kereskedő számára az, hogy egy vesztes üzlet után *ne érezze saját magát is egy értéktelen vesztesnek*. Nem könnyű elérni, hogy egy mínuszban végződő kötés után valaki ne érezze rögtön magát egy nagy *lúzernek*. A veszteség frusztrál, idegesít, félelmet ébreszt – egyszóval súlyosan befolyásolja a döntéshozatalt. A profit/veszteség arány sokaknál az önbecsülés mértéke is egyben. A probléma ezzel az, hogy mihelyt valaki önmagára, és nem a piacra fókuszál, észlelése és döntéshozatala mindenképpen torzulni fog.

Livermore klasszikusának, az *Egy spekuláns visszaemlékezései* című könyvnek egy különösen értékes része az a fejezet, amiben Livermore leírja, hogyan puhatólózott egy komolyabb részvényvétel előtt. Először beszállt shortba egy adott mennyiséggel, és figyelte a hatást. Aztán ezt újra és újra megismételte, figyelve, van-e kereslet a részvényre. Ha eladásaival nem tudta lenyomni a piacot, akkor hirtelen beszállt a vételi oldalra, és általában szép összeget keresett a longon.

Nekem az tetszett ebben a technikában, hogy a veszteségek csupán egy nagyobb terv részei voltak. Nem veszített, csupán információt vásárolt. Tegyük fel, hogy az egyenlegem alapján maximum tíz kontis S&P határidő pozíciót nyithatnék. Ha egy sáv tetején egy kontraktussal beszállok, kitörésre várva, akkor az olyan, mintha lábujjamat mártanám a vízbe, kipróbálni, milyen hőmérsékletű. Persze én nem tudom úgy mozgatni a piacot, mint azt talán Livermore megtehetette, ezzel a vétellel mégis hasonló kísérletbe kezdek. Figyelmesen szemlélem a piac reakcióját. Mit csinálnak mások a sáv tetején? Hogyan szívja fel a piac az eladó tételeket? Jó kutató módjára adatokat gyűjtök, hogy megtudjam, helytálló-e a felállított hipotézisem.

Tegyük fel, hogy a kitörés nem sikerül, és a sáv fölé lökött árak visszaesnek az eladói nyomás hatására. Realizálok a veszítőt, és mi történik ezután?

A rossz kereskedő a bukóra frusztrációval reagál. „*Miért mindig a tetején longolok? Nem hiszem el, megint ellenem vitték a piacot! Ezen a piacon egyszerűen lehetetlen kereskedni!*” A frusztráció velejárója, hogy az ember önmagára figyel, és nem a piacra koncentrálnak. Csoda-e, ha ezután semmilyen hasznos információhoz nem jut a veszítő kötés által?

Livermore módszerét követve a veszített kontraktus csupán egy nagyobb terv része lenne. Ha a kitörés sikerül, még nagyobb pozíciót lehet nyitni. Ha a kitörés nem sikerül, akkor fizettem azért az információért, hogy a piac továbbra is sávban mozog. Ha ügyes vagyok, fordíthatok a pozíción, és egy shorttal még kereshetek egy kis pénzt is.

Tekintsünk a dolgokra egy másik nézőpontból! Közelítsük meg így a veszítőt: ha egy szép setupból mégis vesztes kötés lesz, akkor egy igen fontos *információt vásároltunk meg*. Ez az információ pedig az, hogy a piac nem úgy viselkedik, ahogy vártuk, tehát mások a piaci viszonyok, mint amire számítottunk. Ha például egy fontos hírre meg sem mozdul a dollár árfolyama, és a reményteli longodból veszítő lesz, ez egy igen fontos információ számodra. Azt jelenti ugyanis, hogy nincs kereslet a dollárra, és ez a hír sokkal többet megérhet neked, mint az a kevés, amit egy longon buktál.

Nemrégiben olvastam Everett Klipp egyik írását. Everett több, mint fél évszázadnyi sikeres kereskedés után vonult nyugdíjba. Aktív évei alatt száznál is több tréder mentora volt. A rövidtávú kereskedés kapcsán mondta a következőt: *„A siker titka, hogy szeresd a veszítőt és utáld azt, ha pénzt keresel. Ez az emberi természet ellen van, de ha sikeres akarsz lenni, túl kell lépned sok emberi vonásodon.”*

Klipp olyan rendszert épített fel, ahol gyorsan el kellett rakni a nyerőket (innen van az utálat a nyereség iránt), de még ennél is gyorsabban el kellett rakni a veszítőket (vagyis imádni őket). Klipp a veszítő kötésekre nem fenyegetésként, hanem a kereskedés fontos részeként tekintett. Úgy vélte, hogy a kis bukó zsebre tétele jótékonyan hat a kereskedő fegyelmezetségére. A mínuszban végződő kötésekre nem szabad kudarcként tekinteni!

Javaslom, hogy mielőtt belenyitnál egy bármilyen jónak is tűnő helyzetbe, tedd fel magadnak a kérdést: „Honnan fogom tudni, hogy tévedtem, és hogyan tudok majd a későbbiekben ebből az információból profitálni?” Ha jól kereskedsz, akkor nem lesznek veszítő kötéseid – csak olyanok, amikkel pénzt kerestél, és olyanok, amikből tanulhatsz valamit, hogy legközelebb pénzt kereshess.