

o
Trader disciplinado

Desenvolvendo Atitudes vencedoras

Mark Douglas

NEW YORK Instituto de Finanças

Biblioteca do Congresso de Dados de Catalogação na Publicação

Douglas, Mark.

O comerciante disciplinado: o desenvolvimento vencedora atitudes / por Mark Douglas.

p.cm.

ISBN 0 13-215757-8

1. Stockbrokers-atitudes. 2. Stock-troca. I. Título.

HG4621.D68 1990

332,64-DC20

90-30237

CIP

Esta publicação destina-se a fornecer informações precisas e de autoridade em relação ao assunto abordado. É vendido com o entendimento de que a editora não está envolvida na prestação jurídica, contabilidade, ou outro serviço profissional. Se aconselhamento jurídico ou outro auxílio perito forem requeridos, os serviços de um profissional competente deve ser procurado

*A partir de uma Declaração de Princípios
Conjuntamente adotado por um Comitê do
American Bar Association e um Comitê de
Editores e Associações*

© 1990 por Mark Douglas

Todos os direitos reservados Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida em qualquer forma ou por qualquer meio sem permissão por escrito da editora

Impresso nos Estados Unidos da América

10 9 8

New York Institute of Finance
A divisão da Simon & Schuster, Inc.
2 Broadway
Nova York, NY 10004-2207

*Para Paula Webb por seu amor, compreensão e sendo
lá durante todo o processo de escrever este livro.*

Conteúdo

<i>Prefácio</i>	6
<i>Prefácio</i>	8
<i>Agradecimentos</i>	13
Parte I Introdução	1
1 Por que eu escrevi este livro	15
2 Por uma nova metodologia pensando?	24
Parte II A natureza do ambiente de negociação	
De uma perspectiva psicológica	37
3 O mercado está sempre certo	39
4 Há um potencial ilimitado para o lucro e perda	41
5 Os preços estão em Movimento Perpétuo com nenhuma Beginning definido ou Encerrando	43
6 O mercado é um ambiente desestruturado	49
7 No ambiente de mercado, as razões são irrelevantes	56
8 As três fases para se tornar um sucesso Comerciante	61
Parte III elaborar um quadro de compreensão de nós mesmos	72
9 Compreender a natureza do Mental Meio Ambiente	76

10 Como Memórias, Associações, e Crenças	
Gerir Informação Ambiental	88
11 Por que precisa aprender para se adaptar	105
12 A Dinâmica do Goal Achievement	119
13 Gerir Energia Mental	132
14 Técnicas para efetuar a mudança	141
Parte IV Como se tornar um	
Trader disciplinado	151
15 A Psicologia do Movimento dos preços	152
16 Os Passos para o Sucesso	166
17 Uma nota final	184
Índice	185

Prefácio

Minha posição única na comunidade financeira permitiu-me a rara oportunidade de falar e questionar milhares de comerciantes, corretores e consultores comerciais desde 1979. Eu não sou um corretor ou um escritor de cartas. Eu sou o diretor executivo da CompuTrac, uma empresa que fornece a análise técnica para ações e futuros comerciantes. Eu percebo a minha posição como sendo neutro, que permite que as pessoas a se abrir e falar comigo livremente. Comecei a negociação para a minha própria conta, em 1960, e muito rapidamente se tornou ciente dos bloqueios psicológicos subjacentes à boa negociação e gestão do dinheiro. Essa percepção foi confirmada por todos os que aconselhou comigo.

Como resultado, eu sinceramente sinto que o sucesso na negociação é de 80 por cento psicológica e 20 por cento a própria metodologia, seja fundamental ou técnico. Por exemplo, você pode ter um conhecimento medíocre de informação fundamental e técnica, e se você está no controle psicológico, você pode ganhar dinheiro. Por outro lado, você pode ter um grande sistema, que você tenha testado e teve um bom desempenho por um longo período de tempo, mas se o controle psicológico não está lá, você será o perdedor.

Um bom comerciante sabe por experiência própria que, durante um período de tempo ele pode se envolver em mais perder negócios do que os vencedores. Mas a gerência de dinheiro, e um ensaio cuidadosa dos riscos protegidos por paradas realistas, vai manter o comerciante fora do problema e garantir que as "grandes" se move, ele vai lucrar. A gerência de dinheiro é composto por dois elementos essenciais: gestão psicológica e gestão de riscos. gestão de risco decorre de fatores psicológicos sendo

verdadeiramente entendido pelo comerciante e "no lugar" antes de risco é mesmo considerado.

Gostaria especialmente advertem os novos operadores e participantes do mercado que a leitura e passivamente analisar suas motivações são certamente uma necessidade, mas o teste ácido vem com negociação ativa sob pressão. Comece devagar. Questionar cada comércio. O que motivou isso? Como foi o comércio administrado? Foi bem sucedido? Por quê? Você perdeu? Por quê? Anote a sua avaliação e referem-se a seus comentários antes de fazer sua próxima comércio.

Em todas as grandes seminários CompuTrac Eu tento ter um líder da oficina abordar os participantes sobre os aspectos psicológicos da negociação. O Ceifador que mata off "o seu capital" e desaparece com os seus lucros não é o misterioso e onipresente "eles", mas um simples equivocada "você". Medea disse pouco antes de ela assassinou seus filhos, "Eu sei o mal que estou prestes a fazer, mas a minha auto irracional é mais forte do que a minha resolução." Se este sentimento reflete sua mentalidade quando o comércio, então o comerciante disciplinado é definitivamente o tipo de livro que você deve ler.

Que prazer de ler este livro. Minha própria educação me custou muito "da maneira mais difícil." Posso ler-me nas páginas - que sou eu, sou eu! Mark tem cuidadosamente formado seu livro em um diálogo lógico abrangente. Lê-se como se estivesse ao seu lado e ele está explicando-o como um amigo, que eu sei que você vai gostar. Você tem sorte, porque você está tomando o tempo agora, antes que você fez um erro grave, espero, para aprender sobre si mesmo e para estudar o seu ofício. Os comerciantes que tomam o tempo para refletir e prática vai sobreviver e possivelmente prosperar.

TIMOTHY SLATER
Presidente
CompuTrac Software, Inc.

Prefácio

O comerciante disciplinado é um guia completo para compreender a psicologia de auto-disciplina e transformação pessoal necessário para se tornar um sucesso de ações ou futuros comerciante. Este livro irá servir como um guia passo-a-passo para se adaptar com sucesso às características psicológicas incomuns do mundo da negociação.

Digo "adaptando", porque a maioria das pessoas se aventurar no ambiente de negociação não reconhecê-lo como sendo muito diferente do ambiente cultural em que foram criados. Não reconhecendo essas diferenças, eles não teriam como saber que muitas das crenças que adquiriram para que possam funcionar eficazmente na sociedade irá atuar como barreiras psicológicas no ambiente de negociação, tornando seu sucesso como comerciantes extremamente difíceis de alcançar. Atingindo o nível de sucesso que eles desejam como os comerciantes vão obrigar-los a fazer pelo menos algumas, se não muitas, mudanças nas formas que eles percebem a ação do mercado.

Ao contrário de outros ambientes sociais, a arena do comércio tem muitas características que exigem um alto grau de auto-controle e auto-confiança do comerciante, que pretende funcionar com sucesso dentro dele. No entanto, muitos de nós não têm essa auto-controle, porque quando crianças, aprendemos a funcionar em um ambiente estruturado onde nosso comportamento foi controlada por alguém mais poderoso do que nós mesmos, cujo objetivo era manipular nosso comportamento em conformidade com as expectativas da sociedade.

Assim, fomos forçados por forças externas a se comportar de

determinadas maneiras através de um sistema de recompensas e punições. Como recompensa, que seria dado a liberdade para expressar-nos de alguma maneira desejada. Como castigo, ficaremos ou ser impedido de obter o que queríamos, causando dor emocional, ou que foram infligidos com várias formas de punição corporal, causando dor física. Como resultado, a única forma de controle de comportamento que normalmente aprendemos por nós mesmos foi baseada na ameaça de dor - seja físico ou emocional - de alguém ou de algo que percebido como tendo mais poder do que nós mesmos. E uma vez que foram forçados a abandonar o nosso poder pessoal para outras pessoas, desenvolvemos naturalmente muitos dos nossos recursos tradicionais para o sucesso (os modos particulares em que aprenderam a obter o que queremos) do mesmo quadro mental. Adequadamente,

Uma coisa que você vai aprender como um comerciante é que os recursos mentais que você usa para obter o que deseja em sua vida cotidiana não funcionará no ambiente de negociação. O poder e controle que são necessários para manipular os mercados (torná-los fazer o que você quer fazer) estão além de todos, mas um punhado de indivíduos. E os constrangimentos externos que existem na sociedade para controlar o seu comportamento não existe no ambiente de mercado. Os mercados não têm absolutamente nenhum poder ou controle sobre você, sem expectativa de seu comportamento, e sem ter em conta para o seu bem-estar.

Se, de fato, você não pode controlar ou manipular os mercados e os mercados não têm absolutamente nenhum poder ou controle sobre você, então a responsabilidade por aquilo que você percebe e para o seu comportamento resultante reside apenas em você. A única coisa que você pode controlar é você mesmo. Como um comerciante, você tem o poder, quer dar-se o dinheiro ou dar seu dinheiro para outros comerciantes. E as formas em que você escolher para fazer isso será determinado por uma série de fatores psicológicos que pouco ou nada têm a ver com os mercados. E isso vai ser assim até que você adquirir algumas novas habilidades e também aprender a adaptar-se para atender às condições que existem no ambiente de mercado.

Para operar com sucesso neste ambiente que você precisa para aprender a controlar a si mesmo de maneiras que podem ser completamente estranho para você.

Você também terá que aprender a conceder a si mesmo a liberdade mental para mudar sua perspectiva de perceber possibilidades alternativas para conseguir o que quer na arena de negociação, independentemente de suas expectativas de como você está indo para obtê-lo. Há apenas alguns comerciantes que vieram à conclusão de que só eles são completamente responsável pelo resultado de suas ações. Menos ainda são aqueles que aceitaram as implicações psicológicas de que a realização e saber o que fazer sobre isso.

Raramente qualquer um de nós crescem aprendendo como operar em uma arena que permite a completa liberdade de expressão criativa, sem

nenhuma estrutura externa para restringi-la de qualquer forma. No ambiente de negociação, você terá que fazer suas próprias regras e, em seguida, ter a disciplina para cumpri-los. O problema é que o movimento dos preços é fluido, sempre em movimento, muito ao contrário dos eventos altamente estruturados que a maioria de nós estão acostumados. No ambiente de mercado, as decisões que confrontam você é tão infinita quanto os movimentos de preço que você pretende tirar vantagem. Você não apenas tem que decidir participar, você também tem que decidir quando entrar, quanto tempo ficar, e em que condições de sair. Não há começo, meio ou fim - apenas o que você criar em sua própria mente.

Além das implicações psicológicas negativas que acompanham estas decisões, você deve estar ciente de que mesmo se você fizer o compromisso financeiro mínimo de um contrato por comércio (como no mercado futuro), há um potencial ilimitado para o lucro, bem como uma ilimitada potencial de perda. De uma perspectiva psicológica, isso significa que cada comércio tem a possibilidade de cumprir seus sonhos de independência financeira, e, simultaneamente, apresenta-o com o risco de perder tudo o que você possui. O movimento de preços em constante mutação torna extremamente fácil para você ignorar o risco e tentá-se em acreditar que você não tem que seguir suas próprias regras, desta vez.

Aqui é um ambiente que oferece total liberdade de expressão combinado com possibilidades ilimitadas e risco ilimitado. Se você colocar nele um participante que é alheio a estas condições psicológicas (aquele que opera a partir de uma estrutura mental voltada para a estrutura externa, restrições e expectativas), então o que você tem é uma fórmula para o desastre emocional e financeiro.

Este cenário sombrio certamente explica por que tão poucas pessoas nunca ganhar dinheiro como comerciantes. Na verdade, quase todos aqueles que fazem uma tentativa de negociação subestimam completamente a dificuldade e, consequentemente superestimar sua capacidade de cumprir as suas expectativas exageradas. Portanto, a maioria, se não todos, as pessoas que negociam causar algum grau de dano psicológico sobre si mesmos. Eu estou definindo "danos psicológicos" como qualquer quadro mental que tem potencial para gerar medo.

Medo resultados de qualquer crença sobre as condições ambientais que tem o potencial de causar qualquer dor física ou emocional, como estresse, ansiedade, confusão, decepção ou traição. condições emocionais dolorosas são basicamente o resultado de expectativas não cumpridas. expectativas não cumpridas criar um conflito entre crenças de uma pessoa sobre a forma como as coisas deveriam ser e as condições ambientais reais que não correspondem a essas crenças. Este conflito é expressa através de nossas emoções na forma de dor que geralmente rotular como stress, ansiedade, confusão, e assim por diante.

As pessoas parecem evitar a dor, instintivamente, através da construção

de defesas mentais contra a intrusão de informação ambiental que confirmaria a existência de qualquer conflito. Estas defesas consistem de negações, racionalizações e justificativas - tudo o que vai resultar em distorção perceptiva.

"Distorção perceptiva" ocorre quando nosso sistema mental, distorce automaticamente informação ambiental por meio da formulação e seletivamente excluindo certas informações para compensar o conflito entre o que esperar eo que o meio ambiente está nos oferecendo. Isto será feito de tal maneira que vamos acreditar existe uma realidade compartilhada entre nós e o ambiente externo, evitando assim qualquer dor. Estou definindo uma "realidade compartilhada" como uma correspondência entre suas crenças sobre o ambiente e as condições ambientais reais que existem.

Se você está distorcendo informações de mercado, você não está compartilhando uma realidade com os mercados, e você também estão concedendo-se em uma ilusão, na medida em que você se esconde da possibilidade de decepção. Neste ponto, você estaria se preparando para o que poderia ser chamado de "consciência forçado." Obviamente, se os mercados estão fazendo algo diferente do que você está permitindo-se a perceber (porque alguns, se não a maioria, das informações que os mercados têm para oferecer não vai validar o que você quer ou esperança), então algo tem que dar. Essas distorções continuarão até que haja uma tal disparidade entre a sua mentalidade adquirida e as informações de mercado conflitantes que as defesas mentais (ilusões) vai quebrar. Isso geralmente cria um estado de choque, onde você pode se perguntar como as coisas poderiam ficar tão ruim tão rapidamente.

Em tal situação, as forças de mercado que você enfrentar o seu illusões de uma realidade compartilhada, criando uma consciência forçado dolorosa. Em algum ponto em sua carreira comercial você precisará entender como todos nós, por causa da nossa educação comum, tentar controlar os acontecimentos do mercado através da nossa percepção do que nós pensamos que vai acontecer a seguir e, em seguida, rigidamente segurar a essas expectativas. Isto é onde você precisa para aprender a ganhar o tipo de flexibilidade mental que lhe permite mudar sua perspectiva para estar ciente de outras alternativas e possibilidades. Você pode não ser capaz de controlar os mercados, mas você pode controlar sua percepção deles a fim de alcançar um maior grau de objetividade, resultando em um maior grau de realidade compartilhada com os mercados.

Por mais doloroso que estas percepções forçados podem ser, eles não são susceptíveis de impedir você de ser atraídos para as oportunidades dos mercados têm para oferecer. No entanto, o efeito psicológico cumulativo sobre você vai ser muito negativo. Se você tem sofrido por várias percepções forçados, sua percepção da atividade do mercado acabará por se tornar fortemente ponderada no sentido de evitar a dor em vez de buscar oportunidades. Seu medo de perder dinheiro, estar errado, ou perder uma oportunidade se tornará sua principal motivação para agir ou não agir.

Agora, existem vários problemas principais que resultam quando o medo se torna uma motivação para fazer ou não fazer alguma coisa. Primeiro, ele irá limitar a sua gama de oportunidades percebidas pelo estreitamento seu foco de atenção, mantendo-a no objeto do seu medo. Isto significa que, de todas as informações disponíveis no mercado, você só vai perceber a informação que, com efeito, validar o que você mais teme. Seu medo vai sistematicamente excluir de sua informação de mercado consciência de que poderia indicar a existência de outras alternativas e oportunidades.

Quando você começa a entender a relação negativa entre medo e percepção, você pode ser surpreendido ao saber que em suas tentativas de evitar perdas, você realmente criá-los. O medo também irá limitar a sua gama de respostas para qualquer situação. Muitos comerciantes sofrem consideravelmente quando eles sabem exatamente o que eles querem fazer, mas, quando o momento para executar chega, encontra-se completamente imobilizado.

Antes que qualquer um pode se tornar um sucesso em um ambiente com o personagem desestruturado do ambiente de negociação, é preciso desenvolver um sentido supremo da auto-confiança e auto-confiança. Eu estou definindo a auto-confiança como uma ausência de medo e auto-confiança: saber o que fazer no momento em que precisa ser feito, e depois fazê-lo sem hesitação. Qualquer hesitação só irá criar auto-dúvida e medo. Para tudo o que existe grau de auto-dúvida como um estado de espírito, a esse mesmo grau que você vai sentir medo, ansiedade e confusão.

As experiências negativas que resultam da negociação em um estado de medo, ansiedade e confusão, irá criar ou adicionar a uma crença já existente de inadequação e impotência. Independentemente de quanto difícil qualquer um de nós pode tentar esconder dos outros o que está acontecendo, obviamente não podemos esconder nossos resultados de nós mesmos. Se o comportamento do mercado parece misterioso para você, é porque o seu próprio comportamento é misterioso e incontrolável. Você não pode realmente determinar o que é provável que fazer a seguir o mercado em que você não sabe mesmo o que você vai fazer a seguir, independentemente do que você pode perceber ou querer.

Os poucos comerciantes bem sucedidos que, de alguma forma, transcendeu esses obstáculos psicológicos têm sido generosos com suas pedras preciosas de uma linha de sabedoria negociação: "Aprenda a tomar uma perda", "Vá com o fluxo", "A tendência é seu amigo, " 'Corte suas perdas e deixar seus lucros funcionar', 'conhecer os mercados você precisa conhecer a si mesmo', e assim por diante. O comerciante disciplinado explora totalmente, quebra, e, em seguida, organiza os componentes psicológicos deste conselho em um processo de aprendizagem passo-a-passo, um processo que leva você através das várias etapas necessárias para orientar-se com sucesso ao ambiente de negociação. Este livro irá explicar-lhe quais são as habilidades necessárias, porque você precisa entendê-los, e

mais importante, como ir sobre a aprendizagem deles.

Este livro está organizado em quatro seções. O primeiro consiste nos dois primeiros capítulos e serve de introdução. A segunda consiste em capítulos 3 a 8 e define os problemas ou desafios de se tornar um profissional bem sucedido. A terceira seção consiste em seis capítulos que lhe dará o insight básico que você precisa identificar o que tem de ser mudado em seu ambiente mental e que você pode fazer para mudá-lo. A quarta seção consiste dos capítulos 15 e 16, que colocam tudo junto em uma estrutura unificada para desenvolver habilidades de negociação específicas. Você vai aprender a observar a ação do mercado de uma perspectiva objetiva, determinar onde você precisa limitar-se, e estabelecer os passos que você precisa tomar para expandir essas limitações de maneira produtiva e psicologicamente saudável.

Agradecimentos

A maioria das pessoas provavelmente estão bem conscientes de que escrever um livro é uma tarefa muito difícil, que muitas vezes requer a ajuda eo apoio de um número de pessoas na vida do autor. Há um número de pessoas que eu quero reconhecer como sendo instrumental em ajudar-me a tornar este livro uma realidade inclusive meus pais, John e Helen Yosin; meus irmãos e irmã - Craig, Dean, e Sandy Yosin - para todo o seu amor e apoio; Brad Johnson, meu parceiro em Dynamics comportamento de negociação, por toda a sua paciência e bondade; Jim Sutton, Bonnie Marlowe, Jake Bernstein, Elizabeth McKinsey, Michael Headley, Steve Sukenik, e Jack Carl por me ajudar a começar; todos os comerciantes que tenho trabalhado ao longo dos últimos seis anos, especialmente Jim Griswold, Jerry Stahlnecker, Jack Brassuel, Steve Bianucci, Mike Gamble, e Chuck Pettet por sua amizade e apoio; Miller rico por seu apoio e ser um bom amigo; Lori e Nikki Marlowe para a felicidade que trouxe para a minha vida; e acima de tudo, meu amigo e colega autor Kurt Leland por tudo que ele me ensinou e por me mostrar o caminho.

PARTE **Eu**

Introdução

CAPÍTULO 1

Por que eu escrevi este livro

Desde que comecei a trabalhar neste livro - no verão de 1982 - quase todas as dimensões da negociação de futuros explodiu em crescimento. Há novas trocas de marca, novos contratos, serviços de assessoria e mais notícias, uma crescente variedade de livros e publicações, e sistemas de negociação técnicas cada vez mais sofisticadas, mais todos com aplicações de computador para torná-lo fácil de controlar os mercados. No entanto, mesmo com este enorme crescimento nos serviços relacionados com anegociação, um fato inevitável permanece: ainda há um pequeno grupo de comerciantes sofisticados que tomam a maior percentagem dos lucros fora dos mercados, tornando bem mais de 90 por cento de todos os outros comerciantes perdedores líquidos ano em e ano-out.

Na negociação de futuros para cada dólar de lucro obtido por um comerciante, tem que haver um equivalente em dólares perdidos por outro operador. Se alguns comerciantes estão consistentemente a ganhar dinheiro em grande escala, em seguida, os seus lucros tem que estar vindo directamente dos bolsos dos milhares de outros comerciantes que contribuem muito fielmente os seus ganhos diárioss. Alguns desses comerciantes muito bem sucedidos são figuras públicas, mas a maioria só são conhecidos nas áreas de Chicago ou de Nova York. Escusado será dizer que todo mundo quer saber o que eles fazem e como eles fazem isso.

Deve haver uma diferença entre estes dois grupos de comerciantes - a pequena minoria de vencedores e a grande maioria dos perdedores que querem saber o que os vencedores sabem. A diferença é que os comerciantes

que pode ganhar dinheiro de forma consistente em uma negociação semanal, mensal e anual abordagem com base na perspectiva de uma disciplina. Quando perguntado sobre seus segredos de sucesso, eles categoricamente que eles não alcançar qualquer medida de consistência em acumular riqueza da negociação até que eles aprenderam auto-disciplina, controle emocional, e a capacidade de mudar as suas mentes a fluir com os mercados.

Primeiro, eu quero salientar que a auto-disciplina, controle emocional, e aprender a mudar de idéia depois de fazer um compromisso são todas as questões psicológicas que não têm nada a ver com serviços de notícias, serviços de consultoria, novas trocas, ou sistemas de negociação técnica ou fundamental - informatizado ou não.

Em segundo lugar, da minha troca de experiências, observações e pesquisas, descobri que todos os comerciantes - ambos vencedores e perdedores - parecem compartilhar algumas experiências muito comuns. Seja no início ou em algum momento no início de sua carreira comercial, todos os comerciantes experimentar confusão, frustração, ansiedade e a dor do fracasso. As poucas-comerciantes que passam por essa fase de acumular riqueza são aqueles que, eventualmente, enfrentar e trabalhar através de alguns problemas psicológicos muito difíceis sobre o que significa ser um comerciante, e este processo de realização e mudar normalmente leva vários anos, mesmo para o melhor deles.

Se auto-disciplina e controle emocional são as chaves para o sucesso, eles também não são necessariamente traços de qualquer um de nós nascemos. Pelo contrário, eles são características que adquirimos por aprender certas habilidades mentais. Adquirir essas habilidades mentais é frequentemente o resultado de um processo de aprendizagem de tentativa e erro que pode ser muito caro financeiramente e, normalmente, cheia de dor emocional e sofrimento. O maior problema com uma abordagem de tentativa e erro na negociação é que a maioria das pessoas perdem todo o seu dinheiro antes de obter através do processo. E outros comerciantes que têm dinheiro suficiente para continuar a negociação nunca se recuperar plenamente dos efeitos do trauma psicológico de terem infligido em si mesmos de sempre aprender como negociar com sucesso em uma base consistente. Isso deixa apenas um número relativamente pequeno de pessoas que fazem isso.

Todos os grandes comerciantes, tanto do passado e do presente, achei muito difícil explicar o que é que eles fazem, como eles fazem isso, e mais importante, a progressão de passos que tomou para chegar onde chegou. Muitos de bom grado compartilhar com os outros o que eles sabem sobre o mercado e seu comportamento, mas não necessariamente sobre o seu comportamento como indivíduos. Eles teriam, no entanto, muitas vezes alertam aqueles que buscavam sua sabedoria para entender que todo o conhecimento de mercado no mundo não vai fazer-lhes qualquer bom até que eles aprenderam o que pode ser chamado de auto-disciplina e controle

emocional, sem necessariamente ser capaz de explicar o que eles foram.

Por exemplo, "Corte suas perdas brevemente" é um grande conselho que muitas vezes é dado como um axioma da sabedoria negociação. Mas como você explicar a alguém os passos necessários para aprender a fazer isso? Especialmente quando ele está interagindo com um ambiente que está em movimento perpétuo e sempre oferecer-lhe a possibilidade de que o mercado pode voltar e fazê-lo todo, se ele está em um comércio de perder. Se você levar em consideração que o seu dinheiro e auto-estima estão em jogo e o mercado voltar é sempre uma possibilidade viável, independentemente de quão remota que seja, então você pode ver como é difícil explicar por que ele precisa "cortar suas perdas." É ainda mais difícil explicar como ele pode fazer isso de uma maneira que se adapte a sua única composição psicológica.

A maneira mais fácil de explicar como aplicar este tipo de sabedoria, sem realmente explicá-lo em tudo, quer dizer, "Bem, se você quer ser um profissional bem sucedido, você precisa aprender a auto-disciplina e controle emocional." Eu não acredito que este tipo de vaga conselho foi intencional, no entanto, para principalmente duas razões. Primeiro, a auto-disciplina e controle emocional são conceitos abstratos que não são facilmente explicadas ou entendidas. Todos nós ouvir ou ler as palavras muito, mas pergunte a qualquer um que você sabe para definir qualquer um destes conceitos, e você provavelmente vai receber um olhar vazio.

Em segundo lugar, os comerciantes bem sucedidos de hoje começou a sua viagem sem mapas, placas de sinalização, ou diretrizes ou o benefício de saber exatamente onde eles tinham que acabar, de uma perspectiva psicológica, a acumular sua fortuna. Eles tinham para explorar o comércio mundial através de um meio de auto-reflexão e reajuste que era muito exigente e demorado. Pode-se dizer que mais ou menos tropeçou através dele aprender com cada erro, muitas pequenas e outros que foram devastadoras tanto financeiramente como emocionalmente.

Em algum momento, eles provavelmente percebeu que algo sobre si tinha mudado porque o tipo normal de atividade de mercado que já teve um impacto emocional muito negativo sobre eles, como a raiva, estresse, ansiedade e medo, simplesmente não têm esse mesmo efeito qualquer mais longo. Eles devem ter ganho alguma medida de confiança em si mesmos para responder adequadamente a todas as condições de mercado possíveis porque há uma correlação direta entre o nível de uma pessoa de confiança e as emoções negativas mencionadas. Confiança e medo são estados de espírito que são semelhantes na natureza, apenas separados por grau. Como nível de confiança de uma pessoa aumenta, o seu grau de confusão, ansiedade e medo se dissipa proporcionalmente.

Esta confiança seria naturalmente se desenvolver como as pessoas aprenderam a confiar em si mesmos para fazer o que precisava ser feito, sem hesitação. Como resultado deste tipo de auto-confiança, eles não precisam mais temer o comportamento aparentemente imprevisível e

errático dos mercados. No entanto, o ponto principal que eu estou fazendo aqui é que o processo de mudança que ocorreu foi no ambiente mental e perfil psicológico de cada comerciante individual; os mercados não se alterou, as ferramentas que foram usadas não se alteraram, o comerciante fez.

Agora, quando os comerciantes passam por uma transição em seu desenvolvimento pessoal e aprender uma nova habilidade em uma base de tentativa e erro, é improvável que eles iriam manter um registro detalhado dos passos para que processo de aprendizagem, especialmente se esse processo foi caracterizada por dor, ansiedade e frustração. Obviamente, se alguém não sabe exatamente como eles adquiriram as habilidades que eles têm agora, então, naturalmente, seria extremamente difícil para eles para explicar a alguém como eles conseguem.

Além disso, quando se trata de negociação, uma vez que alguém está fazendo o tipo de dinheiro que ele sempre sonhou, não há muito incentivo para gastar o tempo e a energia necessária para quebrar essas habilidades abstratas em um processo de aprendizagem eficaz a partir da qual outros podem derivar algum benefício. Desenvolvimento de programas educativos para explicar como se tornar um profissional bem sucedido requer um conjunto completamente diferente de habilidades com as habilidades necessárias para ser um comerciante. Como será explicado em um momento, o processo de aprendizagem e o tipo de transformação pessoal que era necessário para permitir-me a escrever este livro foi distintamente diferente do tipo de processo de aprendizagem eu experimentei como um comerciante a perceber por que um livro como este precisava ser escrito. Um processo de aprendizagem foi escolhido e o outro foi forçado.

O que quero dizer com forçada é, eu tive que perder minha casa, meu carro, e praticamente tudo o que eu tinha para aprender algumas das maneiras em que eu precisava para mudar a minha perspectiva para operar no ambiente de negociação eficaz. Perder todas as minhas posses foi uma experiência que alteram a vida completa, uma experiência que me ensinou muito sobre a natureza do medo e os efeitos debilitantes que tem sobre a capacidade de uma pessoa para uma negociação eficaz.

O tipo de visão ganhei como resultado dessa experiência é o tipo de processo de aprendizagem eu chamo de consciência forçado. Este é o lugar onde a natureza e as características do ambiente que eu estava operando no eram muito diferente do que eu acreditava que eles eram, primeiro a sair da ignorância, e porque eu colocar defesas mentais para bloquear a minha percepção de certas informações. Eventualmente, eu fui forçado pelos mercados de reconhecer muitas coisas sobre mim mesmo que de outra forma não consideraria. Quando todos os símbolos externos que representavam uma parte importante da minha identidade foram embora, eu não tinha outra escolha e foi forçado a me perceber de maneiras novas e diferentes.

Estes eventos ocorreram em março de 1982. Na época, eu era um executivo de conta com a Merrill Lynch Commodities em sua Chicago Conselho de escritório Comércio. Menos de um ano antes, em junho de 1981, eu me mudei dos subúrbios de Detroit, onde eu estava gostando, pelo menos financeiramente, uma carreira muito bem sucedida na propriedade comercial e seguro contra acidentes. Deixei Michigan e sucesso para ir para Chicago e ser um comerciante. Fui trabalhar para Merrill Lynch, porque eu não tinha dinheiro suficiente para comprar um assento na Junta Comercial ou o Chicago Mercantile Exchange e não sabia que você pode alugar cadeiras na época.

Eu tinha um apartamento caro na Gold Coast de Chicago e um Porsche; I mantinha uma casa em um subúrbio afluente de Detroit que a minha namorada e suas duas filhas estavam vivendo em; e eu estava dirigindo ou voando e para trás entre as duas cidades quase todo fim de semana para visitá-los. Eu estava sob extrema pressão financeira para ter sucesso porque os meus gastos de estilo de vida eram de longe em excesso do que eu podia pagar. A menos que eu fizeram grande como um comerciante, que seria muito difícil conciliar algumas das decisões que tomei para me colocar nesse tipo de situação.

No momento em que me mudei para Chicago eu já tinha sido negociado por mais de dois anos. Por duas vezes, antes de se mudar, eu perdi todo o meu capital de negociação. Claro, eu iria salvar rapidamente e começar de novo. Meus breves períodos de sucesso e alguns comércios vencedoras foram o suficiente para justificar que eu continuo tentando. Uma vez eu estava muito perto de fazer mais de um quarto de milhão de dólares em um comércio, mas saiu dela pouco antes do grande movimento. Isso me devastada, mas também tornou-se completamente viciado em negociação e ainda mais determinado a ser bem sucedido. A partir dessa experiência eu decidi comprar todos os livros que eu poderia receber e atender todos os seminários que eu poderia pagar.

Algo declarou em praticamente todos os livros que li foi que é muito difícil de aprender como negociar ou manter qualquer sucesso se se está sob muita pressão significado financeiro não esperam para se tornar um profissional bem sucedido se tiver Trading Limited de capital ou se você está negociando com dinheiro que você não pode dar ao luxo de perder. Eu estava, obviamente, violar estas duas regras, porque eu tinha muito pouco capital de negociação em relação ao meu estilo de vida que eu absolutamente não podia dar ao luxo de perder. Também eu tinha um monte de outras evidências de que as chances não eram exatamente a meu favor.

Eu vim para Chicago porque eu acreditava que se eu pudesse chegar perto da ação e conhecer pessoas que sabiam como o comércio, eu poderia, então, aprender com eles. Eu estava em para um despertar muito rude. Eu estava no Merrill Lynch Commodities, seu segundo maior escritório de commodities, com 38 executivos de conta. No começo eu estava chocado ao descobrir apenas um dos executivos de conta teve alguma experiência negociando seu

próprio dinheiro. Então eu estava ainda mais chocado ao saber que nenhum desses executivos de contas tinha quaisquer clientes que estavam fazendo nenhum dinheiro. Na verdade, o cliente típico perdeu o jogo original dentro de uma média de quatro meses.

Meu próximo grande decepção veio quando comecei a conhecer e fazer amizade com tantos comerciantes chão quanto possível, acreditando que se os caras nos escritórios não sabem como fazer dinheiro, os comerciantes de assoalho certamente deve. Mais uma vez, eu encontrei as mesmas condições que existiam nos escritórios. À exceção de um punhado de comerciantes de assoalho que tinham uma reputação e uma mística que todos pareciam estar no temor de, eu não poderia encontrar uma pessoa que estava fazendo dinheiro de forma consistente, que não era confuso ou sabia o que queria fazer e, em seguida, fez isso, sem primeiro ter de pedir a todos em torno dele a confirmação de que ele estava fazendo a coisa certa. Não estou querendo dizer que eu não atender os comerciantes que, em algum momento durante o dia não tinha feito dinheiro. Eles simplesmente não poderia mantê-lo. Eu sabia que muitos comerciantes que poderia fazer \$ 2.000 ou US \$ 3.000 o primeiro par de horas de negociação. Mas eles sempre perdê-lo de volta, além de mais, pouco tempo depois.

Todo mundo parecia estar sofrendo os mesmos tipos de problemas e erros que ninguém realmente reconhecidos como problemas. Obviamente, a natureza dos mercados tornou fácil para não ter que enfrentar qualquer coisa que de outra forma poderia ser percebido como um problema, porque a próxima comércio sempre teve a possibilidade de fazer tudo o mais na vida de alguém parecer irrelevante. Por lidar com qualquer coisa se a próxima comércio pode torná-lo rico? Todos os comerciantes que eu sabia, inclusive eu, foram afectadas por este tipo de mentalidade "big-trade". Na verdade, a minha mentalidade de grande comércio era tão difundida que eu me recusaria a ter lucros de US \$ 500 ou US \$ 750 em muitos comércios, mesmo quando eu sabia que tudo o que havia para ser feito. Isto pode soar absurdo, mas eu não ter lucros de tais pequenas quantidades, porque, naquela época,

Como os meus problemas financeiros cresceu, assim como o meu desespero. E eu certamente não foi consolado por qualquer coisa que eu vi acontecendo ao meu redor. Mas eu ainda manteve a crença de que eu poderia trocar fora destas dificuldades. Isto é, até Março de 1982; até então estava tudo acabado. A apenas oito meses depois de se mudar para Chicago para perseguir os meus sonhos de independência financeira, eu não tinha mais nada a não ser o meu trabalho, apartamento, roupas, uma televisão e uma cama.

Praticamente durante a noite, quase todos os símbolos que validou o meu identidade tinham desaparecido. O que quero dizer é que uma grande parte da minha auto-conceito foi feito de minhas posses como minha casa, meu carro e, especialmente, o meu crédito. Manter crédito impecável era algo que eu tinha sido sempre motivo de orgulho. Agora eu me encontrei sem qualquer

uma dessas coisas. Como já salientado, não é como se não tivesse havido uma abundância de evidências que sugerem a possibilidade de que isso aconteça, porque não tinha havido. Mas havia uma parte de mim que não permitiria que um confronto direto com esta evidência ou as implicações. Foi simplesmente muito fácil de arranjar desculpas para todas as coisas acontecendo ao meu redor que não se somam.

Recusando-se a confrontar ou considerar as implicações de todas as informações conflitantes criado uma grande quantidade de stress. E para piorar a situação, eu tinha esse medo intenso que eu perderia tudo. Mas, novamente, eu fiz todo o possível para esconder esse medo e colocá-lo em algum lugar na minha mente onde eu não podia sentir. No entanto, não deve ter sido uma parte de mim que sentia minha queda iminente. Por que outro motivo eu teria sido tão consumido com medo? Mas como eu poderia enfrentar qualquer disto quando eu não tinha forma de conciliar o desequilíbrio que a perda de todas estas coisas criaria? O que quero dizer é o desequilíbrio entre o que eu acreditava sobre mim mesmo e as coisas que validaram essas crenças. Quem eu seria depois de todas estas coisas tinham ido embora?

Bem, não me leva muito tempo para descobrir. Como a minha condição financeira se deteriorou a níveis críticos, minhas defesas mentais também começou a quebrar. I acabou aceitando a inevitabilidade de fazer o que acreditava ser o último ato de fracasso e pediu a falência.

Havia um monte de coisas que mudou dentro de mim, como resultado desta experiência. E como qualquer outra pessoa forçado a lidar com grandes mudanças em sua vida, eu aprendi muito sobre mim mesmo. A primeira coisa que aconteceu, o que foi bastante surpreendente, foi que o estresse se dissipou. Na verdade eu estava superado com uma grande sensação de alívio com nada para antecipar, temor, ou tentar desesperadamente para se defender contra. Eu estava vivendo o meu pior medo e encontrou realmente não havia nada sobre a situação que eu não poderia lidar com eles. Não foiquase tão mau, na realidade, como eu imaginava que seria. Eu ainda estava vivo e saudável, eu era capaz de pensar e funcionar, e eu comecei a apreciar a minha capacidade de pensar como o meu maior trunfo.

Este sentimento de apreço começou a crescer em um nível mais profundo de compreensão sobre a natureza fundamental da minha identidade. Para a maior parte, eu cresci acreditando que quem estava consistiu das coisas que eu possuía. Os mais posses que eu possuía, mais de uma pessoa que me fez. O que eu comecei a perceber é que eu era mais do que as coisas que eu tinha acumulado. Quando a fachada foi arrancada, isso me permitiu sentir esta dimensão mais profunda que, até este ponto, eu só tinha a menor idéia de. Estas novas percepções, por sua vez, me ajudou a entender como sendo errado e perder algo não de qualquer maneira diminuir mim como pessoa. Eu estava começando a aprender que havia uma certa liberdade na concessão de mim mesmo permissão para estar

errado e talvez não havia tal coisa como um fracasso, a menos que algo positivo e útil não é aprendido com a experiência.

No entanto, eu não relacionar essas experiências pessoais porque eu pensei que eles eram particularmente incomum, com exceção de um. Todo mundo sabe que existem muitos comerciantes que perdem tudo o que têm, e mesmo que alguns deles virá para o mesmo tipo de percepções sobre si mesmos, eles não necessariamente ser capaz de fazê-lo como um comerciante, considerando as necessidades financeiras. Eu também não estava em uma posição financeira para continuar a negociação, a não ser que eu ainda tinha meu trabalho na Merrill Lynch. Na verdade, para mim, era business as usual, como se nada tivesse acontecido. Eu certamente não estava prestes a anunciar aos meus clientes ou qualquer pessoa no escritório que eu tinha apenas entrou em falência. Meu trabalho como executivo de contas era uma das poucas coisas que eu tinha deixado, e, tanto quanto eu estava preocupado, ele dependia de mim ser um bom comerciante.

Esta é a diferença fundamental para mim que, finalmente, levar à criação deste livro. Eu tive a sorte de ser capaz de continuar a negociação (embora não com o meu próprio dinheiro), enquanto estas grandes mudanças psicológicas estavam ocorrendo, me colocando em uma posição única para examinar e estudar as várias maneiras em que a condição do meu ambiente psicológico interior afetado o que eu experimentei no ambiente físico externo.

Esta relação entre o interior e exterior não é sempre aparente, mas nesta situação era inevitável. Eu aprendi que os mercados oferecem o comerciante a oportunidade de lucrar com o movimento dos preços, e essas oportunidades são basicamente em movimento perpétuo. É um ambiente onde o indivíduo tem a liberdade para criar seus próprios resultados, desimpedida por muitas das restrições que existem na vida social cotidiana. Estas oportunidades intermináveis tornar o mercado um espelho perfeito da atitude do comerciante. O que o comerciante vê nesse movimento eo que ele pode fazer sobre ele os mercados não têm controle sobre. Todas as escolhas e todo o poder de transformar essas escolhas em experiência residem na mente de cada comerciante.

Por exemplo, se eu percebida no mercado como uma ameaça, com medo do que poderia tirar de mim, não era porque as condições externas foram, na verdade, me ameaçando de alguma forma. Ficou muito claro para mim que meu medo era um resultado de minha incapacidade de antecipar eventos ou agir de uma maneira que mais apropriadamente servido meus melhores interesses. Foi apenas a falta de confiança que eu tinha em mim para fazer o que precisava ser feito que eu estava realmente com medo.

Além disso, descobri que minha estrutura mental foi estruturado de forma a evitar perdas a todo custo e em minhas tentativas desesperadas para fazê-lo, eu realmente criou. Você pode pensar nisso desta maneira: nenhum de nós tem a capacidade mental para estar ciente de tudo o que

acontece no ambiente ao mesmo tempo. A informação ambiental nos concentrarmos nossa atenção sobre, fora de tudo o que existe, será a informação que tem a maior importância para nós. Como alocamos mais e mais da nossa atenção para certos tipos de informação, por causa de sua importância, estamos ao mesmo tempo excluindo sistematicamente outros tipos de informações de nossa consciência. Eu criei minhas perdas em vez de evitá-los simplesmente porque eu estava tentando evitá-los.

Em vez de ser focada positivamente em informações de mercado que indicam o potencial de oportunidade, eu estava mais preocupado com a informação que validou o que eu mais temia. Como resultado, uma grande quantidade de informações de mercado relativas a outras possibilidades e oportunidades que existiam em qualquer momento escapou completamente a minha atenção, passando por mim. A única maneira que eu poderia ter percebido essas oportunidades (exceto após o fato) teria sido deixar ir o que estava causando-me a desviar a atenção para longe do que estava acontecendo no mercado "agora".

Eu não tinha como saber o que eu estava perdendo até que minhas crenças sobre o significado de perdas e sendo mal começou a mudar. Uma vez que esta mudança de perspectiva ocorreu, eu comecei a notar características de comportamento do mercado e as relações entre essas características que eu era de outra maneira totalmente alheio à.

Em algum momento, eu percebi isso porque eu já tinha perdido tudo, eu realmente não tem nada a temer, e, como resultado, eu inadvertidamente aprendeu uma das lições mais importantes para se tornar um profissional bem sucedido: como a "aceitar" uma perda sem quaisquer consequências negativas. Sem culpa, raiva, vergonha ou auto-punição.

Como o meu medo de perder dissipada, eu estava vendo e experimentando um mercado diferente porque eu era diferente. Era como se alguém tinha antolhos removido, o que eu não sabia que existiam, dos meus olhos. Até então, o meu comércio sempre tinha sido afetado por meus medos. Eu não tinha a menor noção do que seria como ao comércio semmedo ou que fazê-lo era ainda uma possibilidade e menos de tudo, que era, de fato, necessária para ser bem sucedido.

O que também se tornou muito evidente para mim foi a extensão em que todos os meus medos efetivamente tinha me impedido de compreender por que era tão absolutamente necessário ter algumas regras de negociação e gestão de dinheiro claramente definidos que devem ser seguidas. Era tudo começa a fazer sentido. Quanto mais eu segui minhas regras mais eu me confiança. Quanto mais eu me confiou mais eu poderia focar minha atenção em relacionamentos sutis no comportamento do mercado de aprender coisas novas sobre o mercado ajudando me tornar um profissional melhor. Eventualmente eu poderia medir os efeitos positivos destas novas atitudes tive na minha capacidade de mudar minha perspectiva e fluir com os mercados. A menos que eu me importava se eu estava ou não errado, as coisas mais claras tornou-se, tornando-se muito

mais fácil de entrar e sair de posições,

Em junho de 1982, estava começando a ganhar dinheiro consistente para meus clientes que confiaram em mim para seus comércios. Não é um monte de dinheiro para os padrões de mais de comerciante, mas constante. Eu estava tendo vencedora dias que foram se transformando em vencedores semanas e meses. Em seguida, em algum momento em agosto de 1982 Pensei em escrever um livro ou, no mínimo, o desenvolvimento de um seminário para explicar aos outros comerciantes que eu tinha descoberto por mim mesmo.

Na área da educação, houve um vazio definitiva no mercado. Não havia realmente qualquer material que abordou a psicologia de negociação em um nível profundo o suficiente discernimento para efetivamente ajudar alguém a entender por que o sucesso foi tão difícil. Eu escrevi este livro para abordar o que eu acredito é uma necessidade crítica para as pessoas que querem trocar o futuro dos mercados de ações para ter uma sistemática passo-a-passo abordagem organizada, para aprender as habilidades mentais necessárias para acumular riqueza como um comerciante. O segredo para esta abordagem é aprender uma nova forma de pensar metodologia.

CAPÍTULO 2

Por que um novo pensamento Metodologia?

É minha intenção neste capítulo para demonstrar claramente como uma educação social típica que instila nas certos valores e crenças individuais que compõem uma metodologia pensamento usado para ser bem sucedido não é prático ou funcional e é inconsistente com os métodos necessários para ser bem sucedido na o ambiente de negociação. Alguém tentar operar no ambiente do comércio em todas as formas familiares que assegurem conseguir o que querem provavelmente vai encontrar-se em um estado constante de frustração, ansiedade e medo, querendo saber o que está errado ou pensando algo deve estar errado com eles.

A ironia é, naturalmente, que, na superfície, a negociação parece tão simples, quando na verdade a maioria das pessoas vai encontrá-lo para ser o empreendimento mais difícil que jamais empreender. Sucesso sempre parecem tão perto, e ainda sempre tão evasivo. E essa frustração continuará até que o comerciante se adapta às condições que existem no ambiente de negociação, aprendendo uma nova metodologia de pensamento, um que funcione de forma mais eficaz nesse ambiente e não o que ele acha que vai trabalhar com base em sua educação cultural e social.

Talvez muitos de vocês que estão lendo este livro já ouviu falar sobre um seminário que está sendo oferecido, onde você pode aprender a andar descalço sobre uma cama de 20 pés de carvões em brasa. As pessoas que desenvolveram o método para tornar possível o fez no pressuposto de que as realizações de pessoas que fazem coisas muito bem e se destacam além do que outros membros da mesma cultura da sociedade consideraria possível

fazê-lo como resultado de uma maneira específica que acho-a metodologia em que suas crenças são, de alguma forma diferente de todos os outros. Esta metodologia pode ser dividido em um sistema que pode ser aprendida e posteriormente ensinou aos outros. A única diferença entre aqueles que se destacam e aqueles de realização medíocre é que um grupo tenha aprendido uma metodologia pensamento que não ocorreu para o outro.

Com esta hipótese, é meu entendimento que as pessoas que desenvolveram o programa foi para o Pacífico Sul e procurou aqueles que demonstraram uma capacidade de andar sobre brasas com os pés descalços, sem qualquer dano físico algum. Ao encontrar alguns desses Pacífico Sul "fogo-caminhantes", o programa desenvolvedores começou a analisar suas crenças e atitudes, de modo a chegar a uma metodologia de pensar que eles poderiam ensinar nos Estados Unidos.

Tenho certeza de que não tem que apontar as implicações físicas e emocionais de tentar andar sobre uma cama em brasa de carvão com os pés descalços. O medo gerou mais apenas o pensamento de fazê-lo, normalmente, seria esmagadora. O potencial de danos físicos aos seus pés, com a possibilidade de ser aleijado para o resto da sua vida, é bastante real. E ainda, como apresentado por várias organizações de notícias, televisão e de impressão, as pessoas de todas as esferas da vida envolvidas no seminário realizado o que seria universalmente aceita ser um feito tremendo. Eles superaram seu medo e andou 20 pés sobre um leito de brasas.

Agora, eu não vou ter você fogo-andar o poço de futuros, mas hábitos de pensamento são difíceis de morrer. E para abrir caminho para o novo pensamentometodologia Eu ofereço como um meio de excelência como um comerciante, você terá a questionar algumas de suas crenças e sondar conceitos profundamente enraizadas de que é possível. Às vezes, apenas uma minuciosa mentais "limpeza da casa" pode ajudá-lo a jogar fora a falha para fazer o quarto para o sucesso. E expondo-se a informações que podem fazer com que você se perguntar "o que, se fosse verdade" é o primeiro passo para qualquer processo de limpeza mental.

Por muitas razões, que serão explorados em maior profundidade na Parte II, que raramente, ou nunca, ocorre ao início comerciante que os mercados confrontá-lo com um ambiente que é categoricamente diferente de qualquer coisa que ele está acostumado a ou treinados para lidar com eficácia pela sociedade. Por exemplo, os mercados pode ser encarado como um evento sem fim, sempre mudando, praticamente sem estrutura, em movimento perpétuo, com um potencial ilimitado para o lucro, bem como perda de cada comércio.

O impacto psicológico sobre o indivíduo interagir com tal ambiente é formidável, especialmente quando você considera as muitas maneiras em que todos nós normalmente ir sobre a estruturação de nossas vidas com limites muito definidos, limites e regras, então as coisas permanecer basicamente o mesmo. Para a maioria das pessoas, um ambiente estático é

um componente fundamental da sua sensação de segurança e bem-estar.

Não só podem os mercados destruir sensação de segurança de uma pessoa, forçando o comerciante para enfrentar, em uma base momento a momento, sua falta de aceitação da mudança, mas eles também produzem um ambiente emocional de competitividade considerável e estresse. Há a necessidade compulsiva de ganhar milhões, com o medo simultânea de devastação financeira. Os mercados provocar um comerciante com a possibilidade muito real de cumprir seus grandiosos sonhos de independência financeira e, ao mesmo tempo estão prontos e dispostos a tirar tudo o que tem e mais.

Além disso, os princípios de tempo, esforço e recompensa associados com a maioria das situações de trabalho simplesmente não se aplicam com os mercados. Por exemplo, muitos postos de trabalho oferecem uma recompensa imutável, independentemente do esforço, por causa de salários por hora ou salários anuais. Para um comerciante, o esforço pode ser irrelevante, e não há praticamente nenhuma relação entre o tempo e recompensa. Um comerciante pode ser atordoado com um lucro inesperado em uma questão de segundos para fazer uma decisão simples e a única energia gasta foi mental.

Inicialmente, você pode pensar que pode estar errado com fazer um monte de dinheiro em minutos ou segundos. Muito! Se você está ciente disso ou não, a maioria, se não todos nós crescemos com sistemas de crenças altamente estruturadas sobre as condições sob as quais merecem receber dinheiro. Na verdade, muitas pessoas por causa de seu condicionamento infância e formação religiosa acreditam que não merecem qualquer dinheiro que eles não trabalham.

Certamente, fazendo um monte de dinheiro em um período muito curto de tempo sem esforço despendido não se enquadram na definição maioria das pessoas têm sobre trabalhar para o seu dinheiro. Então, como é que alguém conciliar lucros excepcionais contra essas crenças trabalho estruturado, especialmente quando eles provavelmente não está mesmo cientes deles ou não iria levá-los em consideração se eles foram? Este tipo de conflito mental geralmente fica reconciliado pelo comerciante encontrar alguma maneira inteligente, engenhoso, ou mundano de dar o seu dinheiro de volta para os mercados.

Não ajustar-se às diferenças entre os ambientes culturais e comerciais ou apenas estar cientes que existem diferenças podem certamente responsáveis por muitos dos erros comerciais cometidos pela maioria dos comerciantes. No entanto, uma metodologia de pensamento não só pode redefinir o comportamento do mercado em termos compreensíveis para evitar tais erros, ele também pode gerenciar a maioria, se não todos, reações emocionais indisciplinados típicos para esse comportamento.

COMPORTAMENTO CULTURALMENTE APRENDIDO

Que resulta em um MAL SUCEDIDA experiência de negociação

Em uma situação emocionalmente carregada que requer a tomada de decisões em frações de segundo (que poderia levar a falha de algum tipo), há pouco tempo para comparar o presente evento com experiências de mercado anterior. Você provavelmente não iria nem perceber se você se comportou de forma semelhante no passado e sofreu as mesmas consequências desastrosas. Porque a situação atual é tão imediata, você pode não ter nenhuma noção de como típico e até mesmo impensado seu comportamento pode ser.

Na verdade, pode ser novidade para você que há apenas um número limitado de tais reações típicas que conduzem ao fracasso. Ser capaz de reconhecê-los pode impedi-lo de repetir os erros do passado sem perder esse tempo tão necessária para decisões em frações de segundo.

Os seguintes erros comerciais típicas têm uma causa específica enraizada em uma metodologia de pensamento que pode ser mudado.

1. Recusando-se a definir uma perda.
2. Não liquidando um comércio de perder, mesmo depois de ter reconhecido o potencial do comércio é muito reduzido.
3. Ficar trancado em um parecer específico ou crença sobre o mercado direção. De uma perspectiva psicológica isto é equivalente a tentar controlar o mercado com a sua expectativa de que ele vai fazer: "Eu estou certo, o mercado está errado."
4. Centrando-se no preço e o valor monetário de um comércio, em vez do potencial de mercado para mover com base no seu comportamento e estrutura.
5. Revenge-negociação, como se estivesse tentando voltar ao mercado para o que levou longe de você.
6. Não inverter a sua posição, mesmo quando você sentir claramente uma mudança na direção do mercado.
7. Não seguir as regras do sistema de negociação.
8. Planejamento para um movimento ou sensação de um edifício, mas, em seguida, encontrar-se imobilizada para bater o lance ou oferta, e, portanto, negar a si mesmo a oportunidade de lucrar.
9. Não agir em seus instintos ou intuição.
10. Estabelecer um padrão consistente de sucesso de troca ao longo de um período de tempo, e em seguida, dando os seus ganhos de volta para o mercado em um ou dois comércios e iniciando o ciclo novamente.

Competências a adquirir

Para se destacar em qualquer atividade-se é mental, tais como negociação, ou físico, como natação, precisamos aprender habilidades especializadas. Essas habilidades nos dar os requisitos necessários para olhar, pensar, e se comportam em direção eventos de uma maneira diferente do que pode ser usado para ou o que pode ter sido ensinado.

No entanto, além da mecânica pura da atividade que praticamente qualquer pessoa pode dominar-encontra-se uma metodologia de pensamento particular ou estratégia que leva à excelência. Embora poucas pessoas têm, tal metodologia pensamento pode, contudo, ser aprendido.

Qualquer metodologia de pensamento requer uma série de abordagens para objetivos e problemas. Estas abordagens podem ser melhor descritas como técnicas mentais, até mesmo habilidades de aplicação pensamento. Por exemplo, um tal habilidade pode ser a capacidade de identificar as condições que favorecem a cometer um erro comum de comércio antes que realmente acontece. Outras técnicas ou habilidades incluem:

1. Aprender a dinâmica da realização do objetivo para que você possa manter o foco positivamente sobre o que você quer, não o que você teme.
2. Aprender a reconhecer as habilidades que você precisa para progredir como um comerciante e, em seguida, ficar focado no desenvolvimento dessas habilidades, em vez do dinheiro, que é apenas um subproduto de suas habilidades.
3. Aprender a adaptar-se a responder às mudanças fundamentais nas condições de mercado mais facilmente.
4. Identificar a quantidade de risco você está confortável com - o seu "nível de conforto risco" - e então aprender a expandi-lo de uma forma que é consistente com a sua capacidade de manter uma perspectiva objetiva da atividade do mercado.
5. Aprender a executar suas operações imediatamente após a sua percepção de uma oportunidade.
6. Aprender a deixar o mercado lhe dizer o quanto é suficiente, em vez de avaliar o potencial de seu sistema de valores pessoais de quanto é o suficiente.
7. Aprender a estruturar suas crenças para controlar a sua percepção do movimento do mercado.
8. Aprender a atingir e manter um estado de objetividade.
9. Aprender a reconhecer "verdadeira" informação intuitiva e, em seguida, aprender a agir sobre ela de forma consistente.

Como isso é diferente DE O SISTEMA COMERCIAL?

sistemas de negociação nos dar uma maneira de definir, quantificar e categorizar o comportamento do mercado. Uma vez que os mercados oferecem comerciantes uma combinação infinita de comportamentos, todos com suas oportunidades e riscos correspondentes, que é fácil de entender como nossas mentes podem tornar-se oprimido. Sistemas de negociação limitar o âmbito do comportamento do mercado e, portanto, tornar esta atividade um pouco mais fácil para nossas mentes para gerenciar. Eles também nos dão direção e sugestões sobre o que fazer em uma determinada situação do mercado. Sem eles comerciantes poderia facilmente sentir como se eles estão flutuando sem rumo em um mar infinito de possibilidades e oportunidades sem terra à vista.

Desde sistemas de negociação definem oportunidade e oferecer sugestões, seguindo estas sugestões podem levar ao desenvolvimento de competências, embora como sugestões eles simplesmente apontar o caminho para sua consciência a ser dirigido. Uma habilidade verdade não só aponta o caminho, mas começa quase automaticamente para dirigir consciência também. E uma metodologia pensamento controla a seleção de qual deve ser usado habilidades e quando.

Eu não oferecem um sistema de negociação neste livro. É mais um meio de interface de um sistema de comércio com estrutura psicológica da mente. Se um sistema de comércio fornece reconhecimento de sinais de mercado e sugere comportamentos adequados para qualquer situação de mercado, em seguida, a metodologia pensando que eu vou compartilhar com você ensina habilidades e processos de aplicação habilidade.

Ter as habilidades necessárias para manipular conscientemente seu ambiente psicológico é essencial para o comerciante que reconhece como ineficaz um sistema de comércio de repente pode tornar-se sempre que uma situação tensa exige uma decisão fração de segundo.

A maioria das pessoas lendo um livro desta natureza iria considerar-se como bem sucedida de uma forma ou de outra, seja através de tentativa e erro, ou a aplicação rigorosa de alguma fórmula comprovada, através do qual cada um tem ou não-habilidades ou metodologias de pensamento intencionalmente aprendi-a alcançar este sucesso.

Em qualquer caso, todos nós temos uma tendência natural não só querer alcançar o sucesso em alguma coisa, mas também para aplicar os princípios de sucesso que funcionam muito bem em uma situação para praticamente tudo o resto. Muitas vezes não nos ocorre que alguns ambientes pode exigir muito diferentes recursos psicológicos para alcançar o sucesso.

Suponha, por exemplo, que você arbitrariamente tentaram aplicar um determinado sistema de pensamento do sucesso para negociação de futuros ou ações sem primeiro investigar a utilidade ou validade desse sistema em relação às condições reais, tal como existem nos mercados. Mais do que

provavelmente, você estaria condenado ao fracasso antes mesmo de começar.

Obviamente as pessoas não conscientemente começar a negociar com a crença de que eles não têm os recursos adequados ou que eles vão falhar. Na verdade, é exatamente o oposto. Porque a maioria dos comerciantes vêm ou ainda desfrutar de carreiras de muito sucesso fora da negociação, eles têm uma grande dose de confiança na sua capacidade de estender esse sucesso no ambiente de negociação. Esta confiança infundada, juntamente com a forma como os mercados distorcer o conceito de uma pessoa de recompensa em relação ao tempo e esforço despendido, fará com que o comerciante para formar algumas expectativas muito irrealistas sobre o tipo de resultados que deve alcançar.

Acreditando que a negociação é fácil é a razão para as expectativas irrealistas. E eles são, provavelmente, o único grande razão pela qual a maioria dos comerciantes nunca fazê-lo para além dos níveis iniciais de desenvolvimento antes de perder todo o seu dinheiro.

Começando acreditar que a negociação é fácil é uma armadilha psicológica que atrai quase todos os comerciantes. Mas não é muito difícil de entender por que, quando você examinar a dinâmica do processo de como configurar um padrão de desempenho para nós mesmos por que para medir nosso progresso. Há quatro componentes básicos que compõem padrão de desempenho ou expectativas para os resultados de uma pessoa.

Primeiro é o nosso conceito básico de tempo; a maioria das pessoas acreditam que é limitado, passando sem parar e acabará por se esgotar. Em segundo lugar está a nossa conceito de esforço-nosso fornecimento de energia pessoal, não é inesgotável; que se esgote, nós pneu, e podemos até ficar doente se não descansar adequadamente. O terceiro é o nosso conceito de especialização-o número de habilidades que aprendemos e nosso grau de proficiência em usar essas habilidades; que normalmente leva uma grande quantidade de tempo e energia para adquirir conhecimentos.

Agora, uma das principais formas que aprendemos a valorizar a nós mesmos é baseada em nossa crença sobre o quanto o trabalho que fazemos e a quantidade de tempo que leva para fazê-lo. O que nos leva para o quarto componente na equação; recompensa. Para determinar a quantidade de recompensa que deve receber, vamos fazer uma avaliação sobre o quanto difícil ou fácil um emprego é, determinando o quanto de esforço (energia pessoal) teremos de gastar e avaliar quanto tempo o trabalho vai demorar (usando o nosso tempo limitado), para que possamos, então, determinar o quanto devemos ser compensado. É como nossa própria oferta pessoal e formula a demanda para o nosso tempo e energia.

Agora eu vou colocar tudo isso junto para demonstrar como trading distorce todos esses componentes de uma forma que permite que alguém a acreditar que a negociação é fácil. Primeiro, para funcionar no ambiente de mercado requer muito pouco ou nenhum esforço físico, especialmente para o off - comerciante de assoalho - o. Em segundo lugar, o tempo não

é um fator relevante porque um comerciante pode ser atordoado com milhares de dólares em lucros em questão de momentos. É concebível que você poderia colocar em um comércio, nunca tem o mercado vá contra a sua posição, e ser recompensado em níveis muito além de suas expectativas do que é possível. Uma pessoa não pode ajudar, mas fazer a associação entre a velocidade com que algo como isso poderia acontecer e como é fácil deve ser porque não havia nenhum esforço físico exigido.

A maioria das pessoas não tem que experimentar este pessoalmente para fazer a suposição errônea de que a negociação é fácil. Eles só vão naturalmente fazê-lo a primeira vez que experimentar a ação do mercado. Eles irão assumir que eles teriam sido um comprador em algum ponto baixo e realizada em liquidar o comércio para um lucro. Mesmo que seja apenas para um par de carrapatos, invariavelmente, eles vão multiplicar esses carrapatos por vários contratos para chegar a estes lucros inesperados mentais para si mesmos. Esses lucros poderiam representar uma viagem exótica, um carro de sonho, ou pensamentos de independência financeira. Em seguida, eles irão comparar quanto tempo e quanto duro eles normalmente têm que trabalhar para obter a mesma quantidade de dinheiro, e qual será o resultado é uma conclusão completamente errada de que a negociação é fácil.

O problema é que é quase impossível para o comerciante começando a fazer uma avaliação razoável do nível de conhecimento que é necessário para funcionar no ambiente de negociação, como aprender a limitar-se em um ambiente ilimitado, quando possivelmente pela primeira vez na vida de comerciante, ele tem a liberdade de expressar-se criativamente, sem quaisquer constrangimentos sociais, ou a quantidade de tempo que leva para adquirir essa experiência, especialmente quando parece que os lucros devem apenas rolar em tão facilmente e tão rápido. Esses tipos de suposições vai cegar o comerciante para a verdadeira natureza do empreendimento. O tempo é certamente um fator em aprender a perceber oportunidade ou aprender a executar um de comércios na perfeição. Ambas essas habilidades pode levar uma grande quantidade de tempo para aprender. Contudo,

Então o que acontece quando não viver até as nossas próprias expectativas? -Especialmente, quando a maioria todo mundo começa a sua carreira comercial pensando que é um pedaço de bolo e que eles estão apenas a alguns minutos de cumprir os seus sonhos financeiros? Independentemente de quanto tempo isso pode levar qualquer pessoa a admitir que ele não está fazendo isso, a experiência é dolorosa e, invariavelmente, gera sentimentos de inadequação, culpa, e até mesmo vergonha. Quando um falhar, especialmente quando as expectativas de sucesso são tão alta, ele irá criar três grandes obstáculos psicológicos que devem ser superados antes que qualquer medida de sucesso serão realizados.

Primeiro, você terá que aprender a libertar-se de qualquer sentimento de

inadequação, culpa ou vergonha. Em segundo lugar, você terá que aprender a identificar e reparar o dano psicológico residual causado pelas experiências emocionalmente dolorosas porque as experiências dolorosas têm o potencial para gerar medo. Finalmente, você precisará desfazer quaisquer hábitos comerciais inadequados e aprender as habilidades apropriadas que irão ajudá-lo, eventualmente, para acumular a riqueza que você deseja de negociação.

Para muitos, o que acabo de referir pode parecer uma tarefa imensa, e eu não vou subestimar-lo um pouco. Mesmo se você não tiver ainda sujeita-se a qualquer trauma emocional, apenas aprender as habilidades apropriadas não será uma tarefa fácil. No entanto, você deve ter em mente que as recompensas podem ser astronômico. Será que qualquer outro empreendimento tendo o potencial ilimitado de negociação de futuros ou stocks ser fácil?

Ao continuar com este livro, é muito importante manter em mente que nem eu nem ninguém pode negar o que você considera ser a estrutura da realidade, mesmo que o que eu segure para ser verdade eo que você espera para ser verdade podem diferir por uma ampla margem. Força, violência, ou mesmo a tortura não fará com que você ou qualquer outra pessoa a desistir de suas crenças, se você não quiser. No entanto, se o que eu oferecer irá produzir um resultado que você deseja, então você pode estar muito dispostos a suspender, pelo menos temporariamente, o que você espera para ser verdade e ver se o que funciona para mim também irá trabalhar para você.

O fogo-caminhantes que mencionei anteriormente demonstrou como uma metodologia de pensamento poderia suspender a sua crença de que andando sobre Abed de brasas iria prejudicar gravemente os seus pés-mesmo que eles tinham aprendido no início de suas vidas os perigos e dor de calor intenso Talvez você também pode suspender algumas de suas crenças sobre o que torna a negociação bem sucedida. Você poderia descobrir como a sua própria formação, antes cedo você já pensou em se tornar um profissional-pode ter produzido atitudes contraditórias e crenças que cancelar todas as boas intenções e negociação otimista, e, assim, levar ao fracasso.

Compreensivelmente, antes mesmo de considerar a possibilidade de mudar algumas de suas crenças mais íntimas, você certamente vai querer saber não apenas como o processo de crenças alterando funciona, mas também os benefícios que ele terá para você como um comerciante.

Como todos os comerciantes, você provavelmente já leu várias vezes que é preciso para ser bem sucedido na negociação: "O comércio com a tendência", "Corte suas perdas e deixar seus lucros funcionar", "Gestão do dinheiro é a chave", e assim por diante. Tão verdadeiro como estes adágios são, eles são demasiado vagos para lhe dar uma conexão clara e compreensível entre a aplicação destes princípios e seus benefícios: a experiência de negociação positiva e bem sucedida. Se você se lembrar, eu listei resistência em aceitar

uma perda entre os erros de negociação mais comuns. Se você já experimentou essa resistência, você provavelmente também encontrou o seguinte pensamento: "Como posso aceitar pequenas perdas quando o que eu quero fazer é ganhar dinheiro, e eu me sinto como um fracasso toda vez que eu perder."

Seu desamparo de tal situação e as consequências desastrosas para suas finanças estão na essência desta discussão. Se, por exemplo, você pode mudar o que as perdas significa para você e como você representá-los mentalmente, em seguida, em qualquer grau você pode fazer isso, você estará liberando-se do stress e ansiedade experimentada quando você tem que reconhecer um determinado comércio é uma perdedor e tomar as medidas adequadas.

As poucas pessoas que obtiveram sucesso astronômico em negociação em algum momento aprendeu a parar de tentar conquistar os mercados ou torná-los em conformidade com as suas expectativas ou limitações mentais. Em algum momento de suas carreiras comerciais, eles entenderam as implicações psicológicas de um evento que nunca termina, que só começa quando se decide participar, que só termina quando se teve o suficiente, e se comporta sem a menor consideração para a sobrevivência individual. Eventualmente, eles se adaptaram a essas condições psicológicas incomuns e exigentes alterando sua perspectiva, embora, como já apontou a partir de minhas experiências, o processo de mudança não é geralmente o resultado de fazer uma escolha consciente de dar um passo-a-passo abordagem, como este livro é projetado para dar-lhe.

Em nossa vida cotidiana é muito mais fácil de controlar o ambiente externo para satisfazer nossos desejos. O que quero dizer é que, se algo tem de mudar para conseguir o que queremos, vamos encontrá-lo muito mais fácil mudar as condições externas para atender às nossas necessidades antes de tentar mudar a nossa perspectiva mental. Mudar a nós mesmos se afigura como o último recurso absoluto como uma solução para qualquer problema. Então, por que você conscientemente ir sobre a tarefa de aprender a mudar a si mesmo a partir do interior? Tenho três razões para você.

Primeiro, porque você decidir aprender novas habilidades ou formas de expressar você mesmo. Em segundo lugar, porque você pode ter qualquer número de crenças atuam como resistência na aquisição das novas competências que você está tentando aprender. A terceira eu vou conseguir em um momento.

Agora eu quero dar-lhe um exemplo para ilustrar esses dois primeiros pontos. Um cliente meu perdeu um tio que ele estava muito perto, enquanto ele ainda era uma criança. Seu tio era muito de um pai para ele, onde seu pai não era. O tio morreu de um coração atacar em uma idade jovem ao fazer algum exercício muito extenuante. Devido a esta experiência meu cliente cresceu acreditando que ele também iria morrer de um ataque cardíaco, se ele exercido também tenazmente.

O que teria sido apenas normal coração batendo, a qualquer outra pessoa, depois de trabalhar acima de um suor, ele iria perceber como o início de um ataque cardíaco. Ele iria começar a hiperventilar e parar de fazer o que ele estava fazendo. Obviamente, a sua crença sobre a morte foi muito limitante. Como resultado, ele nunca participou de todos os esportes como uma criança ou bem em sua vida adulta.

Bem, pelo tempo que ele estava em seus trinta e tantos anos, ele decidiu que não ia morrer prematuramente de um ataque cardíaco, como seu tio. Na verdade ele não tomou essa decisão até depois que ele passou a época em que seu tio tinha morrido. (Idade de seu tio no momento da sua morte foi a idade em que o meu cliente pensou que ele também morreria.) Quando isso não aconteceu, ele desistiu de toda a noção. Decidindo a construir sua resistência, ele me pediu para algumas dicas sobre como se tornar um corredor, uma vez que ele sabia que tinha sido executado por anos. Em um sentido corrida foi uma nova habilidade para ele e, definitivamente, uma nova maneira de se expressar. Então fomos correndo juntos. Claro, o que ele descobriu foi que ele não podia correr. Não que ele não poderia tomar os passos na moda de um corredor; É justo que cada vez que sua taxa de coração começou a subir, ele iria parar de mortos em suas trilhas, embora sua intenção era manter em curso. Suas crenças sobre a morte de exercício ainda tinha uma grande quantidade de energia em seu ambiente mental. Esta crença agiu como resistência, trabalhando contra a sua intenção consciente para ser executado. Conscientemente, ele estava dando suas instruções corpo para manter em curso; sua crença em conflito, no entanto, foi dizendo. "De jeito nenhum, amigo, você vai ficar aqui até o seu ritmo cardíaco vai para baixo." Nesta situação, era muito fácil para determinar qual componente do seu sistema mental, tinha mais poder sobre o seu comportamento. ele estava dando suas instruções corpo para manter em curso; sua crença em conflito, no entanto, foi dizendo. "De jeito nenhum, amigo, você vai ficar aqui até o seu ritmo cardíaco vai para baixo." Nesta situação, era muito fácil para determinar qual componente do seu sistema mental, tinha mais poder sobre o seu comportamento. ele estava dando suas instruções corpo para manter em curso; sua crença em conflito, no entanto, foi dizendo. "De jeito nenhum, amigo, você vai ficar aqui até o seu ritmo cardíaco vai para baixo." Nesta situação, era muito fácil para determinar qual componente do seu sistema mental, tinha mais poder sobre o seu comportamento.

A terceira razão pela qual você gostaria de aprender a mudar a partir de dentro em vez de forçar o meio ambiente de acordo com sua composição psicológica diz respeito estritamente à negociação. Os mercados são muito grande para uma pessoa ou até mesmo um grupo de indivíduos a prevalecer por muito tempo. Isto é, se você não tem o poder financeiro para mover os preços em sua direção, então você vai ter que aprender a fluir com e constantemente se adaptar às condições exteriores.

A escolha é que você pode adaptar ou continuar a ter algumas lições muito dolorosas. Uma dica rápida: a intensidade do seu desconforto

emocional e dor que você experimenta como um comerciante é uma excelente indicação de quanto você terá que mudar para o comércio sem medo e ser consistentemente bem sucedido.

Você pode perguntar: "Por que considerar o mercado a partir de uma perspectiva psicológica em tudo? Não o mercado se comportar como ele faz, independentemente do que um único indivíduo pensa ou sente sobre isso?"

Minha resposta é esta: "O mercado se comporta como o faz por causa das interações de centenas de milhares de pessoas e uma vez que todos estes indivíduos são membros da raça humana, independentemente da sua origem nacional, convicção religiosa, ou o que você tem, eles vão. todos têm uma coisa em comum estrutura psicológica da mente humana." Esta estrutura psicológica se comporta em determinadas maneiras altamente previsíveis sempre que encontra decisões de estresse ou em frações de segundo. No mercado, o medo de perder a fortuna está tão intensa como amedo de perder a vida de um ataque por um animal selvagem.

No entanto, embora todos nós participar coletivamente, o mercado não é o mesmo para todos nós. Cada movimento que o mercado faz tem um significado diferente e impacto sobre cada um de nós como indivíduos. Ea experiência de cada comerciante desse movimento é o resultado de seu processo mental individual de introduzir informação ambiental (percepção) e todos os únicos fatores psicológicos internos que afetam seu comportamento. Assim, mesmo que duas ou mais comerciantes podem concordar com o que o preço atual é, eles não vão estar compartilhando a mesma experiência de como esse preço está impactando-los pessoalmente.

O significado de colocar em qualquer mudança de preço em particular é o resultado de suas crenças. Como um comerciante você constantemente tem que definir o que é alto e que é baixo em relação a suas crenças sobre o futuro. Essa é a única maneira que você pode ganhar dinheiro: comprar na baixa e vendê-lo de volta a um preço mais elevado (no futuro) ou vender na alta e comprar de volta a um preço inferior (no futuro). Enquanto os preços continuam a mover-se, que o movimento irá criar oportunidades para comprar na baixa e vender na alta ou vender altas comprar na baixa, e essas oportunidades estão disponíveis para todos os comerciantes. Você criar o jogo em sua própria mente com base em suas crenças, intenções, percepções e regras. É a sua própria perspectiva única e de mais ninguém e que o segredo é, você pode fazer e escolher como você percebe eventos. Mesmo se você não está ciente de exatamente como controlar e mudar a sua percepção para fazer outras opções disponíveis para si mesmo, você ainda está escolhendo, mesmo que seja por ignorância.

Até você aprender as habilidades apropriadas, seu sucesso como um comerciante que vai determinado por uma série de fatores psicológicos que muitas vezes têm pouco ou nada a ver com os mercados.

COMERCIANTES UNSUCCESSFUL

Há muitas razões por que os comerciantes não são bem sucedidos. Estes motivos podem ser divididos em três grandes categorias.

Falta de habilidades

O comerciante geralmente não é consciente de que o ambiente de negociação é diferente de todos os outros ambientes. Negociação tem a aparência de algo que deve ser fácil de fazer, juntamente com a possibilidade de fazer grandes quantidades de dinheiro em um período relativamente curto de tempo.

O comerciante vai, assim, criar algumas expectativas exageradas de sucesso. A adesão a essas expectativas infladas sem as competências adequadas é igual a deceção que equivale a dor que equivale a danos psicológicos que equivale medo. Medo diminui a capacidade do comerciante para ser objetivo, executar seus comércios, ou aprender sobre a natureza fundamental dos mercados.

Claro, é possível ganhar dinheiro sem as competências adequadas. No entanto, sem essas habilidades o comerciante invariavelmente perder o que ele fez de volta para os mercados mais mais. O resultado é deceção, dor, dano psicológico e medo.

As pessoas geralmente não sabem como reparar danos psicológicos e, como resultado não sei como liberar-se de seu medo. Para compensar, nós aprendemos algumas maneiras muito sofisticadas de cobrir nosso medo para cima. Na sociedade que podemos obter por e até mesmo ser bem sucedido com uma fachada de confiança, porque as pessoas geralmente apoia ilusões uns dos outros sobre si mesmos. O mercado, no entanto, não tem nenhum interesse em apoiar ilusões de ninguém sobre si mesmo. Se um comerciante está sentindo medo, ele pode tentar encobri-lo tudo o que ele quer, mas seus resultados comerciais prontamente refletem seus verdadeiros sentimentos.

crenças limitantes

A maioria das pessoas tem toda uma variedade de crenças que argumentar contra o seu sucesso como um comerciante. Algumas dessas crenças que você pode estar consciente de, a maioria deles você pode não estar ciente. Em qualquer caso, você não pode negar a sua importância na forma como eles irão determinar e afetar o seu comportamento como um comerciante.

Muitos comerciantes vão tentar contornar confrontar essas crenças limitantes por se tornar um analista de mercado especialista. Não importa quanto bom um analista de mercado que você se tornar; Se você não liberar-se dos efeitos dessas crenças, você não será bem sucedido na medida em essas crenças limitantes têm poder em seu sistema mental. Há muitos gurus do mercado que pode prever os movimentos do mercado com uma precisão fantástica, mas não pode ganhar dinheiro como um comerciante. Ou eles não sabem a natureza das crenças e como eles afetam e determinam o

comportamento, ou eles não querem enfrentar as questões relacionadas com essas crenças. Você tem que querer fazer isso ou nada acontecerá. E se você não escolher,

Falta de Autodisciplina

Se o tipo de condições ambientais existentes que estão além de seu nível de habilidade para responder adequadamente (sem fazer mal a si mesmo), então você vai precisar para instituir algumas regras e limitações para orientar o seu comportamento até que você aprenda como agir no seu melhor interesse. Quando você era uma criança seus pais não permitem que você atravessar a rua sozinho porque as consequências de sua incapacidade de atravessar com segurança poderia ter impedido o seu recebendo uma segunda chance. Quando você era capaz de fazer as distinções adequadas sobre a natureza do tráfego, seus pais confiei em você o suficiente para atravessar a rua em seu próprio país.

Até que confiamos em você, eles sempre temeram a possibilidade de seu ser atropelado por um carro. Como resultado de seu medo, eles restringiu sua liberdade de movimento, independentemente das oportunidades que possam ter existido para você do outro lado da rua. Sua interação com o ambiente de negociação funciona da mesma maneira. A diferença é que ninguém está parando de pé no meio da rua (metaforicamente) para ser atropelado por um caminhão. Você é o único que pode parar-se. Depois de ter sido atingida uma ou duas vezes, ele pode não ser tão fácil de atravessar a rua, independentemente de quão bom as oportunidades de olhar para o outro lado.

O que torna ainda mais difícil (continuar com a metáfora de tráfego) a sair para a rua é quando você percebe ainda que os carros e caminhões podem chegar até você de uma forma aparentemente aleatória. De repente você está deitado na rua sem nem mesmo saber o que o atingiu porque você pensou que estava sendo cuidadoso.

PARTE II

A natureza do negociação Ambiente a partir de um Psychological Perspectiva

Nos capítulos 1 e 2 o material apresentado delineado algumas das dificuldades de negociação. Nos próximos seis capítulos, vou ficar muito mais específica, explicando as características do ambiente de mercado do ponto de vista psicológico do comerciante individual. A partir desta perspectiva se tornará claro para você como o ambiente de mercado é muito diferente do ambiente cultural que você aprendeu a funcionar dentro. Isto irá confrontá-lo com alguns muito incomuns desafios psicológicos.

Meu objetivo principal é para você entender claramente por algum grau de sucesso como um comerciante é tão fugaz, atingido por tão poucos, e por que você pode precisar de mudar algumas atitudes culturais profundamente enraizados e crenças para funcionar com sucesso no ambiente de negociação.

CAPÍTULO 3

O mercado está Sempre certo

Se tudo negociação interrompida a qualquer preço especial, o que este último preço publicado representam? No nível mais fundamental, este último preço (ou qualquer preço atual) representaria a crença de consenso sobre o valor, em relação ao futuro, de todos os comerciantes que estão no mercado naquele momento. O preço atual é um reflexo direto das crenças de todos os comerciantes que optarem por agir como uma força sobre os preços, colocando em um comércio. Então, quando há dois comerciantes, um querendo comprar e um querendo vender a um preço e fazê-lo, eles fizeram um comércio, e eles também fez um mercado.

Tudo o que é necessário para tornar o mercado certo são dois comerciantes dispostos a negociar a um preço. Independentemente dos critérios que eles usaram para determinar o valor, como racional e irracional, significativa ou sem sentido pelo seu ou qualquer sistema de crenças de outra pessoa, se dois comerciantes estão dispostos a expressar sua crença no valor futuro, fazendo um comércio, eles fizeram um mercado. A menos que o comércio pode ser desfeita, ele tem que ser direito em virtude do fato de que ela foi feita.

O que você queria, pensou, acredita, ou esperado é de nenhuma consequência no esquema geral das coisas, a menos que você pode negociar com um volume suficiente para controlar o mercado e mover os preços na direção que você julga ser correto. Para fazer isso, você, pessoalmente, para representar uma compra ou venda força forte o

suficiente para absorver toda a compra neutralizar ou venda representado pelos comerciantes que não aconteceu a concordar com você, a qualquer momento, com poder financeiro suficiente de sobra para licitar ou oferecer o preço onde quer que seja.

Para um observador do comportamento do mercado, cada comércio que é feita eo tipo de movimento cria-se nos preços pode dizer algo sobre a consistência do mercado e potencial para o movimento em uma direção-se você pode discernir o significado e colocar esse significado dentro alguma estrutura que define oportunidade. o movimento dos preços cria oportunidades para comprar na baixa e vender na alta, ou vice-versa, se você pode perceber o que é suscetível de ser alta e baixa em relação a algum ponto no futuro. O movimento em qualquer direção dada é equivalente à quantidade de força que está a ser aplicada para criar esse movimento.

Por exemplo, se os preços penetrou todos os tempos baixos, o fato de que você pode ter acreditado que não iria fazê-lo não faz sentido, a menos que você pode pessoalmente negociar com volume suficiente para mover o preço de volta acima da antiga baixa. Você tem que considerar que os preços se têm penetrado todos os tempos baixos, deve ter havido mais comerciantes que acreditavam que o preço atual foi acima do que eles consideravam ser de valor, pelo menos o suficiente para onde eles acreditavam que o mais baixo de sempre foi uma venda de oportunidade ou não teriam vendido. Para os preços de acompanhamento e de continuar a ir mais baixo indicaria que há mais comerciantes dispostos a agir em sua crença de que os preços são elevados e como vender resultado do que há comerciantes que estão dispostos a comprar a esses preços (baixos de todos os tempos) .

O que você acredita sobre o valor e as suas razões para acreditar que pode ser de alta qualidade, mas se o mercado não compartilham de sua opinião, isso realmente não importa como "direito" que está com base no seu processo de raciocínio superior, ou o que você acredita para ser a qualidade de suas informações, porque os preços estão a ir na direção da maior força.

O ponto aqui é que o certo eo errado como você pode pensar tradicionalmente deles não existir no ambiente de mercado. credenciais acadêmicas, graus, reputação, até mesmo um alto QI não fazê-lo direito neste ambiente como fariam na sociedade. Comerciantes, sob a sua crença no futuro, colocando em um comércio, são a única força que pode agir sobre os preços para fazê-los passar. Movimento cria oportunidade de ganhar dinheiro, e ganhar dinheiro é o que negociação é tudo. Isto também é verdade para a negociação hedger para proteger o valor dos seus bens.

Cada comerciante individual irá definir em que condições de mercado representa o suficiente de uma oportunidade para colocar em um comércio para o que razão lhe convém. Independentemente de quão errado você acha que ele pode ser, se o resultado líquido das ações coletivas de todos os

comerciantes que participam está se movendo preços contra a sua posição, então eles estão certos e você é o único que está perdendo dinheiro.

O mercado nunca está errado no que faz; apenas isso. Portanto, você como um comerciante individual interagindo com o mercado-primeiro como observador para perceber oportunidade, então, como um participante executar um comércio, contribuindo para o mercado global comportamento de ter de enfrentar um ambiente onde só você pode estar errado, e nunca é o contrário. Como um comerciante, você tem que decidir o que é mais importante estar certo ou ganhar dinheiro, porque os dois não são sempre compatíveis ou consistente com o outro.

CAPÍTULO 4

Há sim Potencial Ilimitado para Lucros e perdas

A maneira mais eficaz para ilustrar a "unlimitedness" do ambiente de mercado é compará-lo ao jogo. Com qualquer jogo de azar você sempre saberá exatamente o quanto você pode ganhar ou perder cada vez que você jogar. Você decide exatamente quanto você quer apostar, você sabe exatamente o quanto você pode ganhar, bem como perder, e você pode mesmo saber as probabilidades matemáticas de qualquer possibilidade.

Este não é o caso no ambiente de mercado. Em qualquer determinado comércio você nunca realmente sabe como preços muito vai viajar a partir de qualquer ponto dado. Se você nunca sabe onde o mercado pode parar, é muito fácil acreditar que não há limites para o quanto você pode fazer em qualquer operação.

De uma perspectiva psicológica esta característica permitirá que você entrar-se na ilusão de que cada comércio tem o potencial de cumprir o seu

sonho mais selvagem de independência financeira. Com base na consistência dos participantes do mercado (relação entre compradores e vendedores) e seu potencial para agir como uma força grande o suficiente para mover os preços em sua direção, a possibilidade de ter seus sonhos preenchidas nem remotamente existe. No entanto, se você acredita que faz, então você terá a tendência a recolher apenas o tipo de informações de mercado que irá confirmar e reforçar a sua crença, toda a negar enquanto a informação vital que pode estar dizendo-lhe a melhor oportunidade é na direção oposta.

Se você estiver em um comércio de perder, o mercado poderia estar se movendo cada vez mais longe de seu ponto de entrada, aumentando a sua perda potencial a cada momento. Enquanto isso está acontecendo, no entanto, você só pode ser capaz de imaginar voltando a seu favor, em vez de enfrentar a possibilidade de continuar contra a sua posição no mercado. Este tipo de processo de pensamento vai continuar até que a magnitude da perda opime você, ea possibilidade da perda crescente de repente é mais pertinente do que a possibilidade do mercado voltar. Você finalmente sair do comércio, não pretendendo ou nunca imaginando que você poderia ter permitido-se a tomar uma grande perda tal.

A partir de uma perspectiva psicológica, a possibilidade de lucros ilimitados, felicidade, poder, e assim por diante, tudo o que ela significa para você quando você imagina fazendo todo o dinheiro que você sempre quis fazer, pode ser extremamente perigoso. A possibilidade pode de fato existir, mas quão realista é em qualquer comércio é outro assunto.

Há vários fatores psicológicos que vão para ser capaz de avaliar com precisão o potencial do mercado para o movimento em qualquer direção. Um deles está liberando-se da noção de que cada comércio tem o potencial para cumprir todos os seus sonhos. Pelo menos essa ilusão vai ser um grande obstáculo impedindo de aprender a perceber a ação do mercado de uma perspectiva objetiva. Caso contrário, se você continuamente filtrar informações sobre o mercado de tal forma que para confirmar essa crença, aprendendo a ser objetivo não será uma preocupação, porque você provavelmente não terá nenhum dinheiro para o comércio com.

CAPÍTULO 5

Os preços estão em perpétuo Movimento com nenhuma Definido Começando ou terminando

Os mercados estão sempre em movimento; eles nunca param, única pausa. Enquanto há comerciantes que, por qualquer motivo, estão dispostos a comprar mais elevado do que o último preço e, como resultado, lance o preço para cima, ou comerciantes dispostos a vender por menos do que o último preço e oferecer o marcador mais baixos, preços permanecerá em movimento perpétuo. Mesmo quando os mercados estão fechados, os preços são teoricamente em movimento. Por exemplo, o que os comerciantes preço podem estar dispostos a comprar ou vender a na abertura do dia seguinte não tem que estar no nível de preço do fechamento do mercado no dia anterior.

O que são geralmente considerados como três decisões simples de entrar, segurar, ou liquidar um comércio se tornar um processo permanente de decidir o quanto é suficiente, tanto um lucro e uma perspectiva de perda. Se você estiver em um comércio lucrativo, há sempre o suficiente? Ganância decorre de uma crença de que nunca há suficiente ou não será suficiente. Em um ambiente ilimitada que está em movimento perpétuo, não há sempre a possibilidade de conseguir mais? O apetite da verdadeira ambição nunca pode ser satisfeita; ele vai sempre deixar os ávidos com um sentimento de falta, independentemente de quanto eles adquiriram. Se você está em um comércio de perder, você não vai querer que ele existe porque representa o fracasso, então você pode apenas agir como se isso não acontecer, convencendo-se de que você está em um vencedor comércio que não passou na sua favorecer ainda.

O "quanto é suficiente" pergunta pode ser respondida em um número infinito de maneiras em relação a suas crenças sobre o valor do dinheiro, o que você precisa para isso, como é importante, você pode realmente arriscar, o quanto seguro você se sente, e que hoje é o suficiente pode não ser suficiente amanhã por causa de outros fatores em sua vida, todas as questões relativas que não têm respostas definitivas e mudam com as mudanças nas condições ambientais. Tendo que enfrentar estas questões pessoais como um comerciante só vai contaminar suas observações sobre o movimento do mercado, porque eles não têm nada a ver com a direção do mercado e do potencial ou a falta de potencial de qualquer movimento do mercado particular. É por isso que os comerciantes bem sucedidos sempre declarou enfaticamente, "Apenas o comércio com dinheiro que você pode dar ao luxo de perder", o que significa que o dinheiro que tem pouco ou nenhum valor em sua vida.

Assim, se você permitir, o mercado pode sempre tentá-lo a pensar que pode haver mais a ser tido em um vencedor comércio e sempre dar-lhe algo para pendurar sobre a, a fim de justificar a sua esperança de que ele vai voltar e fazê-lo inteiro, se você está em um comércio de perder. Sucumbir a qualquer uma destas tentações assuntos que você para a possibilidade de algumas consequências muito negativas e dolorosas.

O ambiente de mercado também não é estruturado de tal forma que, a partir de uma perspectiva psicológica, não há início e não há final. O que quero dizer com esta declaração (antes que você pense que é não é verdade, o mercado abre e fecha em uma hora específica a cada dia) é que a partir da perspectiva do comerciante individual, o jogo só começa quando você decide entrar e só termina quando você decidir sair, independentemente da abertura dos mercados e fechamentos.

Você tem a liberdade para estruturar o jogo dentro de sua mente em qualquer maneira particular que quiser. Você pode entrar em sempre que quiser por qualquer motivo é bom o suficiente para justificar suas ações. Você pode sair quando quiser. Na verdade, o jogo só termina quando você tiver decidido que você teve o suficiente e tomar as medidas adequadas para acabar com ela. As implicações psicológicas para o indivíduo confrontando essas condições são surpreendentes.

Entrar em um comércio vai envolver todas as suas crenças sobre a oportunidade em relação ao risco, perdendo, precisando de uma coisa certa, e não estar errado. Sair de um comércio vai envolver todas as suas crenças sobre a perda, ganância, fracasso e controle.

Considerando o potencial ilimitado para o lucro, entrar no mercado será muito mais fácil para a maioria dos comerciantes do que será sair. Isso ocorre porque sair do comércio exigirá que você confrontar suas crenças sobre a ganância, perda e fracasso em relação à tentação constante da possibilidade de lucros ilimitados.

Estas questões psicológicas individuais são completamente independentes de atuação no mercado objetivo. E ainda mais significativo, como vou

explicar na Parte III, suas crenças sobre a perda, sendo errado, fracasso e controle irá operar independentemente de sua intenção consciente. Por exemplo, acho que da última vez que você percebe uma oportunidade de lucro e o medo de estar errado, ou perder, e assim por diante, imobilizada você, mantendo-o de colocar o comércio.

Na medida em que existem esses problemas como um componente do seu ambiente mental, que irá determinar o efeito que têm sobre o seu percepção de atividade do mercado, as decisões que você faz, e sua capacidade de agir sobre o que você decidir.

No entanto, um dos fatores mais significativos e potencialmente prejudiciais relacionados com esta sem começo e sem característica de encerramento do ambiente de mercado é que ele permite que você seja um perdedor passiva. A melhor maneira de ilustrar este conceito é comparar os mercados com qualquer forma de jogos de azar. Por exemplo, com blackjack, corridas de cavalos, ou craps o jogador tem que fazer uma escolha consciente de jogar e decidir antes do evento exatamente quanto ele vai apostar. O evento começa e termina de acordo com as regras do jogo, e o risco de perda é limitado ao tamanho da aposta.

Cada novo evento é um novo começo, onde as chances de ganhar pode ser determinada por probabilidades matemáticas e as regras do jogo automaticamente tirar o jogador para fora após cada evento. Quando o jogo termina, o jogador sabe exatamente o que o resultado é e, em seguida, deve tomar uma decisão consciente para participar novamente. Portanto, a estrutura do jogo obriga o jogador a ser um perdedor ativo. Para submeter-se à possibilidade de perder mais dinheiro do que ele já perdeu exige que ele fazer uma aposta por um determinado período. Ele tem que participarativamente a perder e não fazem nada para parar de perder. Obviamente, se o jogador não faz nada, ele não vai ser sujeitando seus ativos para a possibilidade de perda.

Se o jogador está a perder de forma consistente, ele terá de enfrentar suas crenças sobre a perda e fracasso em parar de jogar completamente. Isso poderia ser difícil porque ele sempre pode racionalizar que, com base nas probabilidades, ele é obrigado a ganhar, eventualmente, e que ele sempre pode sair após o próximo jogo. Mas ele não precisa de sua própria estrutura mental para acabar com qualquer jogo em particular porque é automática.

Isto é muito diferente do ambiente de mercado onde você pode ser um perdedor passiva. Uma vez que você colocar em um comércio, você tem que participarativamente para acabar com suas perdas. Você não precisa fazer nada para continuar a perder, eo mercado poderia ir contra a sua posição indefinidamente. Se por qualquer motivo você optar por não agir ou não pode agir, você pode perder tudo que você possui e muito mais. Dependendo do tamanho da sua posição e da volatilidade do mercado, isso pode acontecer muito rapidamente. A única saída é enfrentar seus problemas pessoais sobre a ganância, perda e fracasso. Que questões específicas ou combinação deles entram em jogo em cada comércio vai

depender se você estiver em uma posição de ganhar ou perder.

Desde então, todos nós parecem instintivamente para evitar confrontar qualquer problema que poderia causar dor, tais como sair de um comércio ganhando muito cedo ou ter que admitir que estavam errados para sair de um perdedor, a maneira mais fácil sair de uma situação como esta é convencer a nós mesmos (conceder-se na ilusão) estamos em um comércio ganhando que vai nunca terminar ou reunir todas as provas possível sugerir que nós realmente não estão em um comércio de perder. Portanto, em qualquer caso, não teremos nenhuma razão para enfrentar as forças dentro de nós que nos impedem de perceber objetivamente o que o mercado está nos dizendo sobre as possibilidades e potencial de lucro em qualquer dado momento.

Os mercados tornam extremamente fácil para você não ter que enfrentar esses problemas psicológicos muito difíceis. Por exemplo, se você se concentrar sua atenção no movimento dos preços no nível tick-by-tick, o mercado pode exibir graficamente bilhões de combinações de características de comportamento e padrões de preços para ir de um ponto para o outro. É muito fácil de usar este tipo de informação para apoiar qualquer crença, racionalização, justificação, distorção, ou ilusão que você precisa querer ter sobre onde está indo no futuro.

A maioria dos comerciantes tentará simplificar o movimento dos preços por pensar o preço só pode fazer três coisas. Sobe, desce, ou permanecer basicamente o mesmo. Alguns comerciantes podem até mesmo levar essa lógica distorcida ao ponto onde eles acreditam que há uma probabilidade de 50/50 para o sucesso em qualquer comércio dar. Isto, obviamente, não poderia estar mais longe da verdade. Por exemplo, digamos que os preços permaneceram dentro de uma faixa de negociação 10-tick para uma sessão de negociação toda, se você levar em conta cada instante, quantos padrões de preços é possível que o mercado para mostrar que vai de cima para baixo da gama e depois voltar? Eu não sou um estatístico, mas eu tenho certeza que é pelo menos milhões. Para ilustrar isso um pouco mais, se o ponto A é a parte inferior da escala, os preços poderiam mudaram-se um carrapato, uma queda de dois, até um, para baixo três, até dois, a um abate, até um, para baixo um, até duas, para baixo um, até três, para baixo um, até duas, para baixo um, até três, para baixo um, até um, para baixo um, até duas, para baixo um, até três para o ponto B, dez carrapatos-se do ponto A. Isto é, obviamente, uma versão muito mais curta do caminho preços geralmente se mover, mas representa um padrão fora de milhões de possíveis combinações de padrões e cada padrão a identificar pode se repetir em algum momento no futuro.

Se você é um comprador no ponto A, quais são as chances que o preço vai ficar acima de seu ponto de entrada? Quais são as chances de que o preço será acima ou significativamente acima do seu ponto de entrada amanhã ou no dia seguinte, sem ter passado abaixo de seu ponto de entrada em primeiro lugar, por dois carrapatos, cinco carrapatos, ou dez carrapatos, antes de entrar novamente para cima acima de sua entrada ponto? Uma vez que os preços vão abaixo de seu ponto de entrada, quais são as chances que eles nunca ir acima

de seu ponto de entrada? Quais são as chances que eles nunca vão abaixo? Para responder a estas perguntas, você teria que saber muito sobre a consistência do mercado e seu potencial para se comportar de determinadas maneiras. Em qualquer caso, em relação à disposição emocional da maioria dos comerciantes para lidar com esse tipo de movimento e dentro do contexto que a maioria das pessoas pensa em como 50/50 probabilidades, ele definitivamente não se aplica nos mercados.

Para ilustrar outro ponto, se você tem curta a meio caminho entre os pontos A e B, que carrapatos você teria a tendência de dar maior peso sobre em termos de informação de mercado? O baixo carrapatos naturalmente. Eles confirmam que você acredita e os carrapatos até ainda não cada um em relação ao outro pode dizer algo sobre a consistência do mercado e seu potencial para se mover em qualquer direção. Como você pode começar a avaliar esse potencial com precisão se você colocar um maior significado especificamente sobre a informação que confirma o que você quer ou acreditar? Na verdade, você estaria usando as informações para atender às suas esperanças, sonhos, desejos, e desejos, em vez de perceber isso de uma maneira para avaliar o potencial real do mercado para fazer qualquer um dos precedentes.

Assim, o que você tem no ambiente de mercado é uma combinação mortal do mercado de forçá-lo a enfrentar problemas pessoais difíceis para sobreviver, um evento que produz informações em uma ampla variedade de formas que podem ser usados para apoiar qualquer ilusão, distorção, ou expectativa , portanto, tornando mais fácil para evitar confrontar estas questões potencialmente dolorosas. Além disso, o evento continua até chegar a um acordo com o que está dentro de você para acabar com ela. A menos que sua corretora liquida sua posição, você é o único que pode fazê-lo parar.

Entre muitos outros fatores, para se tornar um comerciante consistentemente bem sucedido seu objetivo tem que ser para aprender a deixar que o mercado lhe dizer o que pode fazer a seguir e quanto é o suficiente. Isto é extremamente difícil quando você considera não há absolutamente nenhuma relação entre o que o mercado pode fazer a seguir e o seu sistema de crenças pessoais sobre o que significa a perder, o que significa estar errado, cobiça (medo fundada em uma crença de que nunca haverá o suficiente), e vingança.

Posso antecipar um monte de leitores dizendo a si mesmos "Eu posso entender a perda, estar errado, e questões de ganância, mas onde é que a vingança veio a este?" Isso pode ser melhor ilustrado por voltar ao exemplo jogo de azar. Em um jogo de apostas que você só pode perder o que você decidir arriscar. Pode apostar o dinheiro e é difícil não aceitar a responsabilidade por quaisquer perdas. Como um comerciante, no entanto, você poderia facilmente perder muito mais do que você pretende correr o risco de, com base na sua incapacidade de perceber o possível ou sua incapacidade de executar um comércio para sair da sua posição, ou uma

combinação de ambos.

Você pode ter sido dispostos a assumir a responsabilidade por aquilo que você originalmente destinado a arriscar em um comércio (embora a maioria dos comerciantes não estão dispostos a assumir esta responsabilidade, que irá demonstrar mais adiante); no entanto, pode não ser tão fácil de assumir a responsabilidade por perder mais do que você pretende risco. Este é o lugar onde o fator vingança entra em jogo. Se você não assumir a responsabilidade por aquilo que você perdeu, então quem ou o que você pode culpá-mercados, é claro. Os mercados levou o seu dinheiro. Se os mercados tomou de você mais do que você originalmente destinado a risco, então você provavelmente vai se sentir compelido a recuperá-lo.

Por exemplo, é um lucro de 10 por carrapatos suficiente no comércio em que você está, se você perdeu 20 na última negociação? O mercado pode estar dando ao observador objetivo uma indicação muito clara que, quando o preço é agora é tudo o que resta do movimento e a maior probabilidade para o sucesso é ter lucros agora. Se você perdeu 20 carrapatos no último comércio e só pretendia arriscar 5 eo mercado está agora oferecendo-lhe 10, você vai levá-la. Se você acredita em "ficando para trás", 10 não será suficiente, independentemente do que o mercado está fazendo ou dizendo. Você vai precisar de pelo menos 15 e preferencialmente de 20 a torná-lo todo.

Seu último negócio, obviamente, não tem nada a ver com o potencial que existe no mercado a qualquer momento. Quando você se sentir compelido a voltar, ele coloca você em um relacionamento adversário com o mercado. O mercado torna-se o seu adversário, que é você contra ele, em vez de estar em harmonia com ela. O mercado não pode tirar nada de você que você não permitir; se você perdeu dinheiro ou perdido mais do que você pretende arriscar, você deu o seu dinheiro para outros comerciantes. Em última análise, no entanto, a vingança cria um relacionamento adversário com você mesmo. Se você é aquele que dá o seu dinheiro para o mercado, você também é o único que se dá dinheiro para fora do mercado. Se você está com raiva de si mesmo por ter deixado o último comércio ficam tão fora de mão, o que o mercado está oferecendo-lhe "agora" em termos de uma oportunidade não será suficiente. De uma perspectiva psicológica, você não vai aproveitar a oportunidade para um lucro ou de outra forma, porque você não aceitou a última comércio como sendo tudo bem. Na verdade, você estará negando a si mesmo a oportunidade atual ou próxima de se punir para o erro do passado. Na realidade você não pode voltar no mercado, e uma crença em vingança só lhe permite voltar a si mesmo.

Existe uma correlação direta entre a sua capacidade de deixar que o mercado lhe dizer o que é provável que fazer a seguir e o grau em que você liberou-se dos efeitos negativos de quaisquer crenças sobre a perda, estar errado, e vingança nos mercados. Não estar ciente desta relação, a maioria dos comerciantes vai continuar a observar o mercado a partir de uma perspectiva contaminada até que quer fazer a associação através de tentativa e erro ou

tomar conhecimento desta relação através de um livro como este. Em qualquer caso, no momento em que aqueles que descobrir isso fazê-lo, eles têm geralmente eles próprios sujeitos a tanta danos psicológicos que acrescenta uma dimensão muito mais difícil o processo de se tornar bem sucedido.

Esta é a principal razão pela qual este livro teve de abordar as áreas de transformação pessoal em tal profundidade: você precisa saber se há algum dano, como identificá-lo, e mais importante, como liberar-se dele.

CAPÍTULO 6

O mercado É um Unstructured Meio Ambiente

Ao contrário de atividades sociais estruturadas que definiram começos e finais e regras rígidas para orientar o seu comportamento, o ambiente de mercado é mais como um rio que flui constantemente, sem começo nem fim, com quase nenhuma estrutura. Uma vez que você pular no rio, ele pode mudar de direção a qualquer momento. Ele pode ter sido fluindo para o norte quando você saltou; no entanto, sem qualquer aviso, ele pode começar a sul fluindo. É não-estruturados para o ponto onde você faz todas as suas próprias regras para jogar por, com uma grande margem de manobra para fazer isso.

Você terá de decidir se e quando você está indo para saltar e com quanta força. Se você já está, você tem a opção de aumentar a força aplicada a qualquer momento ou de diminuí-la. Não existem regras que impedem você de saltar a qualquer momento para mudar sua direção pretendida a fluir com o mercado, ou você pode saltar para fora e ficar de fora, eo mercado não pára de fluir.

Em um ambiente desestruturado e ilimitada, é essencial que você estabelecer regras para orientar seu comportamento. Você vai precisar para criar definição e dar a si mesmo sentido. Caso contrário, você vai se sentir sobrecarregado com muitas possibilidades. Sem essas regras uma das possibilidades mais prováveis é que você vai criar perdas devastadoras para si mesmo. O grande problema psicológico aqui é, se você faz para cima e tem que jogar pelas suas próprias regras, você também tem que assumir a responsabilidade total e completa para as suas ações, bem como o

resultado de suas ações. O grau em que você assumir a responsabilidade é o mesmo grau em que você não pode transferi-lo para o mercado e ser sua vítima.

O comerciante típico vai fazer mais nada para evitar a criação de definição e regras, porque ele não quer assumir a responsabilidade pelos resultados de sua negociação. Se ele sabe exatamente o que ele vai fazer e em que condições, então ele teria algo pelo qual medir seu desempenho, tornando-se responsável perante si mesmo. Este é exatamente o que a maioria dos comerciantes não querem fazer, preferindo manter o seu relacionamento com o mercado um tanto misterioso.

Isso cria um paradoxo psicológico real para os comerciantes, porque a única maneira de aprender a negociar de forma eficaz é fazer-se responsável pela criação de estrutura; mas, com a prestação de contas vem a responsabilidade. O comerciante típico quer desesperadamente para ganhar dinheiro, mas ele tem que fazê-lo de uma forma em que não há conexão direta entre o que ele faz e o resultado que ele produz, evitando, assim, a responsabilidade se as coisas não saem de forma satisfatória.

Para desenvolver um plano, você tem que antecipar eventos, até certo ponto em relação à profundidade de seu plano. Quando você planeja seus negócios com antecedência, você está colocando a sua visão do futuro e criativas habilidades na linha, por assim dizer, e tornando-se responsável perante si mesmo. Seu plano ou funciona ou não; você quer ter a capacidade de executar o seu plano ou não. Em qualquer caso, é o seu plano e sua capacidade de segui-lo e, por isso, é difícil de transferir a responsabilidade e colocar a culpa em outro lugar, se as coisas não funcionam.

Agora, quando um comerciante não entende o comportamento do mercado bem o suficiente para saber o que ele vai fazer e em que as condições de mercado que ele vai fazê-lo, mas se, ao mesmo tempo, ele é muito atraído pela ação e as oportunidades ele sabe que existe e se ele também está impaciente com a aprendizagem processo de sua impaciência e atração vai fazer ele se sentir compelido a fazer alguma coisa, mesmo que ele não sabe o que ele deve fazer. Como você acha que o comerciante típico irá resolver este dilema? Ele vai jogar siga o líder, racionalizando que todo mundo está fazendo alguma coisa e, além disso, todas estas pessoas acenando suas mãos e gritos não pode ser tão medo e desconhecimento como a si mesmo, então eles devem saber o que estão fazendo ou pelo menos eles sabem mais do que ele. Se ele faz o que eles fazem, ou melhor ainda, identifica o comerciante mais bem sucedido e faz o que esse profissional faz, então ele também pode ganhar dinheiro.

Este tipo de raciocínio cria uma mentalidade de rebanho (extremamente prevalente no chão das trocas), onde a maioria todo mundo está olhando para a direção, assumindo que todo mundo deve saber algo que eles não fazem, caso contrário, por que eles estariam fazendo nada. Em um grupo, essa mentalidade coletiva é muito volátil, onde um comerciante chave pode iniciar uma série interminável de reações em cadeia onde todos espelha todos os

outros, todos assumindo que o outro cara deve ter alguma razão racional para fazer o que ele está fazendo.

Na verdade, eu nem sequer descrever o que se passa no chão negociação como seguir o líder. Na verdade, é melhor descrito como "siga o seguidor", porque a maioria dos comerciantes não sabem o que o líder está fazendo ou que o líder pode ser a qualquer momento. Portanto, o comportamento do grupo é como essas ondas intermináveis de frente e para trás movimento, onde os comerciantes mais próximos dos líderes (os líderes que são aqueles que sabem exatamente o que eles querem fazer e por que eles querem fazê-lo) terá a primeira oportunidade de começar no bandwagon com o melhor preço e as oportunidades mais próximo seguinte diminuíram e assim por diante para baixo da linha até chegar ao comerciante menos qualificados, que não tem muita chance de todo. Quando não há liderança no mercado,

Se os preços fizeram qualquer movimento significativo durante ou no final do dia de negociação, todos os seguidores multidão se reúnem para encontrar qualquer motivo ou lógica que poderia explicar seu comportamento (do mercado) e colocá-lo em algum contexto compreensível. Basicamente, o que eles vêm para cima com um motivo de consenso para o comportamento do mercado naquele dia. No entanto, os líderes (aqueles comerciantes que assumir a responsabilidade por suas operações e saber exatamente por que eles fizeram o que fizeram) não se sentem compelidos a falar com ninguém e, geralmente, não. O seguidor multidão típico se sente compelido a encontrar razões fora de si mesmo, porque estas razões não existem dentro de si mesmo e que ele não quer pensar que ele é irracional e age de forma aleatória.

Para o seguidor multidão, negociação desta forma serve muitas funções. Ele mantém seu relacionamento com o mercado misteriosa. Se ele faz o dinheiro, ele deve ter feito algo certo. Se ele perder dinheiro, ele pode culpar o mercado, o que é, obviamente, um comportamento muito aceitável entre os comerciantes, uma vez que muitos deles fazê-lo. A explicação racional ou lógica para parte do indivíduo no comportamento coletivo será decidido mais tarde (após o fato) pela opinião do consenso do grupo. Desta forma, ele pode manter uma ilusão de ser racional e responsável e tudo o que aconteceu com ele também aconteceu com um monte de outros comerciantes, assim pelo menos ele sabe que não está sozinho, que, em seguida, cria um senso de camaradagem entre os concorrentes.

Fora do mundo dos negócios, a maioria das pessoas pensam que os comerciantes são individualistas, associando-as com as características dos tipos empresariais, como sendo decisivo e perseverante. A maioria das pessoas de fora ficaria chocada ao saber que, exceto por uma pequena minoria de comerciantes bem sucedidos, a queda de descanso em um grupo que, a qualquer momento, não tem idéia sobre o que eles vão fazer a seguir ou saber por que eles estão mesmo fazendo o que eles estão fazendo. Se você pediu-lhes para dizer especificamente como eles ganham dinheiro ou perder dinheiro, eles não poderiam dizer. Além disso, como um grupo, os comerciantes (excepto para os líderes) são

inconclusivo e impaciente a um extremo. Não é muito difícil de determinar porque, se você considerar que, em condições normais, o estado de espírito do comerciante médio é um ponto longe de terror desenfreado. Obtendo organizado e criação de estrutura é uma solução óbvia para os muitos problemas psicológicos os montes comerciante típicas sobre si mesmo. Mas isso também iria forçá-lo a cruzar a linha de fronteira psicológica para o domínio da prestação de contas e responsabilidade.

Além da recusa absoluta para planejar comércios, a maioria dos comerciantes não medem esforços para colocar a maior distância psicológica quanto possível entre o que fazem eo resultado de suas ações. Eu sei que muitos comerciantes que pode fazer muito boa análise de mercado por conta própria, mas ainda procuram opiniões de outros comerciantes sobre o que fazer e, em seguida, tomar essas negociações em vez de sua própria, simplesmente porque eles não querem assumir a responsabilidade se o comércio doesn' t trabalhar fora. E, mais frequentemente do que não, furando com sua própria análise teria produzido resultados muito melhores.

Há muitos comerciantes de assoalho que negociam centenas de contratos por dia, e embora eles têm que gravar cada comércio em um cartão de negociação, eles não vão manter uma conta exata de sua posição em operações financeiras, alegando que eles ficam muito ocupado ou que eles adicionaram errado. No final do dia, eles contam suas cartas com intensa ansiedade, esperando ou orando a quaisquer forças invisíveis que eles são planas (não carregando uma posição longa ou curta líquida).

Obviamente, se eles eram de que em causa, a solução simples para o problema seria a negociar apenas com um nível de volume em que eles sempre podem manter o controle de onde estão e se eles perdem a noção de parar de negociação até se obter uma contagem correcta. Mas eles não gostaria de fazer isso porque, se eles mantiveram o controle de sua posição, em seguida, eles teriam que assumir a responsabilidade por aquilo que acabar com. E se eles inadvertidamente acabar com uma posição líquida no final do dia e da abertura do mercado vários carrapatos mais elevados na manhã seguinte? As forças de mercado invisíveis, assim, bendito estes comerciantes com uma posição vencedora, ou, inversamente, se o mercado se abre mais baixo, eles podem sempre encontrar algo ou alguém para culpar por sua má fortuna. Talvez sua gravata da sorte foi enviado para a limpeza a seco por erro ou de tocarem três luzes vermelhas em uma linha no caminho para a troca. Qualquer motivo ou desculpa para transferir a responsabilidade vai fazer. Estas razões podem variar do jargão acadêmico mais eloquente para as crenças mais supersticiosas, mas, na essência, todos eles se concentrar a culpa fora de si mesmo para resultados insatisfatórios.

Em um ambiente ilimitado, a menos estrutura que você cria para si mesmo, a menos responsáveis você estiver, mais facilmente você vai ser arrastado pela força dos acontecimentos, e menos controle você parece ter sobre sua

vida. No entanto, ter menos estrutura tem a vantagem de transferir a responsabilidade para os eventos em sua vida para outras forças não identificadas. Este é precisamente por isso que muitos comerciantes têm uma forte crença como em superstições. Se uma pessoa se recusa a fazer qualquer conexão entre seus pensamentos, intenções, habilidades e resultados, então é muito fácil associar sua sucesso ou fracasso em algo como o laço tinha naquele dia ou inadvertidamente fazendo algum gesto e, em seguida, encontrar-se em uma perda de comércio e associar o gesto com a perda.

Eu tenho uma história pessoal para ilustrar uma crença supersticiosa típico que os comerciantes têm. Uma manhã eu fui para o banheiro dos homens na Chicago Mercantile Exchange, e quando me aproximei o único mictório não estiver em uso, um comerciante de assoalho usando o mictório ao lado do que eu estava sobre a utilização virou a cabeça, olhou para mim e disse em um tom muito cauteloso, "Não use esse, você pode esperar por meu, eu vou ser feito em um segundo." Eu dei-lhe um olhar perplexo, e ele, em seguida, apontou para um centavo que estava no fundo do mictório. Eu dei-lhe outra intrigado olhar, porque eu não tinha a menor idéia sobre o que ele estava tentando se comunicar comigo. Como eu continuei a usar o mictório com o centavo nele, ele se virou com uma expressão nervosa no rosto e se afastou de mim o mais rápido que pôde.

Mais tarde naquele dia, eu disse a um dos meus clientes comerciante de assoalho sobre esta experiência e perguntou se ele sabia o que estava acontecendo. Ele disse que, certamente, que era de conhecimento muito comum que o dinheiro no fundo de um urinol é um mau presságio e certamente algo a ser evitado. Depois eu pensei sobre isso por um momento, eu me perguntava o que aconteceria se eu passei toda a troca e colocar centavos em todos os mictórios.

Esta história ilustra como o comerciante típico é pego em uma armadilha psicológica de se recusar a planejar e criar estrutura para sua atividade de negociação, para que ele possa evitar assumir a responsabilidade por seus resultados. E ao fazê-lo, ele está submetendo-se a ser lançados ao redor pelos caprichos da multidão, à mercê de seus próprios impulsos desenfreados, encontrando-se em ganhar e perder posições, sem saber o porquê ou o que fazer a seguir. Esta armadilha é extremamente negativo, porque cria uma condição psicológica potencialmente prejudicial chamo vencedora aleatória e perder aleatória. Se você não pode definir o seu próprio comportamento eo dos mercados, você não pode aprender a repetir as suas vitórias ou prevenir as perdas.

Quando você ganha, é tão agradável, ele cria uma necessidade de repeti-la e te obriga a tentar novamente. Quando você seguir a multidão (em vez de antecipar a multidão, o que levaria planejamento) ou trade offnotícias, dicas, ou sinais isolados de sistemas técnicos, a antecipação da próxima tentativa de ganhar automaticamente produz medo e ansiedade.

Por quê? Porque, você não pode definir as condições de mercado ou o processo de tomada de decisão que produziu a última vitória, e assim você

não pode assegurar-se do seguinte.

Se você não sabe o que você fez para ganhar a última vez, você obviamente não sabe o que fazer para não perder este tempo. O resultado final é intensa ansiedade, frustração, confusão e medo. Você se sente fora de controle, experimentando uma sensação de impotência, como você está arrastado pelos acontecimentos que se seguiram e se perguntando o que é o mercado vai fazer para você hoje.

Considere-se que os mercados não podem fazer qualquer coisa para qualquer comerciante que confia-se totalmente a agir de forma adequada, em seus melhores interesses, sob todas as condições de mercado. E antes que as pessoas podem confiar-se desta forma, eles teriam primeiro que definir todas essas condições e ser capaz de reconhecê-los.

Compreensivelmente, assumindo a responsabilidade é algo que é extremamente difícil de fazer. Nós não vivemos em uma sociedade que tem um conceito altamente evoluída do processo de crescimento, e, como resultado, aprendemos a tornar-se muito intolerante com "erros". Digo isto porque estamos basicamente ensinado como crianças e, portanto, por sua vez ensinar nossos filhos através de nosso ridículo deles que os erros são algo que Diminish um como uma pessoa. O ridículo não aumentar a vontade de uma criança a aceitar a responsabilidade, e se ele não o fizer, o pai típico, então, criticar a criança por ser irresponsável.

Assumir a responsabilidade é uma função de auto-aceitação. Você pode medir esse grau de auto-aceitação pela forma como positiva ou negativamente você pensa de si mesmo quando você faz o que você percebe como um erro. Quanto mais negativa que você pensa de si mesmo, o seu maior tendência a evitar assumir a responsabilidade, para que possa evitar a dor de seus pensamentos agressivos, gerando, assim, um medo de errar. No entanto, quanto maior o grau de auto-aceitação que você tem para si mesmo, os mais positivos seus pensamentos será e quanto maior o grau de percepção que você será capaz de extraír de uma experiência, em vez de gerar medo. Quanto mais auto-aceitação que você é, o que é mais fácil de aprender, porque você não está tentando evitar certas informações.

Eu não sei de qualquer prerrogativa nacional para ensinar as crianças a aceitar-se, apesar de suas "deficiências", como percebido pelos adultos em suas vidas. Se as pessoas tivessem uma atitude mais tolerante sobre o resultado de suas ações, eles não teriam a necessidade de evitar assumir a responsabilidade.

Para ser bem sucedido, as forças de mercado que você, como um comerciante, para ser responsável em formas completamente novas. Por exemplo, você não pode colocar em um comércio e solte sua responsabilidade ao mercado para fazer algo por você, como dar-lhe dinheiro. O mercado é um fluido, evento, onde a qualquer momento algum outro comerciante pode decidir saltar com força suficiente para alterar as expectativas de outros comerciantes que participam até o ponto onde eles invertem suas posições e, como resultado negar completamente o potencial em constante mudança você

acreditou existiu um momento atrás, quando você colocar no seu comércio.

Em nossa vida cotidiana, os objetos são muito estáveis, e os eventos do dia a dia não mudam em qualquer lugar perto da taxa e frequência que as condições mudam no ambiente de mercado. Em relação à natureza do ambiente de mercado, todos nós tomá-lo completamente para concedido que os edifícios, árvores, semáforos e ruas todos sabemos são completamente parado e vai estar lá, de um momento para o outro. Você não sair da sua porta esta manhã para descobrir a rua onde vive não parece tal como aconteceu na noite anterior quando você andou dentro de sua casa. Se chegar ao escritório ou seu local de trabalho representa uma oportunidade de ganhar dinheiro, você iria levá-la completamente para concedido que seria possível chegar de maneiras conhecidas.

No entanto, como uma oportunidade potencial para ganhar dinheiro comparável ao que é assegurado nos mercados, o que se a localização alterada em uma base momento a momento, o que se as ruas também mudou sua localização em relação uns aos outros, e, além disso, que se ninguém se importava se você já encontrou seu caminho até lá, fazendo você e você sozinho completamente responsável por onde você acabar?

Ela só faz sentido que a função no ambiente de mercado efetivamente você vai precisar fazer-se responsável. Caso contrário, como você poderia aprender a negociar, se você permitir-se a ser arrastado para dentro ou fora de algo por forças fora de você e dentro de você que você não pode identificar e não quer? O comportamento do mercado vai parecer misterioso, porque o seu próprio comportamento é misterioso. Você será em um constante estado de confusão, ansiedade e medo, porque você não sabe o que fazer a seguir, o tipo de estado de espírito que alimenta a superstição.

Compreender-se é sinônimo de compreender os mercados, porque como um comerciante que você é parte da força coletiva que move os preços. Como você pode começar a entender a dinâmica do comportamento de grupo bem o suficiente para extrair dinheiro do grupo, como resultado de seu comportamento, se você não entender as forças internas que afetam seu próprio país? Quando você faz entender as forças internas que afetam seu comportamento e assumir a responsabilidade por aquilo que você faz e não fazer, eo que você pode ou não pode fazer, você vai começar a perceber como e por outros comerciantes que compreendem o grupo se comportam da forma eles fazem.

Quando você atingir um certo grau de controle sobre si mesmo, então você pode ver como os outros comerciantes não estão no controle do que acontece com eles, como folhas de grama, tudo dobra à força do vento predominante e constantemente a ser pisado. Você não será capaz de ver isso até você já não é uma folha de grama se evoluindo para além da mentalidade de grupo. Em seguida, ele se torna muito mais fácil de entender o comportamento do grupo, antecipar o que provavelmente eles vão fazer em seguida, e aproveitá-lo para o melhor de sua capacidade. Você vai entender o grupo, certamente, a nenhum grau maior do que se entende

Criando definição e regras para tornar-se responsável é apenas um primeiro passo no caminho para o sucesso duradouro. Você poderia reconhecer sua necessidade e estabelecê-los, mas, em seguida, encontrar a sua consternação, é extremamente difícil de cumpri-los.regras.

CAPÍTULO 7

No mercado Meio Ambiente, Razões são irrelevantes

Eu intitulei este capítulo "Nos Razões mercado do ambiente são irrelevantes", em reconhecimento dos comerciantes que acreditam que se eles podem conhecer as razões por que o mercado fez o que fez, essas razões irão ajudá-los a determinar o que o mercado vai fazer a seguir. Para acreditar que isso pressupõe que os comerciantes sabem por que se comportou como eles fizeram e que as razões que eles dão para suas ações ajudarão a determinar o seu comportamento futuro

Os comerciantes razões daria por suas ações são irrelevantes. A maioria dos comerciantes não sei porque eles fizeram o que fizeram porque a maioria dos comerciantes não planejar seus negócios, eliminando assim qualquer ligação entre si e os resultados de suas operações. A maioria dos comerciantes agir espontaneamente e impulsivamente e depois atribuir a razão para seu comportamento após o fato. A maioria dessas razões pós-fato são ou justificativas para que os comerciantes fizeram ou desculpas para o que os comerciantes não fez.

Fundamentalmente pessoas comércio para ganhar dinheiro. E para ganhar dinheiro, os comerciantes têm de posições bolo, segure as suas posições por algum período de tempo, e, em seguida, sair de suas posições. Quando os comerciantes entrar e sair das posições, eles agem como uma força sobre os preços, tornando-os mover. Quando eles estão observando o mercado, esperando para entrar ou manter uma posição, os comerciantes são uma força potencial que pode agir sobre os preços a qualquer momento. Se os comerciantes planejado o que eles iam fazer antes de eles fizeram isso, então

as razões que daria para porque eles agem como eles fazem definitivamente poderia ajudar outros comerciantes para antecipar como os preços serão afetados por suas ações. Isto, naturalmente, assume que irá revelar os seus planos e que eles vão estar dizendo a verdade. Há apenas alguns comerciantes que fazem o dinheiro em uma base consistente,

Na verdade, os comerciantes que estão confiantes na sua capacidade e sabem que podem ter um impacto significativo sobre o movimento dos preços não medem esforços para manter as informações sobre os seus planos longe de outros comerciantes porque isso diminuiria a possibilidade de executar esses planos. No entanto, isso não quer dizer que, depois de terem tomado as suas posições eles não vão propositadamente revelar o que eles têm feito para, em seguida, chamar a outros comerciantes na mesma posição, forçando-os a competir entre si para criar o movimento dos preços na direção deles. Por outro lado, os comerciantes que não estão confiantes sobre o que eles querem fazer o prazer de partilhar as suas ideias comerciais com quem quiser ouvir, na esperança de obter algum tipo de confirmação de que o que eles estão prestes a fazer vai funcionar. Assim, as razões após o fato, eles oferecem para por que eles agiram como eles fizeram normalmente só servir o propósito de aliviar a dor do que eles percebem como os seus erros, que não é particularmente informações úteis. O que é útil é a compreensão de que os comerciantes normalmente agem como um grupo, muito semelhante a um cardume de peixes ou rebanho de gado. Os comerciantes individuais caem em grupos específicos que tendem a perceber o mesmo tipo de condições de mercado como oportunidades ou decepções. Como resultado, eles vão agir em uníssono para perturbar o equilíbrio do mercado, fazendo com que os preços se moverem em uma direção predominantemente. Os vários grupos de tomar posições, porque eles acreditam que podem ganhar dinheiro, e eles saem porque eles são ou perder dinheiro ou perceber a possibilidade de fazer mais dinheiro como diminuiu em relação à percepção do risco de perder dinheiro. Por exemplo, os locais no chão das bolsas têm a menor quantidade de paciência, são os mais impulsivo, são os mais facilmente desapontados e, consequentemente, tem os objetivos menores preços e menores perspectivas período de tempo. Como resultado, eles são os mais ativos e serão todos tentando fazer a mesma coisa ao mesmo tempo.

Comerciais e comerciantes de varejo off-the-chão são dois outros grupos que têm objectivos de preços diferentes e perspectivas quadro tempo um do outro. Indivíduos dentro desses grupos também tendem a agir em uníssono, perturbando o equilíbrio no mercado por seu grau de participação ou falta de participação a qualquer momento. Você pode determinar que as condições do mercado em que eles são mais propensos a participar, que condições irá confirmar suas crenças sobre o futuro, eo que vai decepcioná-los. Depois que você aprender suas características únicas, você pode antecipar como um ou mais grupos são susceptíveis de agir e determinar

como sua atividade irá afetar o equilíbrio do mercado eo potencial para o movimento dos preços.

POR QUE COMÉRCIO?

Cada momento que nós existimos, estamos interagindo com o ambiente, expressar-nos na nossa própria maneira original e, assim, criar as nossas vidas pela forma como vivemos. Tudo o que fazemos em cada momento é uma forma da nossa forma de nos expressar. Nós nos expressar para cumprir nossas necessidades, vontades, desejos e objetivos. Hoje a maioria das pessoas pode canalizar suas energias para satisfazer as necessidades para além dos requisitos de comida e abrigo, mas para isso requer dinheiro.

O dinheiro permite um sistema de troca onde podemos trocar os bens e serviços criados a partir de indivíduos que expressam-se em maneiras altamente especializados. Dinheiro evoluiu para se tornar o objeto de nossas necessidades, porque representa o meio ou caminho pelo qual podemos expressar-nos como indivíduos. Todo comportamento é uma forma de auto-expressão, e quase toda a maneira em que um indivíduo quer se expressar na nossa sociedade exige dinheiro. Assim, no nível mais fundamental da existência cultural, o dinheiro representa a liberdade de expressão.

Indivíduos expressando-se em maneiras especializadas criar um sistema altamente complexo de interdependência. Para trocar bens e serviços, os indivíduos têm de chegar a acordo sobre o valor desses bens e serviços para fazer uma troca. Eu estou definindo "valor" como o relativo grau de importância ou potencial tem no cumprimento de uma necessidade de algo. O preço real dos produtos e serviços são então trocadas será determinado pela lei econômica fundamental de oferta e demanda. Em termos psicológicos, a lei da oferta e da procura é fundada no medo humano e ganância. Tanto o medo e a ganância vai obrigar as pessoas a agir ou não agir de acordo com as suas necessidades em relação às condições externas percebidas. O preço de bens e serviços será determinado pelas necessidades do indivíduo em relação à sua crença na sua capacidade de atender a essas necessidades. Implícita dentro dessa crença é a sua percepção da disponibilidade dos produtos e serviços de que necessitam.

Ganância é fundada em uma crença na escassez e insegurança. Ambas as crenças geram medo. Eu estou definindo "ganância", como uma crença de que nunca haverá suficiente disponível para cumprir-se em combinação com uma crença de que um sempre precisa de mais para se sentir seguro ou satisfeito. A percepção de que essas condições existem interna ou externamente irá gerar um medo que vai obrigar a agir ou não agir, dependendo de quem controla o fornecimento. O comportamento alguém mostra será consistente com o que eles acreditam que devem fazer para satisfazer o déficit. Se duas ou mais pessoas têm os mesmos medos, eles normalmente vão competir entre si para o fornecimento existente.

Se a oferta de algo é limitado em relação à necessidade, aqueles que estão em necessidade vai competir para o fornecimento disponível. Eles vão competir por sua vontade de trocar mais recursos (pagar mais dinheiro) do que será alguém que também pode estar na necessidade. Se, no entanto, a oferta é grande em relação à necessidade (procura), não haverá medo da escassez; consequentemente, as pessoas vão conservar seus recursos (dinheiro), desviando-os para outras necessidades ou apenas esperando a possibilidade de que o preço pode descer.

Qualquer sistema de interação fundada em medos individuais de falta ou escassez fará com que o preço dos bens e serviços a flutuar em relação ao grau relativo de segurança ou insegurança que está sendo experimentado pelas massas coletivas em qualquer dado momento. Estes preços flutuantes criar risco económico para todos aqueles dependentes de outros para satisfazer uma necessidade que não pode encher-se. Qual é o risco? O risco é a possibilidade de uma perda líquida de recursos pessoais (energia, dinheiro etc.) na troca ou busca de satisfazer uma necessidade. flutuação dos preços também criar oportunidades para aqueles que estão dispostos a assumir o risco criado pelo movimento dos preços. Enquanto houver discordância entre os indivíduos sobre o valor dos bens e serviços, os preços vão flutuar,

DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO

I define negociação como duas partes trocam algo de valor para satisfazer alguma necessidade ou objetivo. No contexto dos mercados de ações ou de futuros, os participantes negociam com o único propósito de acumular riqueza ou proteger os ativos físicos de deterioração no valor. Em essência, todos os comerciantes nesses mercados, especuladores ou hedgers se eles são rotulados, o comércio de acumular riqueza; é apenas uma questão de perspectiva. Para o hedger a motivação para proteger o valor de um ativo de risco económico ainda é acumular riqueza.

Hedgers irá trocar por um maior grau de certeza económica, transferindo o risco criado por variações de preços para outro comerciante dispostos. Normalmente, será o especulador do outro lado do comércio disposto a assumir o risco de variações de preços para a oportunidade de acumular riqueza a partir dessas mudanças. Por exemplo, proprietários de ações vai vender suas ações porque acreditam que as possibilidades para o futuro valorização do estoque são inexistente ou mínimo em relação à sua avaliação do risco para mantê-lo. Eles também podem vender mesmo com expectativas de valorização futura, se houver necessidade de liquidar para satisfazer outras necessidades. Os compradores (o outro lado do comércio) acreditam que o estoque vai apreciar em valor. Podemos supor que o comprador acredita que isso porque as pessoas comércio para acumular riqueza.

Desde que o objetivo de um comerciante é para satisfazer uma necessidade

de acumular riqueza, podemos supor que as pessoas não conscientemente entrar em um comércio acreditando que vai perder ou falhar em satisfazer as suas necessidades. Porque todos os comerciantes têm basicamente os mesmos objetivos (para ganhar), podemos afirmar que há dois comerciantes entrar em uma negociação, a menos que eles têm crenças opostas sobre o valor futuro de tudo o que está sendo negociado. Tenha em mente que o preço atual de qualquer coisa é sempre um reflexo do que alguém está disposto a pagar e aquilo que alguém está disposto a vender por naquele momento. Assim, embora deve haver acordo entre duas partes para um comércio de existir um preço, inerente dentro da transação é completo desacordo entre comprador e vendedor sobre o valor futuro do que eles estão negociando. Por exemplo, eu seria incorreta em afirmar que qualquer proprietário de estoque não vai vender suas ações se ele acreditava que tinha potencial de valorização futura. Quando ele vende, ele tem basicamente desistido sobre as possibilidades de valorização futura. Por que o comprador comprar? A perder dinheiro? Estar errado? Não, claro que não. A crença do comprador no valor futuro do estoque é oposta a do vendedor de. Esta disparidade é ilustrado ainda mais claramente com a negociação de futuros.

De interesse real é a crença da comunidade acadêmica que os mercados são eficientes, o que pressupõe que os comerciantes têm razões racionais para o seu comportamento, saber o que eles estão fazendo e ter uma boa razão para fazê-lo. Acadêmicos também acreditam que os mercados estão basicamente aleatória, o que parece ser uma contradição completa para um mercado que é suposto ser eficiente. Na verdade, no entanto, o comportamento do mercado é principalmente irracional, se você definir racional como qualquer ação que é o resultado de uma metodologia específica ou está planejada com antecedência e definitivamente não é aleatória, porque o comportamento irracional é muito previsível. Se você quer aprender a prever o movimento do preço, você não precisa prestar atenção a razões.

CAPÍTULO 8

As três fases para se tornar um Comerciante bem sucedido

Antes de cobrir as três etapas para se tornar um profissional bem sucedido, seria uma boa idéia rever alguns dos materiais já coberto. No ambiente de mercado que você tem que fazer as regras do jogo e depois ter a disciplina para obedecer a estas regras, mesmo que o mercado se move de maneiras que constantemente tentá-lo a pensar que você não precisa seguir as regras neste momento. Este movimento permite que você entrar em qualquer ilusão ou distorção que combina com você em qualquer dado momento. Certamente você não escolheria a sentir dor (confrontar suas ilusões sobre o mercado) se não houver qualquer informação razoável que iria apoiar a possibilidade de sua expectativa de ser cumprida.

Em um ambiente ilimitado, se você não pode enfrentar a realidade de um perda, então existe a possibilidade de você perder tudo, em cada comércio. Se você acredita que a negociação é como o jogo, não é. Em qualquer jogo de azar você tem que participar ativamente a perder e não fazem nada para parar de perder. No ambiente de mercado, você tem que participar ativamente para entrar em um comércio e participar ativamente para acabar com suas perdas. Se você não fizer nada, o potencial existe para perder tudo que você possui.

Quando você participar de jogos de azar, você sabe exatamente qual é o seu risco eo evento termina sempre. Com os mercados que acabam por não saber o que é o seu risco, mesmo se você for disciplinado o suficiente para usar stops, porque o mercado poderia lacuna através de seu pára. Também porque o evento nunca termina e está em constante movimento, há sempre a possibilidade de obter de volta o que você está perdendo em qualquer comércio. Você não vai precisar para participar ativamente para obter de

volta o que você está perdendo; você só tem que ficar em seu comércio e deixar que o mercado dá-la a você. Como resultado, há a tentação constante para não cortar suas perdas, que é muito difícil de resistir. Por que escolher dor sobre a possibilidade de ser curado, quando tudo que você precisa fazer é ignorar o risco.

Você cria a sua experiência DO MERCADO

Cada equilíbrio (o preço atual) apresenta cada comerciante a oportunidade de tanto comprar na baixa e vender alta em relação à próxima mudança. Exceto para o tempo que leva para executar um comércio, é basicamente o mesmo mercado para todos nós. Ou você é capaz de perceber qualquer equilíbrio como oportunidade de executar um comércio, ou você pode agonizar sobre o que acredita ser uma oportunidade perdida a partir da última mudança de preço, ou você pode abster-se de tomar o comércio ao preço-even atual que você percebe-lo como uma oportunidade, porque você teme o mercado pode fazer-lhe mal. O mercado não cria as maneiras em que você percebe isso; ele apenas reflete o que está acontecendo dentro de você em qualquer dado momento.

Se você percebeu a condição atual do mercado como uma oportunidade e não agir sobre a sua percepção, ou não sabia que era uma oportunidade até que após a mudança ocorreu é, novamente, um reflexo direto de sua composição psicológica única. Você anexar o significado de qualquer movimento particular.

A partir de uma perspectiva objetiva a próxima carrapato-se pode ser descrito como o preço apenas mudou um carrapato-se a partir do preço anterior. Isso é uma realidade sobre essa mudança de preço de um carrapato que todos nós compartilhamos. No entanto, para um comerciante que um up carrapato pode ser a derrota final em uma posição curta que ele estava carregando. Para outro comerciante, isso poderia significar uma oportunidade de venda perfeito, porque o mercado simplesmente não pode ir mais alto.

Para um terceiro comerciante que poderia significar uma oportunidade de compra, porque o mercado quebrou fora de uma área de resistência, com base na maneira como ele define resistência.

O mercado não escolhe nem tem qualquer maneira de escolher o significado que você anexar a qualquer mudança de preço particular ou condição de mercado. Por exemplo, você pode perceber uma oportunidade para vender na alta e agir com base nessa percepção por entrar no mercado com uma posição curta. A partir do ponto em que entrou, digamos que o mercado foi em seu favor e, em seguida, violentamente inverteu-se. Ao fazê-lo, ele muito rapidamente passou por seu ponto de entrada e continuou indo para cima, com apenas alguns períodos de descanso e menores retrações pequenas.

Cada repouso ou retração poderia ter sido uma oportunidade de sair da sua posição curta e se inverter. O que impediria você? A resposta está dentro de você. Se você deu um suspiro de alívio cada vez que o mercado fez uma pausa ou refez um pouco, escolhendo a acreditar que era finalmente todo, então eu lhe pergunto, O que é toda sobre? É possivelmente o fato de que você não terá que enfrentar a si mesmo e dizer que estou errado. Que mais uma vez está dentro de você. Você escolhe (com base na composição de seu ambiente mental) a acreditar que as pausas foram parar pontos, alívio de confronto, em vez de uma possibilidade de tirar proveito de uma oportunidade para eliminar o risco e uma alta probabilidade de acumular um lucro por inverter-se.

A forma como o mercado parecia que você estava realmente a maneira que você criou em sua própria mente. Fora de todas as opções disponíveis e formas alternativas de considerar as possibilidades, você escolhe uma maneira particular. Sua própria estrutura mental (controlar o que e as formas em que você percebe informações) você trancado em que o comércio perdedora. A única maneira de definir uma perda (suas crenças sobre ele) eo que isso significa para você é uma parte componente do seu perfil psicológico. Suas crenças irá interagir com a sua percepção da informação ambiental para formar a forma particular que você escolher qualquer informação que você acontecer a concentrar sua atenção em. O mercado não tem nada a ver com este processo, apesar de que é onde a informação está vindo.

No ambiente de negociação o resultado de suas decisões é imediato, e você é impotente para mudar qualquer coisa, exceto sua mente. O poder que tem para criar resultados mais gratificantes de sua negociação reside em seu grau de flexibilidade mental. Você tem que aprender a fluir com os mercados; ou você é em harmonia com -los ou você não é. A menos aceitação que você tem para diferentes tipos de comportamento do mercado, mais o mercado parece se transformar em você como Dr. Jekyll e Mr. Hyde. Em um momento em que é satisfazer todas as suas necessidades; no próximo, é como um monstro ganancioso levando tudo embora. Este Dr. Jekyll / Mr. Hyde característica dos mercados representa apenas sua própria inflexibilidade mental para fluir com as mudanças e a sua falta de compreensão-que você dá a si mesmo para o melhor de sua capacidade o que você acabar com, fora do que está disponível. E por isso mesmo, o que você perdeu, você deu.

Você não pode mudar o que o mercado está fazendo. Você só pode mudar a si mesmo de uma forma que lhe permite perceber o que pode fazer a seguir com maior clareza e objetividade. Como um comerciante que você quer saber o que vai acontecer a seguir, ainda, como você pode começar a saber o que poderia acontecer a seguir, se você se recusar a abrir-se mentalmente de maneiras que lhe permitem perceber as possibilidades mais prováveis? É uma completa contradição no pensamento de querer saber o que vai acontecer a seguir em um evento sobre o qual você não tem controle

e ao mesmo tempo manter uma estrutura mental rígida que permite apenas um número muito limitado de possibilidades.

Esta contradição no pensamento é o resultado de não compreender a natureza das crenças e como eles limitam a percepção de uma pessoa de informação ambiental. Quando você coloca sobre o comércio, você tinha que ter alguma crença sobre o futuro. O que você precisa fazer é aprender a libertar-se da demanda suas expectativas ser cumprida exatamente do jeito que você espera que eles sejam. Liberar-se da demanda permitirá que você mudar sua perspectiva de perceber todas as oportunidades que existem no mercado agora, como se você não tem um comércio em tudo.

Todos nós estamos em uma posição de ter de escolher informação ambiental, porque não podemos estar ciente de tudo ao mesmo tempo. Se você escolher as informações de mercado com base de ter de justificar suas crenças, você está colocando-se em extrema desvantagem. Você será excluindo do seu informações consciência de que pode ser mais um indicativo da consistência do mercado e seu potencial para se mover em qualquer direção. E vai ser extremamente difícil de aprender a desenvolver uma perspectiva para o "big picture", expandindo sua perspectiva prazo.

Assim, mesmo que você não pode realmente controlar o movimento do mercado, você pode aprender a controlar a sua percepção do movimento do mercado de uma forma que permite a máxima objetividade. Aprender a perceber objetivamente irá aumentar a sua capacidade de permitir que o mercado lhe dizer quando entrar e quando sair. Você pode aprender como ao comércio em que você não vai usar as informações para justificar suas crenças, mas sim de perceber as possibilidades mais prováveis em qualquer momento. Como você construir uma base sólida de conhecimento e entendimento sobre o funcionamento do seu ambiente mental (que apresentarei nos capítulos 9 a 14), você vai aprender a mudar a si mesmo de maneiras que lhe permitirá perceber os mercados a partir de uma perspectiva objetiva e, eventualmente, negociar de forma intuitiva.

O que estará oferecendo-lo no restante do livro é um processo passo-a-passos de como adaptar-se a funcionar mais eficazmente no ambiente de negociação. Essencialmente, é um processo que vai permitir-lhe identificar e manipular suas crenças para ser mais consistente com seus objetivos.

Há dois temas dominantes que formam a base para esta abordagem. O primeiro já brevemente coberto, que você cria o mercado que você experimenta em sua própria mente com base em suas crenças, percepções, intenções e regras. E, segundo, seus resultados comerciais será uma função do grau de habilidades que você desenvolver-se em três áreas principais: percepção, ou a sua capacidade de perceber oportunidades; execução, ou sua capacidade de executar um comércio; e acumulação, ou sua capacidade de permitir que o seu saldo em conta a crescer ao longo de um período de tempo ou uma série de comércios.

percebendo OPORTUNIDADE

Sua percepção de oportunidade é uma função da profundidade de insights sobre o comportamento do mercado. A profundidade de sua visão sobre o comportamento do mercado é equivalente ao número de distinções que você pode fazer e a qualidade dessas distinções. Percepção de oportunidade é sinônimo de sua expectativa de que o mercado vai fazer a seguir. Para ser eficaz, você terá que aprender a fazer os tipos de distinções que irá fornecer-lhe uma indicação de uma oportunidade de alta probabilidade de uma perspectiva objetiva, o que eu chamo de fazer uma avaliação descomprometida das probabilidades.

Para ser capaz de fazer algum tipo de distinções de qualidade que irá, eventualmente, evoluir para uma "visão" da perspectiva mais ampla, você terá que aprender como expandir sua perspectiva prazo da atividade do mercado. Existem vários componentes para este processo, mas os dois mais importantes são (1) instituição de uma abordagem comercial completamente disciplinado e (2) aprender a libertar-se da energia emocional negativa armazenada na memória de qualquer troca de experiências passadas.

A abordagem disciplinada vai naturalmente ajudar a desenvolver o grau de auto-confiança essencial para funcionar de forma eficaz em um ambiente que não fornece quaisquer restrições externas para limitar ou controlar o seu comportamento, como a sociedade faz. Sem a disciplina, você vai estar à mercê de seus próprios impulsos desenfreados e basicamente fora de controle. Consequentemente, sem a auto-confiança que se desenvolve a partir da auto-disciplina, você vai temer a imprevisibilidade do seu próprio comportamento. Ao mesmo tempo, você provavelmente vai projetar esse medo nos mercados como sendo errática e aparentemente imprevisível, quando é seu próprio comportamento que você mais teme.

Seria ridículo pensar que você poderia entender o comportamento do mercado em qualquer grau maior do que você entender seu próprio comportamento em primeiro lugar. Para compreender a natureza fundamental do seu próprio comportamento, você precisa entender completamente todos os efeitos medo tem sobre a sua percepção da informação ambiental.

No nível mais fundamental, o medo irá limitar a sua consciência de informações de mercado que poderia indicar claramente as possibilidades que estão em seu favor e os que não são. Como poderia qualquer nível profundo de conhecimento sobre o comportamento do mercado em constante desenvolvimento, se você está constantemente preocupado com o que o mercado pode fazer para você e não pode manter o foco na consistência e estrutura do próprio mercado. O mercado não pode fazer nada para você, se você confiar em si mesmo para agir adequadamente em qualquer condição de mercado. Aprender esta é a chave para ganhar o nível

de confiança cada comerciante precisa para ser bem sucedido.

Na perspectiva mais ampla, o medo irá reduzir a probabilidade de que você nunca desenvolver a ponto de fazer os tipos de distinções no comportamento do mercado onde você adquirir uma "visão" do retrato grande. Quando você entender como o medo opera em sua negociação e conquistaram-lo, você será capaz de ver como o medo atua no mercado como um todo e, em seguida, ser capaz de antecipar a reação do grupo para certos tipos de informação.

Se você não começar a sua carreira comercial com a perspectiva mental apropriado ou com uma abordagem disciplinada, então é provável que tenha sofrido algum grau de dano psicológico. Eu defino danos psicológicos como qualquer condição mental que tem o potencial de gerar medo. A energia negativa armazenada nestas experiências (que criam e sustentam uma crença sobre a natureza ameaçadora do ambiente) irá gerar medo na mesma medida que o grau de energia armazenada na memória.

Ao aprender a libertar-se da dor, você será reduzir o medo e automaticamente abrir-se a novas percepções sobre a natureza dos mercados. Você estará abrindo-se porque o medo não vai ser causando-lhe a reduzir o seu foco de atenção. Em vez de ser focado em evitar a dor, você pode ser focado no que os mercados estão dizendo. Aprender a libertar-se do medo também irá libertar-se de pensar em maneiras criativas nas quais você pode responder às novas relações que você está percebendo no comportamento do mercado. Como resultado, você estará aumentando a sua confiança na sua capacidade de responder adequadamente a qualquer situação de mercado.

EXECUÇÃO seus comércios

Sua capacidade de executar suas operações é uma função da quantidade de medo que você gerar ou a falta dela. O medo é sempre o resultado de suas crenças sobre a natureza ameaçadora do meio ambiente. O que poderia ser ameaçador sobre o mercado? Nada, se você tivesse a confiança e completamente confiável-se a agir de forma adequada em qualquer dado conjunto de condições de mercado. Essencialmente, o que você teme não os mercados, mas sim é a sua incapacidade de fazer o que você precisa fazer, quando você precisa fazê-lo, sem hesitação.

Em sua relação com os mercados que você teve que aprender o que temer. O que você aprendeu a temer foi o resultado de tudo o que foi que causou a dor. Sua dor foi o resultado de sua não saber o que fazer a seguir, que resultou em um resultado que você esperado nem pretendido. No ambiente de mercado que você está livre para agir ou não agir; os mercados não podem fazer nada para você que você não permitir que, mesmo que seja por ignorância ou uma completa sensação de impotência.

Os efeitos do medo sobre o comportamento de um são óbvias, limitando um para o ponto de imobilidade completa. Se você não pode executar seus

comércios corretamente, mesmo quando você percebe a oportunidade mais perfeito, é porque você não liberaram-se da dor contida nas memórias de experiências comerciais passadas e porque você ainda não confia em si mesmo para agir de forma adequada em qualquer dado conjunto de condições. Se você fez, não haveria medo ou imobilidade.

ACÚMULO DE LUCROS

Sua capacidade de acumular lucros tanto em um único comércio ou cumulativamente com vários comércios ao longo de um período de tempo é uma função do seu grau de auto-avaliação. Este senso de auto-avaliação é, de fato, o componente psicológico mais importante do sucesso e irá substituir todos os outros para determinar seus resultados.

O seu grau de auto-avaliação irá regular quanto dinheiro você vai dar-se (o mercado não lhe dar o dinheiro, você dá a si mesmo com base em sua capacidade de perceber oportunidades e executar um comércio) para fora do máximo disponível em potencial ou perceptível em qualquer momento ou hora perspectiva quadro. Independentemente da profundidade de compreensão que você tem do comportamento do mercado ou o que você conscientemente a intenção, você só vai "dar"-se a quantidade de dinheiro que corresponda ao seu nível de auto-avaliação.

Este conceito pode ser explicado com um exemplo simples. Se você perceber uma oportunidade, com base na sua definição ou o que as condições de mercado constituem uma oportunidade, e não seguir adiante, executando um comércio, o que você parou? Em minha mente, não pode haver apenas duas razões possíveis. Você ou foram imobilizadas pelo medo do fracasso ou você está lutando com um sistema de crença (valor) que diz que você não merece o dinheiro. Caso contrário, você teria agido em sua percepção.

AUTO ACEITAÇÃO

O segundo tema que fornece uma base para o sistema de crença que eu estou oferecendo é que transformação pessoal, crescimento e aprendizagem de novas habilidades são uma função de auto-aceitação. Sua intenção de aprender uma nova habilidade ou maneira de se expressar é em essência uma tentativa de criar uma nova dimensão de si mesmo. É um objetivo que você projeta para fora no futuro que você irá então tentar cumprir crescendo nele.

O mercado vai naturalmente fazer você encarar o que está dentro de você em uma base momento a momento. O que está dentro de você poderia ser de confiança ou medo, a percepção da oportunidade ou perda, restrição ou a ganância incontrolável, a objectividade ou ilusão. O mercado apenas reflete essas condições mentais, não criá-los.

Portanto, para se transformar em uma nova expressão de si mesmo (cumprir seu objetivo de ser um profissional mais bem sucedido), você terá que aprender a aceitar a existência de alguma destas condições mentais negativos e os componentes psicológicos que os criam. Cultivando uma crença em aceitar qualquer coisa que você encontrar dentro de si mesmo lhe dará a base que você precisa para trabalhar a partir de alterar estas condições.

Para ilustrar este conceito de auto-aceitação, eu vou relatar a vocês um exemplo de um comerciante de assoalho que veio me pedir ajuda, porque ele queria mudar o seu estilo de negociação. Quando ele desceu até o chão, ele foi pego no escalpelamento, porque parecia que a maneira mais fácil de ganhar dinheiro. No entanto, ele logo descobriu que tentar couro cabeludo para um ou dois carrapatos no pit vínculo era muito desgastante fisicamente porque ele teve que competir com tantos comerciantes. Então ele decidiu que ele precisava aprender a pendurar sobre a seus comércios por mais de um ou dois carrapatos.

A primeira coisa que fizemos foi preplan seus comércios. Usamos algumas técnicas bastante simples para identificar suporte e resistência intraday pontos dentro de uma faixa de 7 a 10 de carrapato. O plano era para ele ficar no poço e esperar que o preço de acertar seu alvo (comprar apoio ou vender resistência), executar o comércio, esperar que o mercado para atingir seu objetivo e, em seguida, sair do comércio. Se o mercado negociadas através de seu ponto de entrada na direção oposta por mais de dois ou três carrapatos, ele deveria executar a perda sem hesitação. Com base em nossa avaliação da fiabilidade dos números de suporte e resistência, que acreditava que ele não precisa arriscar mais do que dois ou três carrapatos saber se o comércio foi indo para o trabalho ou não.

O primeiro dia que ele tentou executar seu plano, ele fez muito bem à espera de que o mercado atingiu seu ponto de entrada. No entanto, quando chegou a hora de executar o comércio, ele não poderia fazê-lo. Ele deveria comprar a um nível de suporte, e ele não fazê-lo porque ele pensou que ia manter em curso inferior. Quando o mercado não continuar indo mais baixo e saltou duas e três carrapatos mais elevados do que o que era seu ponto de entrada original, ele foi em frente e comprou um contrato. De lá, ele deveria esperar até que o mercado girado de volta para testar a resistência que era de 10 carrapatos superior ao seu ponto de entrada previsto inicialmente, mas agora era apenas sete carrapatos longe.

Em vez de esperar para que o mercado gire ao seu objetivo, ele ficou fora do comércio, logo que ele tinha um lucro de dois carrapato. Pouco tempo depois, quando o mercado girado até a área de resistência, ele fez a mesma coisa que ele fez no primeiro comércio. Ele não entrou em seu preço, porque ele pensou que o mercado estava indo para manter em curso; isso não aconteceu, e ele vendeu três carrapatos mais baixo do que ele originalmente pretendido e, em seguida, saiu para um lucro de um carrapato, não esperando por uma rotação completa.

Quando nós falamos sobre o que ele fez, mais tarde, naquele dia, ele foi

extremamente descontente consigo mesmo. Fez-se responsável, mas ele não fez o que era suposto. Ele não entrar em com o preço que ele pretendia ou para onde ele pretendia "deixando vários carrapatos sobre a mesa", por assim dizer. Este é um homem muito rico que só tinha de arriscar duas ou três carrapatos, no máximo, para descobrir se o comércio estava indo trabalhar e não poderia fazê-lo. Da mesma forma, ele estava tão desesperado por uma vitória que ele não podia esperar por seu objetivo de lucro, afirmando que ele não poderia pendurar porque ele foi queimado muitas vezes.

Obviamente o acúmulo de experiências negativas não tinha nada a ver com o comportamento do mercado ou a probabilidade de qualquer trabalho estratégico particular ou não. O que era ainda mais importante, no entanto, era a sua falta de aceitação por seu atual nível de desenvolvimento de competências. Sua raiva intensa sobre seu desempenho indicou claramente que ele não podia aceitar onde ele estava ou os resultados que produziu. Naquele primeiro dia não foi uma experiência positiva para ele, mesmo que ele teve seu primeiro dia de vitórias em um longo tempo. Sua falta de auto-aceitação certamente não vai ajudá-lo a pendurar em comércios ganhar no futuro; na verdade, ele vai estar cavando-se em um buraco mais profundo que ele acabará por ter de trabalhar seu caminho para fora se ele quer alcançar o sucesso que deseja.

Com o tempo, tornou-se cada vez mais confiante com a sua capacidade de definir uma oportunidade com uma alta probabilidade de sucesso. Quase todo o comércio vestiu imediatamente ir a seu favor, então ele raramente iria encontrar-se em um comércio de perder. Mas a cada dia também estava se tornando cada vez mais irritante porque ele estava ainda só segurando para um lucro de um ou dois carrapato e deixando vários carrapatos sobre a mesa como o mercado girado para testar o próximo nível de suporte ou resistência.

O que foi ainda mais difícil para ele lidar com foi que muitas vezes ele havia comprado a baixo ou vendidos a alta do dia. Claro, ele não sabia que no momento em que ia ser a alta ou baixa do dia, mas olhando para trás, ele simplesmente não conseguia lidar com o fato de que ele só tem um ou dois carrapatos fora dele.

Eu sabia que a pressão estava construindo dentro dele, porque cada dia ele tinha mais desculpas relacionadas com o mercado de por que ele não estava fazendo o que era suposto e tinha cada vez menos tolerância para ouvir qualquer coisa que eu tinha a dizer sobre a situação. Todas estas desculpas eram apenas uma indicação de que ele não aceitaria que ele estava em relação com o que ele queria desesperadamente acreditar que ele já foi. Ele era, obviamente, entregando-se na ilusão. Para ser a pessoa que ele queria acreditar que ele já estava exigiria que ele aprender a ser paciente, reconhecer que ele agora era que ele pudesse se concentrar no que ele precisa aprender e perdoar a si mesmo por que ele acreditava serem seus erros e insuficiências do passado .

No entanto, isso seria muito difícil, porque sendo impaciente com outras pessoas sempre tem o que ele queria, enquanto ele estava lidando com pessoas que se percebem como mais fraco do que ele. Então, por que ele deveria ter que aprender a ser paciente agora? Além disso, se ele foi paciente com ele mesmo, isso tornaria difícil para justificar sua impaciente postura, intolerante para com os outros que não "aprender" rápido o suficiente ou feitas "erros".

Eu não ouvi-lo por um tempo e eu apenas assumi que ele não estava fazendo nada diferente. Então, um dia após o fechamento ele me ligou para dizer que ele estava indo para começar a negociar uma posição de 20 contrato. Caso contrário, nada mais sobre o que ele estava fazendo havia mudado, exceto que ele tinha vários dias vencedoras em uma linha composta de vencedores de um e dois carrapato.

Eu sabia que ele estava se preparando para um grande dia de derrotas, embora eu não indicam isso com ele em nossa conversa. Em seu sistema mental que ele estava raciocinando que trocando um tamanho maior contrato que ele iria ganhar dinheiro suficiente para provar a si mesmo e todos os outros que ele tinha finalmente chegado, que ele era um comerciante bem sucedido e que ele não era uma pessoa sujeita a deep-rooted medos. Não sendo uma para ficar no caminho do "progresso", tudo o que eu disse foi que eu não acho que foi muito prudente para ele estar negociando uma posição 20-contrato, já que ele não tinha desenvolvido as habilidades psicológicas ou mecânicos para lidar com uma posição de que o tamanho. Ele resmungou e desligou o telefone.

No dia seguinte, ele perdeu quase US \$ 3.000,00 de Negociação Posições 20-contrato. Ele deu de volta para os mercados de todos os seus lucros, além de mais, de todos os seus esforços bem-sucedidos ao longo dos últimos duas semanas e meia de negociação. Nesse ponto, ele estava pronto para ouvir um plano sobre como ele poderia aprender a ser mais aceitação de si mesmo e como pendurar sobre a seus comércios vencedoras.

O seguinte é outro exemplo de um comerciante que tenha aprendido a auto-aceitação. Este comerciante trabalha para uma corretora local, administra posições de hedge para as instituições financeiras, e também comercializa por sua própria conta. Eu comecei a trabalhar com ele em uma base bastante regular de cerca de três anos antes da experiência que estou prestes a se relacionar.

Ele me ligou um dia para me dizer como ele estava orgulhoso de reverter sua posição em sua última comércio do dia. Ele disse que cortar suas perdas sem hesitação e inverteu a sua posição de ser curto para longo curso. Ele ficou muito contente que ele não sentiu nenhum conflito, resistência, ou angústia mental. Ele reconheceu que precisava ser feito e ele fez isso. No entanto, pouco depois ele fez sua reversão, um dos comerciantes de assoalho, que trabalhavam para os mesmos pedidos de clientes enchimento firmes, chamou-o do chão com alguns conselhos que ele deveria sair de sua posição

longa.

Agora, o meu cliente tinha resolvido há muito tempo que ele não iria colocar qualquer significado na percepção do outro comerciante do mercado. Ele teve excelente conhecimento dos mercados e acreditava que podia confiar em sua capacidade completamente para definir oportunidades e fazer avaliações do potencial para o mercado a se mover. Pelo menos ele pensou que ele acreditava que ele confiou a si mesmo. Depois que recebi o telefonema, ele conscientemente se permitiu ser influenciado pelo que este comerciante andar tinha a dizer e saiu de sua posição. Dentro de 10 minutos de fazê-lo no mercado (bond) reuniu 15 carrapatos, apenas sobre o que meu cliente pensava que tinha o potencial de fazer quando ele colocou a posição ON.

Ele deixou 15 carrapatos sobre a mesa, porque ele deixou outro comerciante influenciar a sua percepção do mercado. No entanto, ele não ver esta experiência como uma oportunidade perdida. Ele considerava-a como um exemplo de como ele não tinha, até o momento, se lançou completamente de opiniões do mercado de outras pessoas. Ele não perca uma oportunidade, porque dadas as condições ambientais que ele estava trabalhando em (alguém chamá-lo era uma condição ambiental que ele não tinha controle sobre outras que não coloque qualquer significado na informação); ele simplesmente não estava psicologicamente preparado para aproveitar a oportunidade. Se ele tivesse sido preparado psicologicamente, ele teria ficado com seu plano original, percebendo que a percepção de outra pessoa do mercado não vai ser mais objetivo do que o seu. Além disso,

Como você cultivar uma forte crença na auto-aceitação, então você vai perceber como o mercado reflete de volta para você o seu nível de desenvolvimento de habilidades, juntamente com a informação que irá indicar o que você precisa para trabalhar em tornar-se cada vez mais bem sucedida. Cada momento se tornará então uma indicação perfeita de suas habilidades e seu grau de auto-avaliação, dando-lhe uma base sólida para melhorar e aprender.

Você acabará por compreender em um nível muito prático como você está sempre fazendo o melhor que puder, porque seus resultados será o resultado de sua profundidade de insights sobre a natureza do ambiente de mercado e sua capacidade de agir sobre o que você percebe.

Não haverá qualquer razão para não aceitar esses resultados à medida que aumentar o seu conhecimento de como adaptar-se para atender qualquer determinado conjunto de condições ambientais e de perceber o poder inerente a esse entendimento. Se você tivesse que negar essa perfeição do momento (a falta de auto-aceitação), você teria, com efeito, ser negar a si mesmo o tipo de informação que você precisa para crescer nas habilidades que você está tentando aprender. Você não pode crescer ou expandir, se você está negando a existência de informações ambientais que indicam claramente o seu nível de desenvolvimento. Também não se

pode adquirir habilidades eficazes quando você tenta construir a partir de uma base de ilusão sobre a natureza do ambiente e de si mesmo. Se você não vai reconhecer o seu verdadeiro ponto de partida, aprender.

O componente mais essencial no processo de transformação é aprender a reconhecer e, em seguida, limpar crenças que defendem o status quo, crenças que defendem contra a intrusão de informação ambiental você se recusa a considerar, e aprender a ler o ambiente de uma forma que apontam claramente para o caminho mais adequado para cumprir-se.

PARTE III

Construindo um Framework para entendimento Nós mesmos

No início deste livro, eu disse que seria um guia passo-a-passo no processo de adaptar-se ao ambiente de negociação. O primeiro passo neste processo de adaptação é reconhecer a necessidade de adaptar. Se você não pode manipular ou forçar os mercados a mudar de uma forma que se adapte às suas necessidades, então você terá que aprender a mudar a si mesmo para se adequar às condições. Os lugares de mercado há limites ou restrições sobre as maneiras em que você escolhe para se expressar, a esse respeito; ao contrário do ambiente cultural, você tem todo o poder. O objetivo principal da Parte II, A natureza do ambiente de negociação de uma perspectiva psicológica, foi apontar algumas das grandes diferenças entre o ambiente de negociação e o ambiente social, fomos ensinados a funcionar e demonstrar claramente a necessidade de uma nova perspectiva.

As duas próximas etapas deste processo são para aprender a (1) identificar exatamente que mudanças você precisa fazer para funcionar com sucesso no ambiente de negociação e (2) como efetuar quaisquer alterações mentais que são necessárias. Manipulando o ambiente físico é tão fácil quanto mover uma cadeira de um lugar para outro, porque é onde você quer ou precisa para se sentar. No entanto, para mudar a si mesmo conscientemente a funcionar mais eficazmente em um ambiente de mercado que não vai responder às suas tentativas de manipular isso exigirá uma profunda compreensão da natureza e funcionamento do seu ambiente mental.

Os tipos de alterações que você vai precisar para fazer cairá em duas grandes categorias. Primeiro, você precisa aprender algumas habilidades mentais sofisticados para adaptar-se mais facilmente às constantes mudanças com as quais o mercado confronta-o que exigirá neutralizar algumas crenças culturais comuns sobre o sucesso. (Estas são as crenças que têm o potencial para distorcer informações de mercado.) Em segundo lugar, você provavelmente vai precisar de desfazer qualquer dano psicológico que você pode ter sofrido de sua atividade de negociação anterior. Qualquer lesão psicológica diminui a sua capacidade de executar suas operações corretamente.

Existem, obviamente, um grande número de sub-etapas para aprender a identificar o que você precisa para aprender, o que você precisa mudar, e como fazer essas mudanças. Os seis capítulos desta parte são organizadas paralelamente através deste processo de adaptação, fornecendo-lhe com a visão que você precisa entender o que você tem que fazer e por quê.

A primeira coisa que você precisa é de um quadro estrutural para fazer as coisas que acontecem no seu ambiente mental mais tangível e concreto. Para lhe dar este quadro, vou descrever, definir e organizar os componentes do ambiente mental em um contexto gerenciável para onde você pode (1) compreender o seu comportamento, (2) aprender as várias técnicas para manipular o seu ambiente mental em seu direção consciente para ser mais coerente com as condições ambientais e seus objetivos, e (3) aprender a monitorar sua relação com o ambiente exterior.

É essencial que você aprender a monitorar sua relação entre o ambiente interior e exterior, porque os nossos objetivos, intenções, expectativas, necessidades e desejos são todas as partes componentes do nosso ambiente mental que projetamos para fora no ambiente físico para a realização em algum futuro momento. Em outras palavras, eles são todos os componentes do ambiente mental que quer acontecer ou não acontecer no mundo físico exterior. Você precisa ser capaz de reconhecer imediatamente (especialmente como um comerciante) quando você tem o potencial para distorcer a informação para fora para ser consistente com os componentes internos. Essas distorções inevitavelmente resultar em dor e danos psicológicos.

O que pretendo demonstrar nos capítulos seguintes é mesmo que você não pode transformar seus olhos para dentro para realmente ver esses componentes mentais do ambiente mental, isso não torna menos real. Além disso, não é necessário voltar os olhos para dentro, porque podemos facilmente aprender a definir o que está dentro do nosso ambiente mental por aquilo que vemos e experiência no ambiente físico exterior. Ao fazer a conexão entre o que acreditamos e o que nós experimentamos, será muito mais fácil de mudar o que nós experimentamos, aprendendo a manipular nossas crenças.

Vamos examinar a natureza das crenças e como eles agem como sistemas de gestão de informação ambiental. Vou demonstrar como nossas crenças individuais sobre a natureza do mercado e nossas expectativas do que ele vai fazer em seguida, gerenciar e controlar o tipo e a qualidade da informação que percebemos sobre isso. Ao quebrar a dinâmica da percepção, você será capaz de identificar as várias maneiras em que todos nós colocar limitações mentais no comportamento do mercado e como estas limitações nos levam a distorcer informações de mercado.

Vamos completamente explorar a natureza do medo e como ele obriga todos nós para agir sem uma percepção de escolha. A força predominante subjacente por trás das ações da maioria dos comerciantes levando os preços para mover é o medo - o medo de perder (competindo para o fornecimento) e o medo da perda. Se você realmente quer entender o comportamento do mercado para antecipar o que vai fazer a seguir, então você tem que primeiro conhecer e entender as forças subjacentes abaixo de seu próprio comportamento e como você processar e gerenciar informações.

Quando você entender como qualquer número de medos típicos relacionados com o mercado operar em sua vida e aprender a libertar-se deles, você vai, de fato, estar separando-se da "multidão". Quando você separar-se da "multidão" e expandir o que você sabe sobre as forças que afetam seu comportamento para englobar o grupo, será muito mais fácil antecipar o que o grupo vai fazer, porque eles vão representar apenas uma versão maior (coletiva) do maneira que você costumava ser. Em outras palavras, você vai saber como os outros comerciantes irão se comportar antes de fazer porque você vai ser capaz de observá-los a partir de uma destacada perspectiva devido à sua tendo evoluído para além do estado sem

escolha de operar fora do medo.

Como você ganhar em sua compreensão de como as crenças interagem com a informação ambiental para controlar a sua percepção e formar a sua experiência, juntamente com a aprendizagem de como distinguir entre ilusão e que o mercado está indicando sobre si mesmo, você acabará por ser capaz de aprender a controlar sua percepção da atividade do mercado de uma forma que permite a maior quantidade de flexibilidade mental, onde você será capaz de mudar sua perspectiva a fluir com os mercados e executar suas operações sem hesitação. Se você não pode mudar ou controlar o que o mercado está fazendo, então a única opção que resta é se controlar de uma forma que lhe permite perceber o que o mercado pode fazer a seguir com maior clareza e objetividade,

CAPÍTULO 9

compreender a Natureza do Ambiente Mental

Entender a si mesmo e aprender a funcionar dentro do seu ambiente mental não é tão difícil quanto você pode pensar que é. É, no entanto, exigem que você obter uma compreensão completa das características gerais do ambiente mental, suas partes componentes, e como eles funcionam, que é exatamente o que esta parte do livro é projetado para dar-lhe.

A única razão por que nada disso parece tão difícil é porque não são ensinados a fazer isso quando somos jovens. Na verdade, estamos normalmente ensinado exatamente o oposto, que o ambiente mental é um lugar misterioso que não pode ser compreendido. Como resultado, acabamos definindo componentes mentais de uma forma aleatória, sem nunca realmente compreender a relação entre os componentes, ou a relação desses componentes têm com o ambiente físico fora nas maneiras que determinam como nós experimentamos nossas vidas. Então, se você estiver indo para transformar ou adaptar-se a funcionar mais eficazmente como um comerciante conscientemente, você terá uma compreensão muito fundamental e prática da natureza desses componentes mentais e como eles funcionam. Como será explicado em um momento, existem grandes diferenças nas características do ambiente mental (interior) e ambiente físico (exterior) em que nossos corpos ocupam espaço. A compreensão dessas diferenças é um ingrediente-chave no processo de mudar a si mesmo.

Como um exemplo simples, o livro que você está lendo existe do lado de fora de vocês, enquanto o rótulo de livro (ou seja, a percepção da sua mente do livro) ou quaisquer outros pensamentos ou sensações que você

experimentaria como resultado desse rótulo e o significado você anexar é tudo que ocorre no interior de vocês. Qualquer coisa que se passa ou o que acontece no interior de vocês constituiria seu ambiente mental; todas as suas experiências e memórias dessas experiências, todas as suas crenças, toda a energia emocional ligado a essas crenças, todos os seus sentimentos, necessidades, desejos, expectativas e objetivos, e todos os seus pensamentos, independentemente de ter ou não ter expressado esses pensamentos para o meio ambiente, fazer a sua paisagem mental.

No entanto, antes de explorar as diferenças entre os ambientes interno e externo, eu quero apontar uma característica comum aos dois. Ambos são construídos de muitas partes funcionando de forma independente ("regiões" seria uma melhor palavra para descrever o ambiente interno) que cooperam para compor o todo. A maioria das pessoas estão muito familiarizados com suas partes do corpo, mesmo os en-fechadas dentro da cavidade corporal. Estas peças são constituídas por células que têm funções distintas. Eles operam de forma independente e cooperar com as outras partes do corpo. A soma total dessas partes colaboraram é o nosso corpo. Uma ilustração simples seria que os olhos não são ouvidos ou pulmões, eles são partes distintas que têm funções únicas dentro do todo.

Da mesma forma, o ambiente mental é composta de uma série de regiões de cooperação, mas independentes entre si que tornam-se o todo de quem somos. Por exemplo, uma crença não é um sonho, nem é um pensamento uma emoção. Crenças, sonhos, pensamentos e emoções são todos partes separadas do ambiente mental que interagem da mesma maneira (pelo menos conceitualmente) que suas mãos vão interagir com seus olhos ou seu dedo com o seu nariz ou seus pulmões com o seu coração. Estou apontar isto porque a maioria das pessoas não pensam de seus ambientes mentais em tais maneiras específicas com distinções altamente refinadas entre as várias regiões e as maneiras os componentes dentro dessas regiões funcionam.

A lista a seguir fornece algumas das categorias em que eu dividi o ambiente mental e os componentes associados a cada categoria que será explicado nos próximos cinco capítulos.

Emoções carga positiva: Amor, felicidade, alegria, confiança, paz, aceitação

Cobrado negativamente Emoções: medo, raiva, ódio, ciúme, decepção, confusão, impaciência, estresse, ansiedade, traição

ilusões: Negações, racionalizações, intelectualizações, distorções

crenças

intenções: Objetivos, aspirações

expectativas: Vontades, desejos, demandas

necessidades

sonhos: Dormir sonhos, devaneios

Pensamentos

Atrações

Recordações

criatividade

Intuição

Esta não é a intenção de representar uma lista completa de componentes e categorias do ambiente mental. No entanto, é abrangente o suficiente para servir os objectivos do presente livro, que é dar-lhe o suficiente de um conhecimento prático de como eles operam e interagem para efetuar quaisquer alterações que determinam são necessárias para negociar com sucesso.

Qual é exatamente o MENTAL (INNER) MEIO AMBIENTE?

Eu estou definindo o ambiente mental como um lugar onde todas as informações sensoriais do ambiente físico (informação sensorial sendo a maneira em que o ambiente físico atua como uma força sobre nossos olhos, ouvidos, nariz, paladar e tato) fica resolvida, categorizados, rotulado, organizado, associado, e armazenado. Crenças são formadas e significados se apegar. O ambiente mental é onde nossas experiências do mundo exterior formar em uma estrutura de crença complexa sobre a natureza do ambiente físico e nosso relacionamento com ele.

Há duas coisas que eu quero que você nota sobre esta definição. Primeiro, é limitado, porque não leva em conta mental, atividades que geram a partir de dentro, exclusivo de informação sensorial exterior. Isso é algo que vai expandir mais tarde. Em segundo lugar, eu não estou incluindo o cérebro como parte do ambiente mental, embora a atividade do ambiente mental ocorre dentro do cérebro. (Por que eu não estou incluindo ficará claro em um momento.)

Uma das primeiras características que você pode perceber sobre os componentes mentais listados é que todos eles são intangíveis. Você não pode ver, ouvir, tocar, provar, ou cheirá-los, pelo menos não como elas existem no ambiente mental. Por exemplo, nenhum cirurgião operando em viver tecido cerebral já encontrou do seu paciente crenças, pensamentos, sonhos ou memórias, mesmo sabendo que eles estavam em algum lugar. Bioquímicos descobriram ADN (ácido desoxirribonucleico) durante o trabalho, a nível molecular de tecido make-up e como de ainda não ter encontrado um dos componentes listados anteriormente mentais. No entanto, sabemos que eles existem porque nós pode experimentar os resultados de crenças ou pensamentos de alguém como eles se expressam

exteriormente no ambiente físico através de seu comportamento.

Agora, para aqueles de vocês que estão se perguntando como é que existem esses componentes mentais, se eles não são tangíveis e ninguém nunca experimentou-los diretamente? A resposta é, eles existem como uma forma de energia (e energia não tem massa). Por exemplo, a luz vai passar através de objetos físicos ou refletir off-los, mas a luz não irá deslocar qualquer coisa, e energia elétrica passará por objetos, não deslocá-los. Entidades constituídos de átomos e moléculas irá deslocar uma outra medida que se movem para o espaço de cada um.

Durante muito tempo a comunidade científica acreditava que o átomo era o bloco de construção menor, mais fundamental de existência, apenas para descobrir mais tarde que, dentro de um átomo é energia. O que os cientistas ainda não descobri ainda é a forma como faz algo que existe sem massa (a energia dentro do átomo) tornam-se algo que tem massa do átomo. Em outras palavras, como é que vão de energia de ser não-físico para físico. Albert Einstein uma vez foi convidado a dar a sua definição de matéria e ele disse: "A matéria é apenas energia em uma forma que podemos perceber pelos nossos sentidos." Mesmo em nível atômico o livro que você está lendo agora e a cadeira que você está sentado em lê-lo aparecer para os seus sentidos como se eles são sólidos. No entanto, esse não é o caso em tudo. Nossos sentidos não podem perceber as coisas como elas existem em nível atômico, onde tudo está girando e não há espaço entre os átomos. No entanto, o ponto que eu estou fazendo é que toda a matéria existe como energia a nível muito mais profundo da existência (dentro do átomo), mas existe não toda a energia como matéria, como com luz e eletricidade.

Em termos muito gerais, energia mental, tal como existe em suas várias formas, intangíveis como crenças, sentimentos, emoções, e assim por diante tem o potencial de agir como uma força em nosso comportamento e, consequentemente, como uma força sobre o ambiente físico fora correspondendo a maneira pela qual esta energia é expressa. Por exemplo, a energia mental na forma de uma crença ou a memória de uma experiência pode motivar uma pessoa a atravessar uma sala para mudar o canal em seu aparelho de televisão, porque ele acredita que um programa em outro canal é mais útil ou agradável, lance o preço de um estoque maior do que o último preço, porque ele acredita que ela serve aos seus interesses, ou motivar as massas de pessoas para ir à guerra para defender ou promover o que acredita que precisa ser defendido ou promovido.

Qual é a experiência?

Nós experimentar o mundo com os nossos cinco sentidos físicos. Este é um conhecimento comum. Mas, quando você descer para o básico, o que realmente acontece com as nossas experiências do ambiente como eles vão a partir do exterior (físico) para o ambiente interior (mental)? O que vemos,

ouvir, tocar, gosto e cheiro em um nível físico é transformado em impulsos elétricos de energia e é enviado para o cérebro através do sistema nervoso. Ou seja, no nível mais básico, a experiência concreta do mundo exterior é transformado em energia elétrica intangível, o que significa que o suporte material, se nós experimentamos nossas vidas (o ambiente físico) não tem as mesmas características e propriedades do meio que representa e armazena essas experiências no interior de nós (o ambiente mental).

Se, num primeiro momento, parece absurdo pensar que as nossas experiências (informação ambiental) são transformados em energia elétrica, em seguida, considerar que temos vindo a utilizar uma forma análoga da tecnologia mecanicamente durante anos na forma de telefones e computadores. Computadores armazenam informações, sons e imagens em uma série de mídia energia diferente. Telefones sons de transporte e imagens em forma de eletricidade, luz, ou microondas. Como lugar-comum, como tudo isso é, ainda há algo fascinante sobre um processo vivo que transforma a informação sensorial (experiência tangível) em eletricidade e armazena-lo dessa maneira. Tudo o que temos aprendido (como indivíduos) sobre a natureza da nossa existência é armazenado em nosso ambiente mental a nível intangível, em uma realidade não física (energia é real,

No início, eu não incluem o cérebro como parte do ambiente mental porque ela existe no nível tangível de átomos e moléculas (realidade física), enquanto que o ambiente mental (energia na forma de crenças, memórias, emoções, e assim por diante, sobre a natureza do ambiente físico resultante de nossas experiências) não existe a este nível tangível. Para ajudar você a entender esta distinção entre o cérebro eo ambiente mental, consideram que o cérebro exclusiva do ambiente mental não é diferente de um computador que não esteja conectado a uma fonte de energia elétrica. Nesta analogia, o ambiente mental corresponderia à energia elétrica que faz com que o computador funcionar, bem como armazenar e transportar as várias formas de informação do computador é projetado para lidar com e o hardware do computador (físicas, mecânicas, átomos,

Esta é a razão pela qual eu disse no início do capítulo que existem grandes diferenças entre os ambientes físicos e mentais. Todos os componentes mentais que listei existem a nível imaterial da energia e, mais importante, a função com as mesmas propriedades e características de energia. Para compreender a natureza do ambiente mental, você precisa entender as características da energia. Assim, o que eu pretendo fazer agora é examinar as propriedades e características de formas de energia típicos como luz e eletricidade e, em seguida, compará-los com as características do ambiente mental para estabelecer uma correspondência entre os dois.

Finalmente, nos próximos cinco capítulos I vai amarrar todo esse material em conjunto para dar-lhe algumas técnicas muito práticos para melhorar a sua capacidade de negociar de forma eficaz.

Como o meio ambiente MENTAL Correspondem às características E PROPRIEDADES DE ENERGIA?

Energia é adimensional

Como já sabemos, a energia não ocupam espaço no ambiente físico, porque não deslocar qualquer coisa que não ocupam espaço. Esta característica "sem espaço" de energia dá-lhe uma qualidade não dimensional. Em outras palavras, qualquer coisa que não ocupam espaço também não terá quaisquer dimensões tangíveis de altura, comprimento, largura, ou circunferência, pelo menos não da maneira em que nós normalmente pensam dessas propriedades. Esta qualidade não dimensional é provavelmente o conceito mais difícil de entender sobre a natureza da energia, porque mesmo que a energia é adimensional, pode levar alguma forma que é visível aos nossos olhos. E qualquer coisa que é visível deve ter dimensões que podemos medir. Pode parecer uma contradição óbvia para dizer que a energia pode tomar uma forma visível e ainda não tem dimensão, mas não é.

O melhor exemplo para ilustrar isso é com hologramas ou fotografia holográfica. Com um processo holográfico você pode criar uma imagem tridimensional em luz projetada no espaço que pode ser visto com os olhos, e ela vai aparecer para ter comprimento, largura e circunferência. Você pode até mesmo medir o comprimento ou a largura da imagem; no entanto, suas mãos passaria através da imagem, se você tentou, porque não há realmente nada lá, pelo menos não no sentido físico. Imagens em luz não tem nenhuma substância física, por isso, do ponto de vista físico, eles também não têm qualquer dimensão. (Relativa aos objetos físicos, a energia não tem dimensão.)

Memórias ou imagens mentais (qualquer coisa que podemos ver com nosso olho interior, como visualizações, devaneios ou sonhos da noite) poderia operar muito bem como um holograma de luz um laser de imagem de luz de que não tem substância em espaço físico no que se refere a distância ou dimensão não é uma consideração. A área dentro total disponível de nossos crânios é bastante pequeno, especialmente em relação ao que vai caber a partir de uma perspectiva mental. Podemos criar imagens mentais de qualquer tamanho ou proporção, com nenhuma das limitações dimensionais que existem no ambiente físico, porque essas imagens, como uma forma de energia, não têm nenhuma substância física e, portanto, existem em um estado de forma, sem dimensão, tendo-se "

nenhum espaço."

Você pode facilmente demonstrar este conceito com um exercício mental simples. Feche os olhos e imagine o último lugar onde você saiu em férias. Onde você ficou? Que viagens lado você tomou? Quando você imaginou onde você foi, você se levantar e mover-se de sua localização atual no ambiente físico. Você imaginou se levantar de sua cadeira para fazer todos os preparativos que seriam necessárias para uma viagem dessas? Será que quis entrar em seu carro e mentalmente conduzir cada milha ao seu destino, como você faria se estivesse realmente acontecendo? Provavelmente não; a imagem de suas últimas férias provavelmente só apareceu em sua consciência. É como se você estivesse instantaneamente transportado para estes locais, sem levar em conta o espaço ou a distância que você precisa para viajar para chegar lá no ambiente físico. Que "não há espaço"

A natureza dos nossos sonhos também ilustra esta característica não dimensional. Primeiro, não há limite conhecido para o tipo de paisagem de sonho que poderíamos encontrar-nos. Os sonhos podem ser tão variada e diversificada, se não mais, como o ambiente físico e todos muito maior que o espaço disponível dentro da nossa cavidade do crânio. Além disso, em nossos sonhos, podemos instantaneamente mudar de local sem realmente viajar qualquer distância. Por exemplo, você poderia sonhar que você está no porão de sua casa e, em seguida, no instante seguinte a sua sala de estar, sem realmente ter andado acima de suas escadas do porão ou através de outros quartos para chegar lá.

Rapidez

A segunda característica dos mentais ações ambientais com a energia é a velocidade. Energia viaja a uma taxa incrivelmente alta de velocidade. Luz, por exemplo, viaja a uma velocidade de 186.000 milhas por segundo, rápido o suficiente para viajar ao redor da Terra aproximadamente oito vezes em 1 segundo. Isto é tão rápido que aos nossos sentidos físicos, parece instantânea ou simultânea. O que quero dizer é, ele se move tão rápido que nossos sentidos físicos não consegue detectar o movimento. Obviamente, podemos ver a luz, mas não podemos realmente vê-lo mover-se de qualquer fonte para algum ponto distante. Por exemplo, quando você acender uma luz em um quarto escuro, como a sala de tornar-se iluminado em estágios como a luz viaja de sua fonte para as paredes? Não, aos nossos olhos na sala se enche de luz instantaneamente, parecendo estar em toda parte ao mesmo tempo, em um flash. Nossos olhos não são construídas de uma maneira em que podemos fazer quaisquer distinções em movimento, por isso parece como se ele não se move em tudo.

Esta característica instantânea de luz se relaciona muito bem com o ambiente mental. Como indiquei anteriormente, sonho de viagem podem ser, e geralmente é instantânea. Enquanto você está tendo um sonho, em um

instante você poderia estar em uma casa e no próximo você poderia estar no outro lado do mundo. Realmente não há qualquer tempo de viagem entre estes locais de sonho. Seja como for, mecanismo mental, solicita a mudança, ele cria uma transferência simultânea, provavelmente a tomada de tempo (relógio), tanto física como faz para luz para encher um quarto escuro.

No entanto, há outra característica mental (na verdade mais de um fenômeno) que melhor ilustra a velocidade com que o ambiente mental opera. Isso é algo que não é vivida por muitas pessoas, mas, no entanto, relatado por número suficiente de pessoas em incidentes completamente distintas, não relacionados para confirmar sua validade. O que eu estou me referindo é o fenômeno de ter o flash de vida antes de sua consciência na forma de uma imagem mental contínua, desde o nascimento até o presente. Algo como isto normalmente só acontece em situações extremas de risco de vida em que a pessoa acredita que ele está apenas a momentos de morte. Naqueles poucos momentos antes da morte esperada, as vistas, sons, gostos, cheiros, sentimentos e emoções de uma vida inteira são revivido.

Pessoalmente, sempre que tenho lido ou ouvido relato de alguém de tal experiência, ele me perplexo. Eu não entendia como toda a vida de uma pessoa pode percorrer antes de sua consciência em questão de momentos, quando ele levou anos para experimentar. No entanto, depois de uma grande quantidade de contemplação, ocorreu-me que a energia em que nossas experiências são armazenados move a velocidades que são tão incrivelmente rápido que faria nossas vidas parecem bastante curto em comparação, tornando assim possível para todas as nossas experiências para rolar por em momentos, independentemente de quanto tempo levou realmente ter as experiências.

Tudo isso pode ser um pouco mais fácil de entender se você imaginar, como eu fiz, experiências armazenados em um fluxo de luz muito parecido com o que você vê quando você olha para uma estrela distante. Há uma correlação muito boa aqui. Por exemplo, os cientistas nos dizem que muitos dos mais próximos estrelas para a terra, outros que o nosso Sol, estão tão longe, quemesmo com a incrível velocidade de 186.000 milhas por segundo, ainda leva a luz que emana destas estrelas centenas de anos para chegar à Terra. Esta distância entre as estrelas e a Terra é tão grande que ele cria um feixe contínuo de luz, bilhões de trilhões de milhas de comprimento. Assim, quando olhamos para qualquer estrela que não o nosso Sol, o que estamos realmente vendo é a luz que deixou centenas ou mesmo milhares de anos atrás, portanto, o que estamos vendo é a luz do passado distante da estrela. Agora, se pudéssemos viajar ao longo deste feixe de luz de volta à sua origem, o que estaria vendo é a luz do passado mais recente da estrela (ou futuro a partir da perspectiva de viajar para a estrela) o mais perto que chegamos a ele, até chegamos no momento da estrela. Luz do passado, futuro (dependendo da perspectiva),

Agora, imagine as vistas, sons, gostos, cheiros, sentimentos e emoções de nossas experiências armazenados na energia como um fluxo de memórias

que podem viajar ao longo muito parecido com este feixe de luz, onde podemos usar nossa consciência para vaguear entre o passado distante para o passado mais recente até o momento presente ou projetar essas memórias para fora no futuro. Se a energia em que nossas experiências são armazenados pode mover-se a velocidades que são iguais ou se aproximam da velocidade da luz, então seria oferecer uma explicação credível de como é possível para a vida inteira para percorrer antes de a consciência da pessoa em questão de momentos. Para ilustrar isso por si mesmo mais longe, imaginar todas as suas experiências esticados para fora como um feixe de luz que você pode viajar junto com a velocidade da luz. Nessa velocidade, pelo mesmo um par desegundos de tempo de viagem, você pode obter uma grande quantidade de informações. Por exemplo, se nós decidimos apenas arbitrariamente que levou 10.000 milhas de energia mental esticou para segurar a pena de experiência 1 ano, então, à velocidade da luz, você poderia passar quase 19 anos de memórias em 1 segundo.

O reconhecimento deste fenômeno nos ajuda a entender um dos conceitos mais difíceis sobre a natureza do ambiente de que mental, que existe fora do tempo, tal como a conhecemos. Ou seja, nossos sentidos físicos nos bloquear em perceber um ambiente delimitada pelas limitações de tempo e espaço tridimensional. Nós temos a experiência de cada momento em uma seqüência linear. Nós não podemos ir para trás e experiência do passado, tal como existia no ambiente físico; uma vez que ele passa, ele se foi para sempre. Também não podemos avançar para o futuro. O passado não existe mais, eo futuro ainda não existe. O que existe são essas seqüências intermináveis de "agora" momentos em que nós experimentamos nossas vidas. Contudo, a energia mental nossos componentes internos consistem opera fora do nosso conceito de tempo normal e no espaço, uma vez que é experiente no ambiente físico. No ambiente mental não existem limites espaciais ou limitações de tempo; podemos pensar em qualquer direção que quisermos: passado, presente ou futuro. E, teoricamente, não haveria limites ou fronteiras como a quanta informação pode ser armazenada.

Simplesmente afirmou, o tempo é uma função da nossa percepção do movimento à distância ou espaço tridimensional. Em outras palavras, para perceber o tempo, você precisa de duas componentes principais: espaço que tem dimensões e movimento. Ambas estas propriedades, obviamente, existem no ambiente físico. Tem características de espaço tridimensional consistindo de comprimento, altura, largura ou espessura, e a circunferência. Além disso, o ambiente físico está em constante movimento. O sol, outras estrelas, os planetas e suas luas estão todos em movimento. E mesmo que não podemos percebê-lo diretamente, tudo física está em movimento em nível atômico e molecular. Tudo está girando em torno de algo maior dos átomos e moléculas mais ínfimo para as maiores estrelas e sistemas solares, incluindo os átomos e moléculas em nossos próprios corpos.

Este movimento de rotação da Terra e sua órbita ao redor do Sol atua como uma força sobre o meio ambiente, mudando dia para a noite e noite para o dia, criando o clima e as estações do ano, bem como um sem número de outros ciclos ambientais. Todos estes ciclos de mudanças ambientais (incluindo os nossos próprios ciclos corporais de crescimento, a idade, a respiração, a digestão, e assim por diante, resultantes do movimento dos átomos e moléculas de nossas células) agir como uma força sobre os sentidos físicos, fazendo-nos experimentar um ambiente em constante mudança, um ciclo após o outro, de forma linear em linha reta, dando-nos assim nossa percepção do tempo que está sempre se movendo para a frente. Se não pudéssemos perceber movimento ou algum tipo de movimento no espaço tridimensional para atuar como pontos de referência para medir esse movimento, então não seria capaz de perceber a passagem do tempo. Por exemplo, se nós estavam conscientes, mas de alguma forma fixa em um estado de animação suspensa, onde nós não tivemos nenhuma entrada sensorial, sem percepção do movimento de qualquer tipo, nem mesmo um piscar de olhos, seria impossível dizer a diferença entre alguns segundos ou um poucos dias. Para medir o tempo, você precisa de um ponto para começar a partir e um ponto para chegar; esses pontos podem ser medidos fora na distância ou tempo, mas você precisa de um espaço tridimensional para obter seus pontos.

Pensamos em um ambiente que é mais como um riacho onde nossa consciência pode andar livremente entre o passado, presente e futuro, sem considerar tempo ou espaço. Além disso, as seqüências reais de momentos que existem no ambiente físico não têm efeito sobre a energia nossas memórias são armazenadas em. Seqüências de tempo só tem um efeito sobre o ambiente mental em relação ao impacto que o ambiente está a ter sobre os nossos sentidos em termos de energia . Você pode facilmente demonstrar isso para si mesmo, tentando reconstruir a partir de sua memória as últimas 24 horas, momento para momento. Difícil, não é isso. Agora tente fazer isso por uma semana hoje. As únicas coisas que nos lembramos são os eventos significativos, as experiências que tiveram o maior impacto sobre nossos sentidos, aqueles com mais energia conectada com eles. Que' s porque as experiências não são gravados em nossas memórias como momentos de tempo; eles são armazenados como encargos de energia. E, como tal, não têm relação com a passagem do tempo relógio físico.

Lembre-se, a energia não existe como átomos e moléculas e, portanto, em relação à nossa percepção da passagem do tempo, não é submetido a esse giro nonstop de tudo o que é físico. Energia pode permanecer estático ou ser ativo. Por exemplo, alguém ou alguma coisa poderia lembrar de uma experiência que aconteceu há 20 anos, uma experiência que você não tenha pensado desde que aconteceu. Quando você aproveitar a energia dessas memórias, você vai reviver as vistas, sons, gostos, cheiros, e mais

importante, as emoções daquele tempo, como se nada tivesse mudado. Em sua mente nada mudou. A energia permaneceu dormente durante 20 anos. Ele se torna ativo ou quando nós escolhemos para pensar ou refletir sobre o que está dentro de nós ou quando estamos inadvertidamente lembrou do que está dentro de nós.

Significativamente positivo (prazerosa: feliz, alegre, etc.) ou negativo (dolorosa: aterrorizar, odiosas irritados,) experiências são facilmente lembrados por causa da quantidade ou intensidade da energia envolvida com o evento. Estes tipos de experiências irá aparecer em nossa lembrança consciente, à vontade. Mas, tente se lembrar de cada momento em sua vida que você escovar os dentes, tomou um gole de água, abriu sua porta do refrigerador, ou colocar seus sapatos e meias e não é tão fácil. Estes eventos são difíceis de lembrar, porque há muito pouca energia conectada com cada um desses tipos de experiências.

Nossas memórias são como bolsões de energia que podemos organizar cronologicamente por data e hora, como no exemplo de fluxo de luz. No entanto, todos os momentos monótonos entre os momentos agitados parecem desaparecer sem deixar vestígios ou obter comprimido como se eles nunca aconteceu, apesar de sabermos que eles fizeram. Devemos ter colocado em nossos sapatos e meias há um mês hoje, porque nós provavelmente iria se lembrar andando sem elas; que pode ser significativo o suficiente para se lembrar.

O que lemos, por exemplo, geralmente é rapidamente esquecido porque há muito pouco impacto no ambiente está a ter sobre os nossos sentidos. palavras impressas em uma página tem muito pouco impacto visual em relação com as atividades de natureza mais experimental. Por exemplo, realmente participando de um experimento de biologia terá um impacto muito maior do ponto de vista energético do que a vontade de ler sobre um. A energia necessária para se lembrar de algo que lemos tem que ser gerado a partir de dentro, na forma de concentração.

Assim, a maneira em que nós experimentamos o tempo do relógio é em relação ao que estamos sentindo (tanto impacto físico ou emocional) em qualquer dado momento. Se, por exemplo, você estava experimentando terror, cada segundo de tempo de relógio poderia facilmente parecer uma hora ou dia. Cada momento de uma experiência aterrorizante parece durar para sempre porque o ambiente é agredir nossos sentidos. O impacto é tão dolorosa que não podemos esperar para a experiência ao fim de estar fora dessa situação. Teríamos, portanto, concentrar a nossa atenção em quanto tempo o evento é duradoura, enquanto estávamos esperando por ele ao fim, assim retardando o nosso senso de tempo.

experiências prazerosas parecem voar por (que não têm noção da passagem do tempo) porque estamos em um estado de alegria e felicidade, e nada nos leva para fora desses momentos para sentir algo menos do que a alegria. Nós sair desse estado de espírito quando a experiência começa a diminuir em seu grau de felicidade levando-nos a concentrar mais no

desconforto do que estamos experimentando (algum grau inferior a alegria, mesmo que seja o tédio) em comparação com a felicidade que estavam sentindo. Quando nossos foco muda de alegria (sem conceito da passagem do tempo) para "Eu não posso esperar para este ao fim", o nosso sentido de tempo diminui na proporção do desagrado da experiência.

No ambiente físico, experiências ocorrem em momentos de tempo que passam uma após a outra, de forma linear. O que experimentamos em momentos de tempo (através de nossos sentidos físicos) é transformada em energia eléctrica e armazenada como uma memória em relação ao grau de impacto da experiência. Memórias não têm quaisquer restrições que lhes são impostas pelo tempo porque a energia não é físico. O tempo é um direcional, ao passo que em nosso ambiente mental que são livres para pensar sobre nossas memórias à vontade ou apenas querendo. Podemos experimentá-los como uma imagem mental, sons mentais, gostos mentais, e assim por diante. Cada uma das nossas memórias torna-se uma parte da nossa identidade, e porque eles existem como uma forma de energia, eles têm o potencial para atuar como uma força sobre o nosso comportamento.

Essencialmente, o que estou dizendo é que a nossa existência atravessa duas dimensões muito diferentes simultaneamente. Em que vivemos e percebemos espaço tridimensional, e, como resultado, nossos sentidos físicos estão sujeitos às limitações de tempo, onde um momento passa atrás da outra de forma linear em linha reta, enquanto pensamos em uma dimensão onde o tempo eo espaço, uma vez que é percebida no ambiente físico não existe. Agora, existem algumas implicações muito importantes psicológicos dentro do conceito que tempo e espaço não existem no ambiente mental, implicações que têm a ver com a nossa capacidade de experimentar a felicidade, cumprir as nossas necessidades, e alcançar os nossos objectivos, que são, basicamente, sinônimo. No entanto, antes de abordar estas implicações,

CAPÍTULO 10

Como Memórias, Associações, e Crenças Gerenciar Ambiental Em formação

A partir do momento em que nascemos neste mundo, nossa existência age como uma força sobre o ambiente físico. Nós ocupam espaço que não pode ser ocupada por qualquer um ou qualquer outra coisa. E, por sua vez, o ambiente físico atua como uma força sobre nossos sentidos físicos, criando uma relação de causa e efeito entre nós e o meio ambiente. É importante para você notar agora e para o resto do livro que eu estou definindo o ambiente físico no sentido mais amplo possível, como tudo fora de nós mesmos, incluindo outras pessoas. Agora, no nível mais básico, criamos experiência para nós mesmos, pelo simples fato de que existimos. Para existir implica que nossos sentidos estão vivos e que estamos interagindo (atuando como uma força) com o ambiente, alterando sua composição e consistência à medida que se move através dele. Por exemplo, nosso movimento e comportamento detonar uma série de reacções em cadeia interminável que alteram a paisagem, de alguma forma, forma, ou forma. E mesmo quando não estamos mudando de forma ativa ou manipulação do ambiente, de alguma forma, ainda estamos ocupando espaço e, assim, sujeitando-nos a forças atmosféricas, bem como causando mudanças na composição da atmosfera da nossa respiração.

**Memórias são armazenadas AS
ENERGIA cOBRA DO**

As experiências que resultam dessa constante interação com o meio

ambiente será transformado em impulsos elétricos de energia. Como impulsos elétricos de energia, as experiências vai levar uma carga elétrica. A carga será positivo ou negativo, dependendo do tipo de impacto o ambiente teve em nossos sentidos. Por exemplo, um bebê chorando está agindo como uma força sobre o meio ambiente. Mais especificamente, o bebê está criando um som que está atuando como uma força sobre os tímpanos de todos em sua vizinhança. Como o ambiente responde a esta força irá criar experiência para a criança e determinar a carga elétrica ou a qualidade da energia que é gravado na memória do bebê.

"Qualidade de energia" é o grau relativo de energia positiva ou negativamente carregada em que a experiência é gravado. Por exemplo, se o ambiente responde à criança com uma carícia suave, amor expressar e uma sensação de que suas necessidades serão atendidas, então a experiência vai ser gravado na memória da criança com algum grau de carga positiva energia emocional. O grau de positividade vai depender da intensidade da experiência, isto é, o grau de impacto do meio ambiente teve em sentidos da criança. experiências agradáveis, felizes, alegres, e amoroso irá resultar no armazenamento de energia carregada positivamente. Se, no entanto, o ambiente responde com dureza, de tal forma a ter um impacto violento em sentidos da criança, gritando (agredir seus tímpanos) ou esbofeteá-lo para produzir a dor física,

Há dois componentes básicos que compõem a qualidade da energia em que nossas memórias são armazenadas. O primeiro é a polaridade da carga, o que pode ser positivo, neutro ou negativo. O segundo componente é a intensidade da carga variando de extrema positiva, o que seria uma experiência de intensidade máxima criando uma sensação de euforia, ao extremo negativo, o que seria uma experiência de terror desenfreado. Qualidade da energia é um conceito importante para você entender porque afeta o tipo de crenças que formamos sobre a natureza do ambiente, que por sua vez afeta a forma como percebemos informações e interagir com o ambiente.

As características da energia carregada positivamente

A energia positiva é expansiva. Promove o crescimento mental ou de aprendizagem, criando uma sensação de confiança, que por sua vez resulta em uma abertura para explorar e descobrir o desconhecido. Eu estou definindo o desconhecido como algo que existe como uma possibilidade no ambiente físico que ainda não reside em alguma forma em seu ambiente mental. energia positiva perpetua nosso senso natural, infantil de curiosidade e admiração para com o ambiente que todos nós nascemos com.

Ao seguir os interesses do nosso senso natural de curiosidade, que interagem com o ambiente para criar experiência e aprender alguma coisa até então desconhecida para nós mesmos, gerando um sentimento de emoção sobre a vida, bem como aumentar a nossa capacidade de operar no

ambiente de forma mais eficaz, porque continuamos a aprender mais sobre a forma como as coisas existem. Existe uma relação direta entre o quanto nós nos permitimos aprender sobre a natureza do ambiente eo grau de energia carregada negativamente no nosso ambiente mental. Eu estou declarando desta forma, com a ênfase no negativo, porque a aprendizagem ocorrerá naturalmente, se não há nada no ambiente interno para pará-lo. Em outras palavras,

Por exemplo, brincando jogar uma criança no ar e pegá-lo e ele vai te pedir para fazê-lo uma e outra vez. Esta é a sua maneira de interagir com o ambiente para perpetuar os sentimentos de uma experiência carregada positivamente. A energia positiva é expansiva, obrigando-nos a interagir com o ambiente para criar mais experiência para nós mesmos. Quanto mais experimentamos quanto mais aprendemos sobre a natureza do ambiente. Quanto mais aprendemos sobre a natureza do ambiente, o mais capaz que estamos a interagir com ele de forma mais eficaz para cumprir as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos. memórias positivamente carregadas nos dar essa sensação de confiança que permite sair para tentar algo novo, resultando em um crescimento mental.

As características da energia carregados negativamente

Agora, jogar a mesma criança no ar pela primeira vez, como no exemplo anterior, mas em vez de pegá-lo, acidentalmente deixá-lo cair, e não somente ele não pedir-lhe para fazer de novo, ele vai se esconder em terror na própria sugestão. A diferença em seu comportamento, é claro, é o resultado das diferenças entre as duas experiências. No primeiro exemplo, a experiência era agradável, o que resulta no armazenamento de energia carregada positivamente. No segundo exemplo, a experiência foi dolorosa, resultando no armazenamento de energia com carga negativa.

Independentemente de saber se estávamos agindo como uma força sobre o meio ambiente (comportamento motivado pelo nosso senso de curiosidade) e tem uma reação inesperada ou indesejada doloroso, ou o ambiente, não iniciados por nós mesmos (além do fato de que existimos), agiu como um vigor em nós de uma maneira que resultou em dor, a experiência vai resultar na formação de uma memória carregado negativamente. memórias dolorosas irá gerar medo, levando-nos a perceber o ambiente como uma ameaça em sua capacidade de causar mais dor em algum momento futuro. A forma como vamos percebê-lo como uma ameaça corresponderá às nossas memórias das experiências que resultaram em dor em circunstâncias ou condições semelhantes (as coisas que tememos no ambiente são aquelas coisas que aprendemos a reconhecer como uma ameaça).

Em contraste com os sentimentos de confiança e bem-estar que resultam a partir de experiências com carga positiva, o medo atua como uma força de limitar ou inibir tanto o nosso comportamento e nossa percepção da informação ambiental. Estou certo de que todos lendo este livro em algum

momento tem experimentado os efeitos que o medo pode ter sobre seu comportamento. Ela pode causar-nos a correr a partir de uma situação obviamente perigoso ou completamente imobilizá-nos ao ponto em que o nosso corpo não vai responder a qualquer comando consciente. O medo limita drasticamente nossas escolhas. Ele nos leva a interagir com o ambiente de maneiras que são limitados à estrutura das nossas memórias, independentemente do que o ambiente pode oferecer na forma de uma nova experiência, ou ele nos leva a evitar uma experiência completamente. Interagindo com os resultados ambientais na experiência e resultados de experiência na aprendizagem.

O resultado líquido de uma experiência dolorosa é que ele cria uma memória carregada negativamente, que por sua vez cria e perpetua um ciclo de medo. Ciclos de medo, então, criar ciclos de descontentamento e insatisfação porque evitamos experiência. Quando evitar a experiência, nós nos desligamos da alegria que sentimos quando estamos aprendendo. Assim como ciclos positivos são expansivas, ciclos negativos são degenerativa. Nossas memórias dolorosas nos impedem de aprender a interagir com o ambiente de forma eficaz e satisfatória que resultariam em uma vida mais feliz e mais gratificante porque não estamos aprendendo o que precisamos saber para experimentar algo diferente.

O medo limita tanto a nossa gama de comportamento e nossa percepção da informação ambiental. As formas em que limita o nosso comportamento são óbvias. No entanto, há muitas maneiras em que o medo atua sobre nossa percepção de que não são tão óbvias; na verdade, algumas das formas pode ser muito sutil e difícil de reconhecer, até que um aprende o que procurar. Como os comerciantes, é essencial que você seja capaz de observar o comportamento do mercado a partir de uma perspectiva objetiva. Para observar objetivamente você terá que aprender a reconhecer uma variedade de medos sutis que irá destruir a sua capacidade de ser objetivo sem realmente conhecê-lo. Este é um assunto que vai cobrir em muito maior profundidade um pouco mais adiante. Contudo,

ASSOCIAÇÕES

Associações parecem ser uma característica natural da maneira em que pensamos. Ou seja, nossos cérebros estão conectados de tal forma a ligar formas similares de informação ambiental em conjunto automaticamente. Fazemos isso em basicamente duas maneiras. Primeiro, há uma propensão natural para rotular as pessoas e objetos com base em alguma característica proeminente e, em seguida, classificá-los em grupos associativos. Depois de categorizar os grupos por sexo, cor do cabelo, cor da pele, profissão, situação econômica, formação educacional, e assim por diante, nós, então, associar qualquer experiência ou conhecimento que temos sobre o grupo com todos e tudo o que tem as mesmas características. Por exemplo, se temos uma experiência dolorosa com uma pessoa que tem uma cor de

pele diferente do nosso, vamos associar automaticamente a todos com que a cor da pele com as qualidades de que uma experiência.

A segunda maneira que nós associamos é ligando a informação sensorial remanescente com algum evento. Vamos associar automaticamente o que estamos cheirar, saborear, ouvir ou ver, juntamente com a qualidade da energia da experiência primária. Por exemplo, uma criança recebendo espancado irá associar todas as outras informações ambientais que seus sentidos estão inadvertidamente pegar com a dor que ele está sentindo da surra. O que ele ouve, cheiros, sabores, e vê tudo vai estar conectado com a intensidade da força aplicada ao seu corpo. Portanto, se havia alguma música tocando no rádio ou um odor característico no ar ao mesmo tempo que ele estava sentindo dor, ele irá associar a música ou o odor com a dor.

Agora, ambas as distinções ambientais (uma determinada canção e um certo cheiro) será conectado com a energia negativa em seu ambiente mental. Quando a criança estava ficando sua surra que ele pode não ter notado tanto a música ou o cheiro, porque sua atenção estava, obviamente, focada em outras direções. No entanto, no futuro, sempre que ele ouve que música ou cheiros que odor particular, eles vão levá-lo automaticamente para experimentar a energia negativa conectada com a surra. Mesmo que seja anos depois, e ele está se divertindo com a última coisa em sua mente sendo a memória de que a palmada, se ele ouve essa música em particular ou cheiros que determinado odor, ele irá levá-lo a esse tempo como se fosse o momento presente, mudando sua experiência da felicidade para a raiva, tristeza ou culpa.

Claro, este mesmo princípio também funciona para experiências positivas. Um exemplo perfeito é muitos casais têm "uma canção" que eles associam com alguma intensa experiência sexual ou amoroso. Quando ouvem "a sua canção," mentalmente irá colocá-los nos sentimentos da experiência da música está associado. Na verdade, a música pode, eventualmente, vir a simbolizar a qualidade de todo o relacionamento em que todas as memórias e emoções ligadas a essas memórias será executado embora sua consciência ao ouvir a canção.

As associações são uma função automática da forma como a informação se organiza em nossos sistemas mentais. A maioria dessas associações são inadvertida, o que significa que têm carga positiva ou negativamente energia ligado a vários elementos do ambiente, e não somos conscientes disso. Podemos ver, ouvir, provar ou cheirar certas coisas que, por sua vez, nos levam a sentir emoções e não sei porquê, porque nós não conscientemente se lembrar de ligar a informação sensorial estranho com o evento principal.

O loop de energia entre o Ambientes físicos e mentais

Nenhum de nós tem acesso a "toda" a informação ambiental que existe em qualquer dado momento. Nossos sentidos não são construídos para permitir-nos para pegar (ver, ouvir, tocar, provar ou cheiro) tudo de uma

vez. Se não podemos estar cientes de tudo isso, então temos de ter algum mecanismo pelo qual nós escolher o que nos tornamos conscientes e dar a nossa atenção e consideração. O que nós aprendemos cria um loop de energia entre o ambiente interno e externo. Podemos chamar essa percepção ciclo de energia. "Percepção" está reconhecendo-com nossos olhos, ouvidos, nariz, paladar e tato-no ambiente físico que nós já aprendemos sobre isso. energia mental trabalha em conjunto com nossos sentidos físicos para separar, categorizar e organizar informações ambientais com base nas distinções que aprendemos a fazer. Nós reconhecemos o que aprendemos no ambiente porque ele já está dentro de nós. Tem que haver um quadro mental para aceitar a informação; caso contrário, ela é rejeitada, rotulada como sem sentido, ou não percebeu nada, a não ser é claro que estamos dispostos a construir um quadro para ele estar aberta para aprender.

distinções

Distinções fazer separações em informação ambiental onde existia nenhuma separação anterior. Uma criança não vai fazer uma distinção entre uma colher e lápis até que alguém lhe ensina a diferença. Caso contrário, ele instintivamente vai colocar tanto em sua boca, até que as informações armazenadas em seu ambiente mental age como uma força sobre a sua percepção para distinguir entre os dois. objetos ambientais emitem informações sobre si mesmos, mas a informação que é percebida já existe dentro de cada um, a menos que seja uma experiência pela primeira vez. A colher e as informações sobre o que é criar um loop de energia entre o interior eo exterior, onde antes a distinção foi aprendido a colher e ele lápis iria cair na mesma categoria como algo para colocar na boca. Qualquer coisa que nós não sabemos, mas existe no ambiente como uma possibilidade, é uma distinção que nós não aprendemos a fazer ainda. Se nós não aprendemos a fazer a distinção, não vamos perceber os vários tipos de informação que o ambiente está dando fora de si mesmo.

Por exemplo, se eu fosse para abrir o meu computador, o que eu iria perceber seria muito diferente da de um técnico de manutenção de computador especializado. Todas as várias partes emitindo informações sobre si mesmos significaria quase nada para mim, porque não há nenhum significado dentro de mim. Todas as peças meus olhos estaria vendo cairia em que uma categoria grande porque eu não aprenderam a fazer quaisquer distinções entre as várias partes, ao passo que o técnico iria perceber as partes de uma forma muito diferente, porque ele entende o funcionamento das partes ea relação que eles têm um com o outro. Essa compreensão é a estrutura mental que estruturas a maneira particular em que ele percebe as partes. As peças seriam emitindo informações sobre si mesmos que eu não

podia perceber porque eu don'

Aprender a ler os mercados de reconhecer uma oportunidade é outro exemplo para ilustrar este circuito de energia entre o interior eo exterior que chamamos de percepção. Traders agir como uma força no mercado para mover os preços. Como a maioria dos comerciantes não planejar seus negócios ou quer assumir a responsabilidade por seus resultados são altamente suscetíveis a agir fora de qualquer número de medos. Os comerciantes que estão motivados para agirpor medo geralmente não estão cientes de que o medo reduz drasticamente as escolhas que eles percebem como disponíveis, tornando o seu comportamento muito previsível para um observador objetivo (alguém não pego nos mesmos ciclos de medo). Assim, sob certas condições de mercado grandes grupos de comerciantes serão todos tentando fazer a mesma coisa: por causa do que eles temem vai ou não vai acontecer, perturbando o equilíbrio, forçando os preços para mover em uma direção. Se você ainda não aprendeu a identificar essas condições, você naturalmente não vai percebê-los quando eles existem porque tem que haver um laço de energia entre os ambientes interno e externo para a percepção de ocorrer.

Estou certo de que todo mundo já teve a experiência de ler o material desconhecido uma segunda, terceira ou quarta vez e perceber algo novo com cada leitura posterior. O que esta acontecendo aqui? Com cada leitura você está construindo um quadro mental que permite que vocêpara reconhecer o que estava disponível, mas imperceptível para você quando foi lido anteriormente. Ou seja, toda a nova visão de que você reunir com cada leitura estava disponível a partir do livro do momento que você o pegou pela primeira vez. No entanto, você não foi capaz de perceber o que tinha para oferecer em termos de insights ou entendimentos até você criou um loop de energia que permitiu-lhe comprehendesse; caso contrário, as palavras se ler, mas a visão passa completamente despercebido mesmo que você está olhando diretamente para ele.

Em qualquer dado momento, há uma grande diferença entre o que cada um de nós percebe e que está realmente disponível na forma de possíveis distinções do ponto de vista do meio ambiente. Tomemos, por exemplo, um vendedor que tenha aprendido a reconhecer o momento exato, mais apropriado para pedir o fim e fechar uma venda. Ou um mecânico de automóveis que sabe exatamente o que está errado com um carro pelo tipo de sons que ele faz. Para os inexperientes vendedor ou auto mecânico, essas habilidades vai parecer como mágica, porque eles vão assumir que eles estão ouvindo ou vendo as mesmas coisas que seus colegas experientes. No entanto, esse não é o caso. Eles não estão ouvindo ou vendo a mesma informação, mesmo que eles estão na mesma entrevista de vendas ou a ouvir o mesmo carro no exato momento. Eles são realmente perceber o ambiente diferente por causa das diferenças na estrutura dos respectivos ambientes mentais. A informação que indica o momento exato para pedir o fim para fechar a venda é indistinguível de tudo o mais para o vendedor inexperiente. O mesmo é

verdadeiro para o mecânico de automóveis inexperiente. Por conseguinte, nem um vai perceber a existência desta informação até que aprendam a fazer as distinções apropriadas. Se alguém não estava lá para ensiná-los a fazer essas distinções mais refinadas que indicam o momento mais apropriado perguntar, eles nunca podem saber sobre a existência de tais informações. Ao aprender a fazer mais distinções, podemos aumentar a profundidade de nosso nível de entendimento da relação de causa e efeito entre tudo o que existe.

Como nossas percepções forma a nossas experiências

Nós experimentar o ambiente através de nossos sentidos. No nível mais fundamental do mundo se transforma em impulsos elétricos de energia, energia que carrega a informação, bem como os sentimentos e emoções que vão desde a extrema felicidade a raiva, euforia ao desespero, o amor ao ódio, e todos os graus de sentimentos e emoções em entre. Cada encontro pela primeira vez com o meio ambiente cria uma memória, distinção, ou associação que não existia anteriormente. UMApela primeira vez encontro é qualquer experiência que é completamente original, como aprender o significado de uma palavra que nunca tinha ouvido antes, e não há nada em nosso ambiente mental para relacioná-la com. Estas novas memórias, distinções e associações construir em um quadro mental que constituem o que nós aprendemos sobre a natureza do ambiente externo.

Uma vez que aprendemos algo, energia mental, então, agir como uma força em nossos sentidos para reconhecer no ambiente o que aprendemos sobre isso. Portanto, há um fluxo bidirecional de energia; em primeiro lugar, aprendemos algo através de alguma experiência única; então, nós percebemos o que aprendemos no ambiente. O medo é um exemplo perfeito para ilustrar este conceito. Nós sentimos medo quando reconhecemos no ambiente de qualquer coisa que nós aprendemos nos pode causar dor. Vamos sentir esse medo e, consequentemente, ter uma experiência de medo porque a carga negativa de energia em nossas memórias, distinções e associações atuará como uma força sobre nossos olhos, ouvidos, nariz e sentido do tato para reconhecer no nada ambiente que é semelhante ao que já aprendemos pode causar dor.

Então, quando percebemos algo (reconhecer o que já aprendemos) no ambiente, energia mental está agindo como uma força sobre nossos sentidos, em vez do ambiente agindo como uma força em nossos sentidos. Em outras palavras, as condições são semelhantes ou idênticos ao que já sabemos, e podemos, portanto, atribuir algum sentido às informações. O meio ambiente não é criar o significado como num encontro pela primeira vez; o significado já está dentro de nós, e, em essência, criamos a experiência, a maneira pela qual nós a percebemos, através de nossas memórias, distinções e associações.

É por isso que um grupo de pessoas podem estar todos no mesmo local, ser expostos à mesma informação ambiental, e, em seguida, depois descrever o evento de uma forma diferente. O evento foi diferente para cada indivíduo,

porque todo mundo experimentou isso de forma diferente. Sua experiência era uma função da estrutura de seu ambiente mental. Cada indivíduo vai fazer associações diferentes com as mesmas informações e, em seguida, experimentar os diferentes graus de energia positiva ou negativa ligada a essas associações. Cada indivíduo vai fazer distinções diferentes com a mesma informação, com efeito colocando um significado diferente nele. Cada significado será composto por diferentes graus de energia positiva ou negativa, criando assim uma experiência diferente em relação a todos os outros. Cada pessoa vai experimentar a quantidade de tempo que o evento foi diferente, dependendo se eles estão percebendo a experiência com a energia predominantemente com carga positiva (o tempo se acelera) ou negativamente carregado de energia (o tempo diminui). Sem tomar todas estas variáveis mentais em consideração, não é de admirar por isso que as pessoas ficam tão frustrado com o outro quando eles não podem concordar com o que aconteceu. A versão de todos do que aconteceu era único, porque a forma como cada um de nós experimentar a environ fora t concordar com o que aconteceu. A versão de todos do que aconteceu era único, porque a forma como cada um de nós experimentar a environ fora t concordar com o que aconteceu. A versão de todos do que aconteceu era único, porque a forma como cada um de nós experimentar a environ foramento é determinado pela forma como nós a percebemos, e como nós percebemos que é uma função do que já está dentro de nós, se não estão em processo de aprender algo novo.

As implicações são que muito do que nós experimentamos do ambiente exterior é moldada a partir de dentro, não de fora como a maioria das pessoas iria assumir. Em outras palavras, nossas experiências pela primeira vez moldar o significado, bem como determinar a qualidade de energia conectada com esse significado, e, em seguida, uma vez que existe o significado dentro de nós, ele molda a nossa experiência do lado de fora pela forma como escolher informação e como nos sentimos sobre essa informação.

This is a very important concept, so I will give you another example to illustrate how our perceptions shape the way we experience the environment. Let's say that I am approaching a statue of a man. At first, I look at the statue face to face, and I experience indifference; that is, what I am seeing does not evoke any particular emotion. Then, I walk around the statue, and change my viewing angle until I look at it in profile. As I look at the profile, the face reminds me of a someone (an association) whom I like very much and whom I haven't seen for years. From this new perspective the statue would take on a new meaning changing my experience from emotionally neutral to some strong feelings of nostalgia as I think about how much I miss this person.

A energia para como eu experimentei aquela estátua e naquele momento em particular no ambiente estava dentro de mim antes de eu sequer olhou para ele. A energia que mudou os sentimentos que eu estava experimentando não veio da estátua ou realmente tem nada a ver com aquela estátua. Minha estrutura mental único me fez experimentar aquela estátua a maneira em que eu fiz. Ele assumiu um novo significado como eu mudei minha perspectiva

por causa da forma como a energia que já dentro de mim estava agiu na minha percepção. Se eu não tivesse tido as experiências positivas com a pessoa a estátua me lembrou, então eu teria continuado a experimentar indiferença enquanto eu olhava para ele.

O RELACIONAMENTO ENTRE Percepções e emoções

A energia que determina a forma como nos sentimos (amor / ódio, felicidade / raiva, confiança / medo, etc.) em muitas circunstâncias e situações não vem do meio ambiente. Estes sentimentos e emoções já são parte de nós, e vamos senti-los automaticamente quando há um confronto (percepção) entre o que está fora no momento do agora com o que já está dentro de nós, como resultado de nossas experiências passadas. Por exemplo, imagine um pai segurando seu filho de cinco anos de idade com uma mão, gritando "Você é estúpido idiota", enquanto espancando-o com a outra mão. E vamos supor que esta é a primeira vez que a criança tenha ouvido as palavras estúpido ou idiota. Agora, ele pode não saber o que as palavras significam num contexto adulto, mas ele certamente vai conectar as palavras com a dor que ele está sentindo tanto através de seu corpo, bem como seus ouvidos. Desse ponto em diante essas palavras terão uma forte carga negativa ligada a eles em seu ambiente mental. Agora, quando ele encontra essas palavras no ambiente novamente em algum momento futuro, ele será capaz de reconhecê-las porque experimentou estas palavras, elas existem como uma distinção em seu ambiente mental. Como resultado da maneira em que ele aprendeu o significado dessas palavras, como é que a sua percepção deles afetam sua experiência deles? Sempre que ele ouve as palavras "estúpido" ou "idiota", ele vai sentir a energia carregada negativamente ligado a estas palavras no seu ambiente mental e, consequentemente experimentar o ambiente físico de uma forma dolorosa. O ambiente precisa de agredir fisicamente ele, como na primeira experiência, para ele sentir essa dor? Não. Tudo o que ele tem a fazer é ouvir as palavras e ele vai sentir dor. Depois de seu primeiro encontro com estas palavras, a dor não tem que vir diretamente do ambiente porque ele já está dentro dele. Faria alguma diferença se da perspectiva do ambiente que as palavras foram ditas com absolutamente nenhuma intenção de causar-lhe qualquer dor ou sem qualquer consciência de que eles poderiam, de fato, fazer com que ele se sentisse dor. Mais uma vez, não. Ele não seria capaz de perceber a intenção do ambiente como qualquer coisa, mas querendo causar-lhe dor, porque isso é exatamente o que ele experimenta quando ouve essas palavras. Como ele poderia saber que existem outros significados alternativos para essas palavras ou que eles também podem ser usados dentro de um contexto de boa índole divertido? Ele não podia, porque ele nunca experimentou essas palavras em qualquer tipo de contexto divertido, ele não aprendeu a fazer essa distinção ainda. Do ponto de vista do seu ambiente mental, não há outras possibilidades

alternativas para o significado dessas palavras. Além disso, ele nunca pode aprender a fazer quaisquer distinções alternativas, porque cada vez que ouve as palavras "estúpido" ou "idiota", ele vai percebê-los de uma forma dolorosa, criando assim uma experiência de dor, que por sua vez reforça a energia negativa já ligado ao significado por essas palavras. Desde a primeira experiência para a frente no futuro, ele será bloqueado em apenas uma versão da maneira como ele pode experimentar essas palavras.

Em qualquer dado momento, há toda uma gama de experiências disponíveis a partir do ambiente. O que experimentamos como indivíduos será uma função do que percebemos, a menos que nós estamos em um modo de aprendizagem. Em outras palavras, o que estamos vivenciando em qualquer dado momento está sendo moldada pelo que já está dentro de nós (memórias, distinções, associações e crenças), e que já está dentro de nós pode não ser remotamente perto do que o meio ambiente é oferecendo no caminho da experiência. Quando estamos em um modo de aprendizagem nos abrimos para aprender novas distinções e significados alternativos para expandir o que sabemos sobre a natureza do ambiente.

Nossas experiências moldam nossas significados e os significados moldar nossas experiências do futuro. Deixe-me ilustrar este conceito para você. Eu estava assistindo a um programa de televisão local na Primavera de 1987 chamado "Gotcha Chicago." Tratava-se de algumas celebridades locais que jogaram piadas sobre outros notáveis Chicago. Em um segmento do programa da estação de TV contratou um homem para ficar na calçada ao longo Michigan Avenue segurando um cartaz que dizia "FREE monetário HOJE SÓ." (Para aqueles de vocês que não estão familiarizados com Chicago, Michigan Avenue é o lar de muitas das lojas de departamento mais caras e elegantes e boutiques da cidade.) Bolsos do homem estavam recheadas com dinheiro, e ele tinha sido instruído a dar dinheiro para quem pediu. Considerando que Michigan Avenue é uma das áreas mais movimentadas da cidade,

Fora de todas as pessoas que andavam por e ler o sinal, apenas uma pessoa parou e disse: "Ótimo! Posso ter um quarto para comprar uma transferência de ônibus?" Caso contrário, ninguém iria mesmo chegar perto dele. Eventualmente, ele ficou frustrado e começou a gritar, "Você quer dinheiro? Por favor, tome o meu dinheiro. Não posso dá-lo rápido o suficiente." Todo mundo só andava em volta dele como se ele não existisse. Ele se aproximou de um empresário perguntando: "Você gostaria de um pouco de dinheiro?" E o homem respondeu: "Não hoje." A "fábrica", disse, "Quantos dias que isso acontece?" quando ele tentou dar-lhe um punhado de dinheiro, enquanto continua a dizer: "Peço-lhe que tome este?" O empresário respondeu com um lacônico "não" e pisado.

Ora aqui está uma situação onde o ambiente foi se expressando de uma forma que apenas uma pessoa tinha a estrutura mental para perceber. Para o resto do povo, não havia nenhum significado dentro deles que eles poderiam se correlacionar diretamente com as condições ambientais

reais. Outros que a única pessoa que pediu para um quarto, ninguém olhou para o sinal e disse para si mesmos "Great! Alguém está dando dinheiro livre, eu me pergunto o quanto ele vaiMe dê."

as respostas das pessoas para as condições não deve ser muito surpreendente, porque nós geralmente não acreditam que o dinheiro é sempre livre. E podemos saber o que as pessoas acreditavam sobre a situação, apenas observando o seu comportamento. Se eles pensavam que era possível para obter dinheiro livre, podemos supor que eles não teriam passou, ignorando a oportunidade de conseguir alguma coisa. Assim, o significado que atribuem ao que eles experimentaram correspondeu à sua crença de que "dinheiro grátis" não é possível ou ninguém dá afastado dinheiro na rua-sem amarras. Na verdade, a maioria das pessoas provavelmente pensou que ele era louco, o que explicaria por que as pessoas saíram de seu caminho para andar em torno dele para evitar o contato.

No entanto, o ambiente estava expressando-se exatamente da maneira em que foi representando em si. A leitura do sinal "dinheiro grátis" era a verdade, mas a informação "dinheiro grátis" não se conectar com qualquer coisa no ambiente mental de alguém para que pudesse ser percebida como a verdade. Houve uma relação direta de um-para-um entre o que qualquer indivíduo acreditado, que ele percebeu, e o que ele experimentou exceto por um homem, todos os outros obviamente não acreditava na possibilidade de dinheiro livre; eles provavelmente percebeu um homem louco e, portanto, teve uma experiência errônea em relação às condições. Agora, o ambiente não escolheu o significado qualquer uma dessas pessoas colocadas sobre as informações que estava oferecendo. E se o ambiente não escolheu, em seguida, cada indivíduo cria a sua própria experiência para sair da situação que foi apresentado a ele. Houve uma série de experiências alternativas disponíveis e cada experiência alternativo corresponderia ao tipo de crença alguém teria sobre as possibilidades.

CRENÇAS

Crenças criam definições, fazer distinções, e moldar a nossa percepção da informação ambiental através da programação de nossos sentidos para ouvir, ver e selecionar a informação que corresponde com o que nós acreditamos. A nossa experiência do ambiente corresponderá às escolhas que fazemos, e essas escolhas irão corresponder à informação que é perceptível. O que é perceptível a cada indivíduo, no entanto, pode não ter muita relação com o que está disponível ou possível do ponto de vista do meio ambiente. Cada pessoa na ilustração de dinheiro livre que afirmam que o que ele experimentou foi, de fato, a verdadeira realidade da situação. O que poderia causar-lhes para acreditar em qualquer coisa diferente? As pessoas pensam de suas crenças e experiências posteriores como um fato da

realidade, em vez de uma crença sobre a realidade.

O que quero dizer com um circuito fechado é que cada componente no processo de como podemos experimentar o ambiente suporta todos os outros componentes, fazendo tudo parecer óbvio ou fora de questão. Estes sistemas de circuito fechado que crenças criam são extremamente difíceis de abrir. A crença controla as informações que chegam ao sistema mental, a informação que é realmente percebida será consistente com a crença, o curso de ação tomado será consistente com a informação percebida, e a experiência posterior irá apoiar e reforçar a validade da crença. Este é um sistema fechado que não vai permitir a possibilidade de outras alternativas, porque as experiências continuar a reforçar as crenças, tornando as crenças parecem cada vez mais evidente e inquestionável.

O povo que andava pelo homem dando dinheiro livre não sabia que eles eram completamente alheio à possibilidade do ambiente expressando-se de tal maneira, embora o sinal disse "dinheiro grátis". E se confrontado com o mesmo conjunto de condições ambientais mais uma vez, eles se comportam da mesma maneira que a primeira vez, sem saber que outras distinções são possíveis, mesmo se eles são remotas. A percepção e a experiência tem que igualar-se, porque não podemos experimentar algo que nós não sabemos ainda sobre, a menos que nós estamos abertos à possibilidade de que o que acreditamos pode ser muito limitante em relação ao que o ambiente está oferecendo. Lembre-se do homem que se recusou a pegar o dinheiro, mesmo quando ele estava sendo entregue a ele? Ele estava sendo oferecido uma experiência que teria aumentado o número de distinções que ele poderia fazer sobre a natureza do ambiente (dinheiro livre não existe), e ele teria crescido mentalmente como resultado. Sendo dado dinheiro livre foi, obviamente, uma distinção que ele não sabia sobre ainda. E mesmo que parece que o dinheiro livre seria um poderoso incentivo para questionar a crença de que não existe, não foi suficiente para este homem. Suas crenças, obviamente, não lhe permitem considerar sequer remotamente a possibilidade, mais uma vez criar este circuito fechado, levando-o a acreditar que o que ele acabou com ou experientes para sair desta situação foi a verdadeira natureza de sua existência,

Crenças definir os parâmetros em que percebemos informação ambiental. Todas as definições, por definição, criar limites. Crenças irá gerenciar informações de várias maneiras para manter o equilíbrio entre o ambiente interno e externo. Qualquer desequilíbrio percebido vai resultar em algum grau de qualquer estresse ou ilusão. Na manutenção de um equilíbrio, muitas das nossas respostas às condições ambientais são automáticas, porque nossas crenças fazer a resposta parece evidente, quando, na verdade, sob um dado conjunto de condições ambientais existem experiências alternativas ao longo do lado das experiências nossas crenças nos trancados em .

Ao inibir o fluxo de informações para o sistema mental, crenças fazem exatamente o que é suposto fazer. Eles limitam a nossa consciência de dados de modo que podemos aprender em etapas. Se acreditamos que as

coisas existem em apenas uma maneira particular, em seguida, nossas crenças atuará como um mecanismo natural para bloquear a aceitação de qualquer informação contraditória.

Considerando-se ou aceitar qualquer informação nova ou conflitantes abriria escolhas que nós normalmente não tem que considerar. Escolhas demais cedo demais pode causar confusão e sobrecarga mental. Se não fosse a natureza limitante de crenças, o que aconteceria com nossas mentes provavelmente seria semelhante ao que seria como se um aparelho de televisão pegou toda a informação a ser transmitida a partir de todas as estações de TV e projetou que a informação sobre a pesquisar simultaneamente no mesmo canal. Crenças nos permitem sintonizar um canal de informação ambiental de cada vez, para que possamos aprender sobre a natureza do ambiente através do que um canal. Então, podemos expandir nossa consciência para pegar outro canal à medida que aprender a lidar com as escolhas adicionais somos confrontados com como nós nos tornamos conscientes das possibilidades adicionais.

COMO NOSSOS MEDOS função para Criar a experiência WE estão tentando evitar

O que percebemos é uma função das distinções que aprendemos a fazer. O que nos concentramos nossa atenção sobre-out de todas as distinções que aprendemos a perceber-se em função da intensidade da energia no circuito percepção. Nós só temos muito da nossa atenção consciente para dar qualquer informação passa a estar disponível em qualquer momento. Fear (alto grau de energia com carga negativa) tem um efeito profundamente limitante sobre a gama de informações que podemos prestar atenção. Ele nos leva a estreitar a nossa gama de percepção para concentrar a nossa atenção para o objeto dos nossos medos. De que outra forma poderíamos evitar o que percebemos como uma ameaça?

Aprender a dirigir é um excelente exemplo que ilustra como o medo restringe o nosso foco de atenção. Os perigos da condução são óbvias mesmo para alguém que nunca dirigiu antes. Não é muito difícil imaginar os efeitos nocivos de uma colisão frontal. Sem ter desenvolvido as habilidades necessárias para controlar o carro, o novo controlador não teria a confiança de saber que ele possa responder adequadamente a qualquer situação. Ou seja, ele não confia em si mesmo. Como resultado, ele vai se sentir algum grau de desconforto ou medo quando ele dirige. O medo, por sua vez, levá-lo a concentrar sua atenção no tráfego próximo ou concentrar-se na coordenação olho / mão necessária para manter o carro na pista apropriada. Porque ele é tão focado no que ele não pode fazer eo que pode acontecer como resultado, ele tempouca ou nenhuma de sua atenção disponível para fazer qualquer outra coisa, como manter uma conversa com um passageiro, observe a paisagem em

sua visão periférica, ou mesmo ler os sinais de trânsito. Tudo isso outras informações ambientais está disponível e perceptível, mas no seu caso é bloqueado ou despercebido porque ele tem que dedicar tanto de sua atenção ao objeto do seu medo (a falta de controle que ele tem sobre o carro). No ponto onde ele torna-se confortável com a sua capacidade de dirigir com segurança, seu campo de consciência abrirá permitindo-lhe perceber tudo isso outras informações.

O objetivo do medo é para nos ajudar a evitar essas coisas no ambiente que aprendemos a perceber como uma ameaça. No entanto, quando alguns nossas memórias dolorosas com nossa propensão natural associar e componentes ambientais grupo juntos- em vez de evitar o objeto dos nossos medos-vamos realmente criar as experiências que estamos tentando evitar. Por exemplo, uma criança gravemente mordido por um cão irá naturalmente associar todos os cães com a ameaça de dor e, consequentemente, gerar um medo intenso ou mesmo terror sempre que ele encontra qualquer cão no futuro. O medo da criança de todos os outros outros cães do que aquele que o bit é real. Ele não tem nenhuma maneira de fazer uma distinção entre um amistoso e um cão perigoso, porque sua experiência pessoal lhe ensinou que todos os cães são perigosos. Devido a esta propensão natural para associar, tudo o que precisamos é uma experiência pela primeira vez a acreditar que todos os cães são perigosos. Essa é a sua verdade sobre a natureza do ambiente. No entanto, a sua verdade não é todo o meio ambiente tem para oferecer em termos de experiências em relação aos cães. Nem todo cão que existe é perigoso. Muito pelo contrário, muito poucos seria considerado ameaçador; mais ver uma criança e quer jogar.

Agora, em todas as hipóteses encontrar a criança tem com um cão no futuro ele vai criar uma experiência de terror, independentemente da disposição de qualquer cão particular, ele passa a funcionar. Se um cão faz com que qualquer movimento em direção a criança, a criança vai perceber que o movimento como um ataque real quando todo o cão queria fazer era jogar ou ser acariciado. Na verdade, a criança pode tornar-se tanto medo de serem atacados que ele vai dedicar a maior parte se não toda a sua atenção para a varredura do ambiente circundante, para cães. Eventualmente seus sentidos ficará sintonizado com pegar suas imagens e sons. E cada vez que ele vê ou ouve um, ele irá criar uma outra experiência terrível que só reforça seus medos. Seu foco de atenção vai atrair a sua atenção o objeto de seus medos para que ele possa evitar o que ele aprendeu é ameaçador. O problema é que o que ele aprendeu é errônea em relação às condições, que nem todos os cães são perigosos. Não sabendo disso, ele naturalmente vai acreditar que o seu terror está vindo de fora dele, em vez de dentro dele. Com efeito seus medos estão agindo em sua percepção para criar as experiências que ele está tentando evitar, causando-lhe para aprimorar em todos os cães no ambiente.

O que nos concentramos nossa atenção em no ambiente é o que nós

normalmente irá receber. O exemplo de cão-mordida é uma ilustração gráfica deste. No entanto, existem outras maneiras que os nossos medos atuam como uma causa para criar o que estamos tentando evitar que não são tão óbvias. Lembre-se que todos os medos agir em nossa percepção como um mecanismo de alerta para nos ajudar a evitar o que acreditamos ser ameaçador. Uma maneira de evitar o objeto dos nossos medos é simplesmente se recusam a reconhecer a existência de informações de ameaça. Outra maneira mais sutil que irá criar alguns pontos reais cegos na nossa percepção é concentrar toda a nossa atenção na alternativa - informações para a exclusão de tudo o resto - não ameaçador. Esses pontos cegos irá excluir categorias inteiras de informações perceptível da nossa consciência, que pode resultar em algumas consequências desastrosas,

Por exemplo, vamos dizer que o mercado está nos oferecendo o que acreditamos ser uma boa oportunidade para fazer algum dinheiro, por isso vá em frente e colocar em um comércio, mas ao mesmo tempo também estamos operando de um medo de estar errado. Vamos temer estar errado, porque, se formos, vai obrigar-nos a sentir o que a energia negativa acumulada dentro de nós, como resultado de estar errado no passado. Agora, se o mercado nos oferece uma escolha entre informações que indicam que estamos certos ou informações que indicam que estamos errados, que informação irá naturalmente concentrar a nossa atenção sobre? A informação que nos fará bem, sem reconhecer ou considerar as implicações da informação que indique o contrário. Novamente, essas implicações poderia ser desastroso.

Vejamos outro exemplo de um comerciante que tem medo de perder. Um medo de perder apresenta um evidente conflito, porque seria difícil colocar em um comércio em primeiro lugar. No entanto, para o propósito deste exemplo, vamos dizer que este comerciante foi tão atraído por uma oportunidade específica que ele conseguiu operar fora de seu medo o tempo suficiente para colocar em um comércio. Agora, o tipo de informação que ele concentra sua atenção em dependerá do que o mercado faz. Se o mercado vai contra ele, ele vai ter medo de enfrentar a possibilidade de uma outra perda, então ele vai se concentrar sua atenção em qualquer outra informação não ameaçador. Se o mercado acontece para voltar ao seu ponto de entrada, ele vai sair do comércio em um suspiro de alívio, independentemente do que o potencial é para qualquer movimento em sua direção. Mas, se o mercado continua a ir contra ele, suas defesas mentais vai começar a quebrar como a informação ameaçadora se torna apenas demasiado grande para ele ser capaz de bloquear a partir de sua consciência por mais tempo. Nesse ponto, ele poderia facilmente tornar-se paralisado e não ser capaz de fazer qualquer coisa em seu nome. Eventualmente seu stress e ansiedade vai se tornar tão grave que a única maneira que ele pode aliviá-la é por ficar fora do comércio.

Por outro lado, se ele se encontra em um comércio ganhando, ele vai se concentrar em informações completamente diferente. Seu medo de perder

irá levá-lo a concentrar sua atenção sobre o que o mercado pode levar longe dele. Em um comércio ganhando ele vai excluir da sua consciência qualquer informação que indique qual é o potencial para o mercado continuar a se mover na direção dele, que é a única informação que ele focada em em um comércio de perder, e em vez disso se concentrar exclusivamente em informações que irá confirmar seus temores do mercado, percorrendo de volta ao seu ponto de entrada ou além. Com efeito, o medo de perder o leva a sair do comércio cedo para um pequeno lucro independentemente de qualquer que seja o potencial de lucro possível era em que o comércio. Uma vez que ele está fora, se o mercado continua a se mover em sua direção original,

O que você acaba de ser dada é um exemplo de que a grande maioria dos comerciantes cortar seus lucros a curto e deixar suas perdas correr. Em um vencedor comércio, o medo de perder vai levar-nos a concentrar a nossa atenção em informações que o mercado está indo para tomar nossos lucros de distância, obrigando-nos a sair mais cedo. Em um comércio de perder, vamos concentrar a nossa atenção em apenas as informações, qualquer coisa oposto que não seja o que indicaria o comércio é um perdedor. O medo nos faz agir sem uma percepção de escolha. Quando estamos com medo de enfrentar certas categorias de informações de mercado, limita drasticamente as escolhas que nós percebemos como disponível. Cortar uma perda não é uma escolha, se bloquear sistematicamente de nossa consciência qualquer informação que indica que estamos em um comércio de perder. Permanecer em um isn vencedor'

Para evitar que esses pontos cegos na nossa percepção, temos que aprender a operar sem medo. E ao comércio sem medo precisamos confiar-nos completamente para enfrentar e aceitar qualquer informação que o mercado está oferecendo sobre si mesmo, e precisamos ser capazes de confiar em nós mesmos para saber que vamos sempre atuar em nossos melhores interesses sem hesitação, independentemente da condições. Qualquer esforço exigirá algum grau de confiança. Nós teria dificuldade para atravessar a rua que nós não confiar em nós mesmos para ser capaz de sair do caminho do tráfego. A partir de uma perspectiva psicológica, o ambiente de mercado pode causar tanto estrago em nossas vidas como ser atropelado por um carro. Para ser bem sucedido como os comerciantes, precisamos acreditar que podemos ganhar com uma ausência de medo para que possamos fazer uma melhor avaliação das condições e perceber mais opções. O que isto significa é que nós temos que fazer o trabalho mental necessária para liberar-nos de qualquer coisa dentro de nós que nos causam a estreitar nosso foco de atenção ou especificamente bloquear certas categorias de informações de nossa consciência.

CAPÍTULO 11

Por que precisamos aprender Como adaptar

Existe uma relação direta entre a nossa capacidade de adaptação às mudanças das condições ambientais e o nível de satisfação que sentimos sobre nossas vidas. Para se adaptar às mudanças que ocorrem no ambiente externo implica que estamos mudando a nós mesmos como nós aprendemos mais e mais do que o meio ambiente tem para oferecer em termos de distinções sobre a sua natureza. Quanto mais distinções que podemos fazer entre os vários componentes do ambiente e como eles agem como uma força sobre o outro, quanto mais informação se torna disponível para nós através da nossa percepção. À medida que expandimos nossa percepção da informação disponível, vamos ganhar um nível mais profundo de compreensão e discernimento sobre a relação de causa e efeito que nós temos com o ambiente externo, ou seja, comportamento.

Quanto mais profunda a nível da nossa compreensão e percepção, a forma mais eficaz que pode interagir com o ambiente para satisfazer nossas necessidades e alcançar nossos objetivos. Cumprindo as nossas necessidades e atingir nossos objetivos criar em nós uma sensação de bem-estar, confiança e satisfação sobre nossas vidas que poderiam ser caracterizadas por sentimentos de insatisfação, decepção e deterioração quando não podemos nos realizarmos. Sucesso, confiança e satisfação são todos sinônimos. Eles se reproduzem entre si para criar e perpetuar um ciclo positivo de expansão e crescimento mental. E, por isso mesmo, decepção, insatisfação e deterioração também se alimentam de um outro para criar ciclos negativos da dor emocional, ansiedade e depressão.

Para cumprir as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos, tem

que haver algum nível de correspondência ou equilíbrio entre o ambiente mental interior eo ambiente físico exterior. O que quero dizer com "correspondência" é algum nível de compreensão de como o ambiente externo funciona. Nossas necessidades, intenções, metas e desejos-todo-existir primeiro no ambiente mental. Então, um dos três coisas podem acontecer em algum momento futuro no ambiente físico; eles são ou 100 por cento cumprida, parcialmente preenchidas, ou não cumprido emtudo, resultando em sentimentos de satisfação ou insatisfação equivalentes ao grau de cumprimento.

Para cumprir a nós mesmos, precisamos interagir com as forças ambientais externas. A medida em que cumprimos a nós mesmos é uma função de conhecer o conjunto mais adequado de medidas a tomar em relação às condições exteriores e em que medida podemos agir sobre o que sabemos. Sabendo o conjunto mais adequado de medidas a tomar em relação às condições prevalecentes é uma função de como muito ou pouco que aprendemos em relação ao que está disponível para ser aprendido.

Exemplo: Desenhar um grande círculo com um diâmetro de cerca de 6 pés. Esse círculo representará tudo o que está disponível para ser aprendido sobre a natureza do universo, não limitada por aquilo que sabemos disso, mas como ela existe em todos os sentidos como ainda a ser descoberto. Agora, desenhar um círculo mais pequeno dentro de um maior, com um diâmetro de cerca de 2 pés. Este círculo menor irá representar todo o conhecimento acumulado da humanidade desde os primórdios da nossa existência, em outras palavras, o que aprendemos em relação ao que ainda temos de descobrir sobre as forças que interagem de nosso ambiente e nós mesmos. Agora, coloque um ponto dentro do círculo menor. Este ponto seria provavelmente uma representação justa do que cada um de nós como indivíduos acumulou no conhecimento, discernimento e compreensão,descoberto.

O espaço vazio entre as fronteiras internas do círculo maior e o círculo menor é basicamente tudo o que não sabem ou não aprenderam sobre contudo, quer individual quer colectivamente. Há muitas coisas no ambiente disponível para ser experimentado. No entanto, até que aprender sobre eles, não vamos experimentá-los, assim como as pessoas não podiam experimentar a energia atómica até que foi descoberto. No entanto, existia no ambiente, esperando para ser vivido e aprendido sobre para centenas de milhares de anos antes de nós realmente descobriu. Estes foram os componentes ocultos que tiveram que ser ativamente descoberto por alguém. Caso contrário, se o ambiente atua como uma força sobre-nos de uma forma que nós não aprendemos a entender, no entanto, nós poderemos descartar a experiência como não real ou formar alguma superstição ou pensar nele como uma força desconhecida ou aleatória, até que investigar e compreender os fenômenos. Quando investigamos, aprendemos a fazer distinções

suficiente para reconhecer todos os componentes que interagem atuando como uma força sobre um outro para criar o efeito que nós acreditamos também foi aleatória, até que nós aprendemos sobre a experiência. Durante anos, muitas pessoas na comunidade acadêmica acreditava que os mercados eram aleatórias; este é um exemplo perfeito de sua falta geral de compreensão da natureza humana. As pessoas agem como uma força sobre os preços de forma perfeitamente lógico, quando você entender a lógica de seus medos. aprendemos a fazer distinções suficiente para reconhecer todos os componentes que interagem atuando como uma força sobre um outro para criar o efeito que nós acreditamos também foi aleatória, até que nós aprendemos sobre a experiência. Durante anos, muitas pessoas na comunidade acadêmica acreditava que os mercados eram aleatórias; este é um exemplo perfeito de sua falta geral de compreensão da natureza humana. As pessoas agem como uma força sobre os preços de forma perfeitamente lógico, quando você entender a lógica de seus medos. aprendemos a fazer distinções suficiente para reconhecer todos os componentes que interagem atuando como uma força sobre um outro para criar o efeito que nós acreditamos também foi aleatória, até que nós aprendemos sobre a experiência. Durante anos, muitas pessoas na comunidade acadêmica acreditava que os mercados eram aleatórias; este é um exemplo perfeito de sua falta geral de compreensão da natureza humana. As pessoas agem como uma força sobre os preços de forma perfeitamente lógico, quando você entender a lógica de seus medos.

O pequeno círculo representa o que foi descoberto e experimentado por alguém em algum momento na história humana. Todas as descobertas ao longo da história humana têm expandido o pequeno círculo para incluir mais e mais a um maior. Por exemplo, o pequeno círculo provavelmente teria sido um décimo de seu tamanho atual durante a Idade Média. Cada descoberta, desde então, mudou o ambiente que pudéssemos experimentar porque ele acrescentou algo ao ambiente mental que não existia anteriormente na mesma. Em outras palavras, como aprendemos, mudamos a forma como percebemos o mundo à nossa volta, resultando na evolução do pensamento da geral humanidade.

Não há dúvida de que o conhecimento acumulado da humanidade aumentou para níveis que seriam completamente inconcebível ou confundem a mente do mesmo o, mais pessoa de pensamento mais amplo progressiva vivos apenas 100 anos atrás. Tudo o que existe agora que não existia então (carros, aviões, telefones, computadores, etc.) é o resultado do que alguém aprendeu e compartilhou com os outros, e, consequentemente, mudou a consistência e composição do ambiente em que vivemos. E no entanto, tudo o que temos agora existia como possibilidades, desde o início da humanidade. A

possibilidade de vôo espacial tripulado existia desde o primeiro momento que uma pessoa olhou para um céu iluminado estrelas e se perguntou o que seria como estar na lua. Claro, que explorou' t mesmo tentar fazê-lo até o nosso conhecimento evoluiu a um ponto em mera desejando poderia ser transformado em uma realidade. Mas o que se poderia voltar para 1889 e dizer a pessoa típico 40-year-old sobre o mundo seus grandes, grandes, bisnetos vão crescer em? Não há nenhuma maneira que ele iria acreditar o quão diferentes as coisas serão. Ele não iria acreditar, porque ele não teria o quadro mental para acreditar, assim como nós terá um tempo muito difícil acreditar que vamos ter evoluído em 100 anos a partir de agora.

The dot simply represents the world we experience as individuals in relationship to what would be possible to experience if we had inside of our mental environment all the accumulated knowledge of humankind. Everything you and I know as individuals in relationship to everything we haven't learned yet would represent the current set of limitations that we operate from. That is, all our individual accumulated knowledge—every memory, belief, distinction, association, insight, or understanding—about the nature of the physical environment would all represent our personal limitations compared to what is available in the environment to experience, believe, and understand. That is, there will always be more information available in the environment than what our personal limitations will allow us to perceive or experience.

Apenas contemplar a imensidão do que não sabemos ainda; considerar que cada pessoa que existe age como uma força sobre o meio ambiente para mudá-lo de alguma forma que pode nos afetar como indivíduos, de alguma forma gratificante ou insatisfatório. A maneira pela qual cada um age individuais como uma causa para mudar o ambiente, que por sua vez, afeta todos os outros, vai corresponder à composição do seu ambiente mental. Então, até que você ou eu entendo todas as facetas do comportamento de todo mundo e as formas em que eles podem expressar-se para agir como uma força no ambiente (ou seja, o resto de nós), então todas as outras pessoas que existe representaria uma força externa desconhecido na medida em que nós não aprendemos sobre a natureza humana ou compreendê-lo.

Poderíamos começar a preencher no pequeno círculo com pontos para representar o conhecimento de cada indivíduo que existe no planeta, até que o círculo estava quase cheio. O espaço em branco deixado no pequeno círculo representaria conhecimento que existe em alguma forma que não está dentro da mente de alguma pessoa viva hoje. Nós também poderia organizar os pontos em grupos, onde cada ponto que se sobrepõem um pouco para representar o conhecimento e crenças de diferentes culturas compartilhada, embora não pudessem se sobrepõem muito, porque todos nós sabemos algo diferente por causa de nossas diferenças individuais de experiências. Os pontos também teria que ter

tamanhos diferentes para representar os níveis aumentados ou diminuídos de compreensão e discernimento que operam fora de em relação ao outro. Por exemplo,

O ambiente físico estava aqui antes de nascermos e nós certamente não nasceu com a percepção de que precisamos interagir com ele de tal forma que possamos nos assegurar de experimentar altos níveis de satisfação. Por exemplo, se havia uma correspondência de 100 por cento entre o nosso ambiente físico e mental, então tudo o que há para saber sobre a natureza do ambiente físico que já teria aprendido, e este conhecimento seria um componente do ambiente mental. Implícita dentro desta correspondência perfeita seria uma compreensão completa de todas as forças que atuam no ambiente físico, juntamente com uma compreensão completa da sua relação de causa e efeito. Gostaríamos de saber exatamente como o ambiente agiria como uma força em nós para criar uma experiência e como o ambiente iria responder como uma força contrária à força que se aplicam a ele através de nosso comportamento. E, portanto, com esse entendimento perfeito saberíamos o conjunto mais adequado de medidas a tomar para satisfazer nossas necessidades, intenções, metas e desejo, resultando em um completo estado de satisfação. Eu estou definindo comportamento como a expressão física para fora de agir energia mental como uma força no ambiente externo.

Obviamente, nenhum de nós possui esse tipo de correspondência perfeita com o meio ambiente, e, como resultado, é provavelmente seguro dizer que nenhum de nós vive nossas vidas em completo estado de satisfação. No entanto, quanto mais entender e saber sobre as forças que interagem por trás do nosso próprio comportamento e as interagindo forças ambientais fora de nós, o que é mais fácil de cumprir as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos, resultando em maiores níveis de satisfação que vai experimentar na nossa vidas. Inversamente, se nós não entendemos o nosso próprio comportamento, certamente não podemos começar a compreender ou antecipar qualquer outra pessoa, e menos que entender e saber sobre o resto dos componentes ambientais que têm um potencial para atuar como uma força sobre nós ,

APRENDIZAGEM E A QUALIDADE DAS NOSSAS EXPERIÊNCIAS

Como já mencionei, não nascemos com o conhecimento que precisamos para operar de forma eficaz no ambiente físico para nos atender. No entanto, nós nascemos com a necessidade de saber. Esta necessidade de saber opera como uma força motriz em nossas vidas que vem das profundezas mais íntimos de quem somos. Nosso senso natural de curiosidade nos leva a explorar e aprender. Por exemplo, uma vez que tenhamos aprendido a natureza de algo

ou feito alguma tarefa, nós rapidamente tornar-se aborrecido e ir para algo diferente. Tédio atua como uma força interior obrigando-nos a procurar algo novo para descobrir e aprender sobre.

Atrações também atuam como uma força interior, obrigando-nos a percorrer o ambiente para descobrir e criar experiência. Pegue o objeto de curiosidade de uma criança (algo que ele é atraído para) longe dele e que vai acontecer? Ele normalmente vai começar a chorar ou até mesmo um ataque. Seu choro é uma indicação de que as suas necessidades internas não estão sendo cumpridas. Choro é uma forma de luto para compensar a falta de equilíbrio entre os ambientes interior e exterior. Quando temos explorado o objeto de nossa atração para nossa satisfação, isso significa que o interior foi preenchido com o que o exterior tem a oferecer em termos de experiência. Quando isso acontece nós simplesmente perder o interesse, tornar-se aborrecido, e começar a digitalizar o ambiente para qualquer outra coisa que pode atrair a nossa atenção.

Há uma outra característica da nossa natureza que suporta a nossa necessidade de aprender. Sempre que aprender uma habilidade, as etapas envolvidas na operação do que a habilidade cair para um nível inconsciente de operação, por isso estamos então livre para aprender algo novo. Para aprender uma habilidade, que geralmente tem que quebrar o avanço em uma série de pequenos passos e se concentrar em cada passo até que possamos colocar todos os passos juntos em uma série de movimentos eficazes. Ao concentrar-se em cada pequeno passo, nós estreitar nosso foco de atenção para o ponto onde estamos alheios a qualquer outra coisa acontecendo no meio ambiente. Por exemplo, pense em um momento em sua vida quando você estava amarrando a aprender uma nova habilidade, dizer, em algum esporte, e enquanto você estava tentando colocar todos os movimentos juntos, alguém estava tentando chamar sua atenção sobre algum assunto completamente alheios. Em tal situação, que iria encontrá-lo extremamente difícil, se não impossível, manter o foco em um sem destruir a nossa concentração no outro. No entanto, depois de ter sucesso fez a habilidade de um recurso aprendeu, poderíamos facilmente executar os movimentos enquanto se concentra a nossa atenção para outro lugar.

Sem esta característica da nossa natureza, onde nossas habilidades cair para um nível inconsciente de operação, que iria encontrá-lo quase impossível mover-se para além do nível de uma criança típica performance. Basta pensar que seria como se tivéssemos de se concentrar em todos os movimentos necessários apenas para pegar alguma coisa a maneira como uma criança normal faz. Nós nem sempre têm a coordenação olho / mão que tomamos completamente para concedido. Tivemos que aprender isso. Aprendemos isso porque fomos atraídos para as coisas no ambiente que queríamos experimentar com o nosso sentido do tato. À medida que aprendemos cada habilidade, podemos acessar automaticamente a série de movimentos para executar a habilidade de modo que não tem que se concentrar em qualquer um dos passos individuais, que, em seguida, libera

a nossa atenção para explorar e expandir continuamente o que nós podemos nos tornar conscientes.

A aprendizagem é uma função da nossa existência. Ele irá ocorrer muito naturalmente através do nosso forte senso de curiosidade e que nos encontramos atraídos para no ambiente que só precisamos de saber tudo sobre. No nível mais fundamental, o aprendizado vai acontecer só porque estamos vivos e temos que interagir com o ambiente para se manter vivo. Então, vamos aprender alguma coisa. No entanto, isso não significa necessariamente que o que aprendemos é muito útil no que diz respeito à forma como podemos ir sobre cumprindo-nos de alguma forma satisfatória. Nós temos muito pouco controle em nossos primeiros anos sobre o que aprendemos sobre a natureza do mundo exterior e como ele funciona. Vou discutir isso com mais detalhes em um momento.

À medida que expandimos o nosso ponto pessoal (como no exemplo) para aprender mais e mais do que o meio ambiente tem para oferecer em termos de percepção sobre si mesmo, aumentamos nosso nível de correspondência com ele. Quando aprendemos, mudamos a composição e consistência do nosso ambiente interior. Cada mudança que fazemos no interior altera simultaneamente a nossa perspectiva e percepção do lado de fora. O ambiente externo é diferente porque estamos operando a partir de novas perspectivas e entendimentos, como resultado do que foi adicionado ou alterado no interior. Cada nova visão torna disponíveis para nós escolhas novas e diferentes em como interagir de forma mais adequada com o meio ambiente para alterar a qualidade de nossas experiências.

Isto pode parecer uma correlação evidente entre o que aprendemos e como muita satisfação que experimentamos em nossas vidas, mas eu lhe asseguro que não é. Se era tão óbvio, então a maioria das pessoas não teria um momento tão difícil fazer a conexão entre a deterioração das condições, a falta de felicidade ou satisfação em suas vidas e sua falta de visão, juntamente com uma recusa em reconhecer que há algo que eles don't sabe e precisa aprender.

Há sempre maiores níveis de satisfação disponíveis em cada experiência até chegar ao ponto onde nós sabemos tudo o que há para saber. Se fizéssemos saber tudo o que há para saber, poderíamos esperar resultados a partir do exterior que correspondem exatamente com o ambiente mental dentro. Este tipo de correspondência perfeita entre interior e exterior seria o resultado da nossa perfeita compreensão de nós mesmos-as forças internas que atuam sobre nosso relacionamento comportamento-in às forças ambientais externas que agem sobre nós. Uma vez que nenhum de nós está no nível de conhecimento perfeito, podemos assumir que dentro de cada experiência que temos com o ambiente físico, existem outras experiências prováveis resultantes de outras opções que estavam disponíveis, mas desconhecido para nós no momento,

Quanto mais nos permitimos aprender, o mais capaz estamos fazendo avaliações sobre as possibilidades que existem em algum momento futuro.

No entanto, implícita na declaração anterior é que nós somos, em primeiro lugar, disposto a reconhecer que existem outros futuros possíveis, não apenas o futuro que nossas expectativas e crenças sobre o que já aprendemos bloquear-nos para. Tenha em mente que tudo o que sabemos em relação a tudo o que ainda não aprenderam que representaria o actual conjunto de limitações que operam fora de. Conceitualmente, essas limitações individuais não são diferentes das escolhas que as pessoas na Idade Média foram cegos para crendo que a Terra era plana.

Se não estamos dispostos a reconhecer que em qualquer situação dada mais informação e existem escolhas do que nossas crenças nos permitem perceber, então nunca vai aprender a reconhecer ou antecipar a existência dessas outras possibilidades mais satisfatórios. Ao reconhecer a possibilidade de que um conjunto mais apropriado de etapas existe, nos abrimos para perceber e, em seguida, aprender os passos que podem levar a maiores níveis de satisfação. Recusando-se a reconhecer a existência dessas possibilidades seria o mesmo que afirmar que a eletricidade não existia antes de ser descoberto. Quando nós discutimos continuamente para o status quo por defender o que já acreditamos que sabemos, o ambiente parece que vai ser constantemente nos agredir, resultando em sentimentos de estresse e ansiedade. O ambiente externo torna-se agredir, porque está nos oferecendo mais a aprender sobre a natureza das maneiras em que as coisas existem e nós estamos simplesmente recusando-se a aprender.

Na verdade, podemos facilmente determinar se precisamos aprender algo para operar no ambiente de forma mais eficaz por apenas monitorar a forma como nos sentimos. Se nunca houve um desequilíbrio ou falta de correspondência entre o mental e os ambientes físicos, então, teoricamente, não teríamos nunca de uma razão para se sentir decepção, frustração, confusão, estresse ou ansiedade. É só porque há um desequilíbrio, uma falta de harmonia ou correspondência, entre o físico e mental que sempre experimentar qualquer destas emoções desagradáveis, negativas. Porque quando há um equilíbrio entre o interior e o exterior, nós experimentar os sentimentos opostos de alegria, felicidade e satisfação. Por isso, seria lógico que a qualquer momento nos sentimos essas emoções negativas, é porque ou não sabia o conjunto mais apropriado de etapas, e confusão. Em qualquer caso, os nossos sentimentos sempre nos dizer sobre o estado da nossa relação com o ambiente e apontar o caminho para o que precisamos aprender a experimentar maiores graus de satisfação.

Por exemplo, se não estamos experimentando satisfação em nossas relações pessoais, seria simples demais para supor que a razão é porque não desenvolvemos as habilidades interpessoais apropriadas? É possível que existem certas habilidades de comunicação disponíveis que uma vez aprendido e utilizado pode resultar em relações pessoais muito mais satisfatórios e níveis mais profundos de intimidade? O problema é que ele é tão fácil supor que as competências adequadas levando a maiores níveis de satisfação não existem ou que já sabemos o que precisamos saber e se não

estamos experimentando a satisfação agora, portanto, não deve ser possível experimentá-la em tudo. Quando operamos fora da última hipótese, mesmo se o ambiente nos apresenta evidências de que níveis mais profundos de satisfação são possíveis (observando outro casal que estão experimentando satisfação), provavelmente assumir que eles estão agindo como se fossem felizes por causa da aparência. Dessa forma, não terá que assumir a responsabilidade de aprender algo que soubessem.

O primeiro pressuposto resultaria em investigação, aprendizagem e expansão, levando a maiores níveis de eficácia e satisfação. As duas últimas hipóteses, obviamente, levar a mais insatisfação. Os nomes e os locais podem mudar, mas vamos experimentar o mesmo tipo de condições dolorosas e outra vez. Estes ciclos de insatisfação vai continuar até que nós reconhecemos que há algo que precisamos aprender e ir sobre a tarefa de aprender.

O que já sabemos irá bloquear O QUE nós não aprendemos AINDA

Obviamente, reconhecendo que há algo que precisamos aprender não é tão fácil quanto parece. Na verdade, reconhecendo que não sabemos algo ou que o que nós sabemos não é muito útil e eficaz nos apresenta um dos maiores paradoxos da vida. O dilema somos confrontados com é como podemos saber o que não sabemos quando o que já aprendemos irá bloquear nossa percepção do que nós não aprendemos ainda. Por exemplo, uma vez que aprendemos que a negociação é fácil (os primeiros comércios ganhando rápidas irá estabelecer que a crença), ele irá bloquear nossa percepção de informações em contrário, que a negociação é provavelmente um dos esforços mais difíceis pode-se optar por realizar. Cada uma dessas crenças que a negociação é fácil ou negociação é hard-resultaria na percepção de completamente diferentes escolhas como sendo disponível a partir do meio ambiente,

Nós não questionam a utilidade ou a eficácia de algo que já aprendeu, simplesmente porque o que cada um de nós aprendeu que vivemos, de alguma forma. Ou seja, nós não vamos questionar o que temos experimentado apenas porque nós experimentou, ou seja, a realidade da experiência é baseada em nossos cinco sentidos: o que está dentro de nós tampouco, sentiu, viu, ouviu, cheirado ou provado. Isso é real o suficiente. Uma vez que uma experiência torna-se parte integrante do nosso ambiente mental na forma de uma memória, crença, ou associação, torna-se uma parte do que comumente se acredita ser a nossa identidade e fora de questão.

No entanto, estamos abertos a aprender praticamente qualquer coisa no ambiente tem para oferecer, se não foram previamente expostas de alguma forma. Vamos absorver informações pela primeira vez como uma esponja, independentemente do que ele é. No entanto, uma vez que está dentro de nós, nós poderemos defender ou defender contra ele (esconder a partir de informações no ambiente que não querem reconhecer como parte do nosso ambiente mental), em vez de fazer-nos disponíveis para aprender mais do

que o meio ambiente tem para oferecer em termos de percepção sobre si mesmo ou a nós mesmos conforme o caso.

Para se defender contra a intrusão de informação requer energia. Este investimento em energia é comumente referido como o stress. A definição mais simples que eu posso pensar para o estresse é que ele é o que sentimos quando estamos ativamente bloqueando informações do ambiente. Em termos físicos, o estresse não é realmente diferente de andar contra o vento. Simbolicamente, o vento representaria várias categorias de informação ambiental não queremos confrontar; nossos corpos caminhando contra o vento representaria o que já aprendeu-o que já está dentro de nós que bloqueia o que está fora de nós. As duas forças se chocam e nos sentimos stress.

Uma das maiores ironias da vida é que toda a gente quer estar certo. Em outras palavras, todo mundo assume que eles experimentaram e aprenderam sobre a natureza da maneira como as coisas existem para ser a versão verdadeira e correta. A ironia é a versão de todos está correto em virtude do fato de que o que está dentro de todos nós foi experimentada por nossosentidos-se físicas vimos que, se lê-lo, se o ouvimos, se nós sentimos que, se provado, se nós cheirava-lo, ou qualquer combinação dos mesmos, que vivemos. No entanto, a versão não de todo mundo (do que o meio ambiente tem para oferecer em termos de experiências) é particularmente útil ou eficaz como um recurso para interagir com o ambiente de uma forma que levaria a resultados satisfatórios. Só porque uma coisa fica de entrada para o nosso ambiente mental não significa que é de qualquer valor real para nos ajudar a nós mesmos cumprir.

Uma criança não tem forma de conceituar como suas experiências estão formando crenças sobre a natureza da realidade, conceitos que, de fato, ser muito diferente sob diferentes condições ambientais.

Ele inquestionavelmente tem uma experiência como um fato da realidade, porque as crenças que ele está formando são fundada em sentimentos e emoções. Ele não refletir sobre suas experiências para avaliar a qualidade das crenças que ele está formando. Ele não tem nenhuma maneira de determinar como essas crenças vão quer agir como recursos ou obstáculos à auto-expressão no futuro.

A criança não entende que qualquer crença de que ele forma irá definir a realidade de uma forma que exclui outras possibilidades ou que ele vai fazer associações com experiências, agregando componentes do ambiente em conjunto de formas que são muito limitantes e não práticos. Muitas dessas crenças só vai naturalmente ser discharged como suas atrações levá-lo a interagir com o ambiente de novas maneiras. Todos nós só vai naturalmente crescer em um novo conjunto de limitações à medida que expandimos nossas consciências pela aprendizagem, que por sua vez nos liberta de coisas que costumávamos acreditar. No entanto, se a qualidade da energia em muitas das nossas crenças é carregada negativamente, então o nosso medo irá funcionar como um obstáculo para a auto-expressão,

limitando o que podemos perceber a partir do ambiente como possibilidades.

Por exemplo, alguém que cresceu constantemente a ser menosprezada ou criticada por seus pais sabe exatamente como se sente. As crenças que formam sobre si mesmo e sua relação com o meio ambiente, como resultado, foram formadas em uma realidade de dor. Certamente ele não saberia, enquanto crescia, que estava formando uma crença sobre sua indignidade em relação como uma pessoa. Indignidade é um conceito que ele não pode aprender sobre bem em sua vida adulta, e ele nunca pode aprender a libertar-se dos efeitos nocivos. Mas, entretanto, o medo de ser ridicularizado e menosprezado vai limitar drasticamente as possibilidades que percebe no ambiente de auto-expressão. Muitas possibilidades que parecem auto-evidentes para alguém sem esse medo seria totalmente fora do reino da possibilidade para ele.

Uma ironia ainda maior é que, quanto mais nós reconhecemos a possibilidade de que a nossa versão do caminho existem coisas não é tão eficaz de um recurso quanto poderia ser, mas nós tornar-nos disponíveis para aprender com o meio ambiente. Ao expandir nossa visão pessoal para incluir mais do que está fora de nós dentro de nós, mais ele aumenta nosso nível de correspondência com o exterior, deixando menos e menos do que está lá fora, que não sabemos sobre, aumentando nossa capacidade de ser direita.

Quanto mais nos permitimos aprender, o mais capaz estamos fazendo avaliações sobre as probabilidades que existem em algum momento futuro. Como não poderíamos ser melhor, aprendendo algo quando você considera que o ambiente pode atuar como uma força sobre nós em uma variedade quase infinita de formas, algumas das quais nós conhecemos, muitos outros que não poderia começar a antecipar a menos que manter em aprender a despeito do que já sabemos? Quanto mais nós acreditamos que sabemos, quanto mais nós tornar o ambiente nos provar que o que sabemos não é particularmente útil ou eficaz. O problema é que a prova poderia ser bem na frente dos nossos narizes e não teríamos a estrutura mental para reconhecê-lo, a menos que voluntariamente permitiu-nos a enfrentá-lo e considerá-lo. Caso contrário, se todos nós sabíamos muito, que não iria nunca sentir dor emocional,

Tudo isso deve ser um pouco aparente, porque não é uma característica típica humana para reunir ativamente e considerar informações que entra em conflito com o que já sabemos e acreditamos ser verdade. No entanto, considere que escondido dentro da informação ambiental que nós não aprendemos a perceber ainda, seja porque nós não aprendemos a fazer as distinções adequadas ou porque a informação está sendo bloqueado pelo nosso atual conjunto de crenças, são um conjunto mais apropriado de passos para cumprir a nós mesmos. O que ainda não aprenderam está fora de cada um de nós esperando para se tornar uma parte do nosso ponto pessoal. O que não sabemos representa toda a informação que poderia resultar em escolhas que têm resultados muito mais satisfatórios. No

entanto, uma vez que não podemos saber o que nós paraíso' t aprendeu ainda eo que nós sabemos blocos a percepção de outras alternativas que existem para a satisfação, nós facilmente apanhados nestes ciclos de vida terrivelmente insatisfatórios, acreditando que é tudo o que o mundo tem para oferecer, quando a nossa situação é apenas o resultado da nossa incapacidade nos adaptar. Quando nós nos permitir adaptar, aprendemos que sempre há mais opções disponíveis do que nossas crenças nos permitirá perceber. O que quero dizer com adaptação é identificar e ativamente mudar algo que já está dentro de nós para que haja um maior grau de correspondência entre o interior eo exterior. Quando nós nos permitir adaptar, aprendemos que sempre há mais opções disponíveis do que nossas crenças nos permitirá perceber. O que quero dizer com adaptação é identificar e ativamente mudar algo que já está dentro de nós para que haja um maior grau de correspondência entre o interior eo exterior. Quando nós nos permitir adaptar, aprendemos que sempre há mais opções disponíveis do que nossas crenças nos permitirá perceber. O que quero dizer com adaptação é identificar e ativamente mudar algo que já está dentro de nós para que haja um maior grau de correspondência entre o interior eo exterior.

Cada experiência pela primeira vez com o ambiente físico cria uma distinção no ambiente mental sobre a sua natureza. Todas as informações ou possibilidades que existem na mesma categoria que a primeira experiência será, então, filtrada perceptivelmente através do que nós aprendemos com essa experiência. Mais uma vez vou usar o exemplo de uma criança cuja primeira experiência com um cão é um doloroso, o que significa que o primeiro cão a criança tentou jogar com, do seu senso natural de curiosidade, o mordeu. Como resultado deste só experiência, a criança vai "naturalmente associar" todos os cães com o que o mordeu. O que ele aprendeu, então, agir como uma barreira mental para o resto do ambiente nada pode ter que oferecer no que diz respeito a todos os outros cães.

Eu tenho usado as palavras "naturalmente associar" para salientar que a criança não terá que pensar ativamente sobre a maneira limitando em que os cães serão caracterizados em seu ambiente mental. As associações ocorrerá automaticamente, como uma função natural do caminho nossas mentes estão ligados. Assim, ele não terá que ver "o" cão que o mordeu; qualquer cão vai levá-lo a se lembrar da dor de sua experiência anterior. Como resultado de sua primeira experiência com um cão ser dolorosa, ele irá associar automaticamente quaisquer encontros futuros com cães com sua única experiência dolorosa. Independentemente de quão errônea sua associação é ou como o ambiente pode tentar provar a ele que a maioria dos cães são amigáveis e não irá causar-lhe dor, ele não vai acreditar, porque o que ele já aprendeu sobre cães (não um cão,

No entanto, se a primeira experiência da criança com um cão é positivo, ele irá, obviamente, não têm reservas para jogar com qualquer cão até que ele tem

uma experiência dolorosa. Neste caso, no entanto, se ele for mordido, ele não vai associar automaticamente todos os outros cães com aquele que o mordeu, porque ele já tenha aprendido que o ambiente tem mais a oferecer do que este experiência dolorosa. O que ele vai aprender, que é novo para ele, é que nem todos os cães são amigáveis e que ele deve usar algum cuidado ao interagir com eles até que ele possa determinar a sua disposição.

A criança cuja primeira experiência foi dolorosa não sabe que ele pode experimentar a felicidade e alegria com cães. Ele não sabe disso porque ele não tenha experimentado; não é algo que aprendeu ainda, independentemente da evidência o ambiente pode ser apresentando-o. Nem ele provavelmente vai aprendê-lo até que ele está disposto a percorrer o seu medo. Todas as outras informações que estão sendo oferecidos a ele sobre a natureza dos cães será bloqueado ou rejeitado pela energia do que ele já aprendeu.

Você pode ensinar uma criança qualquer coisa que quiser, independentemente de quão errônea ou disfuncional é relativo às condições ambientais. A criança vai acreditar no que você ensiná-lo porque o que ele experimenta torna-se uma parte de sua identidade. Qualquer coisa que experimentamos vai se tornar uma parte funcional da nossa identidade. Quando eu digo "funcionando", quero dizer que uma vez que algo está dentro de nós, independentemente do que ele é, em seguida, tem o potencial de agir como uma força em nosso comportamento. Todas estas peças de funcionamento que chamamos de memórias de experiências, crenças e associações, por sua vez, então, agir como uma força interna para moldar a nossa percepção do ambiente que experimentamos fora do que está disponível para experiência.

Como você já sabe, o que cada um de nós teme como indivíduos é algo que temos em algum momento de nossas vidas aprendemos a temer, como resultado de nossas experiências. Quando sentimos medo, é porque nós aprendemos a perceber as condições ambientais como uma ameaça, de alguma forma, enquanto alguém que não tenha tido uma experiência dolorosa associada com as mesmas condições ambientais aprendeu a perceber as condições do ambiente de uma forma completamente diferente, uma forma que corresponde com a sua experiência anterior. Uma pessoa pode perceber as condições como uma ameaça, o outro como uma oportunidade, no mesmo momento, com base no que já está dentro deles. Em outras palavras, o que eles já tiveram em seu ambiente mental como experiência irá determinar como eles percebem as condições ambientais, se como uma oportunidade para experimentar a alegria ou como uma ameaça para sentir dor e todos os graus entre eles. O que é realmente interessante é que nenhum deles seria capaz de convencer o outro da validade de sua percepção, porque o que eles estão enfrentando no momento está diretamente relacionada com o que eles já têm aprendido.

Nós normalmente só questionar o valor de algo que está dentro de nós, se somos obrigados a, como um último recurso absoluto. Qual seria a prova definitiva de que precisamos para finalmente fazer-nos reconhecer que há

algo que precisamos aprender? Dor! Vamos reconhecer a necessidade de aprender quando estamos experimentando a dor emocional de um grande desapontamento ou stress e ansiedade, porque não sabemos o que fazer, e nós estamos encontrando cada vez mais difícil de transferir a responsabilidade para o que estamos terminando com.

Se voltarmos ao exemplo "acreditando que a negociação é fácil", porque poderíamos considerar que a negociação é difícil quando já sabemos que é fácil? O que nos levar a questionar a utilidade de tal crença? A dor emocional de decepção como resultado de não ser capaz de atingir os nossos objectivos? Uma vez que questionam a utilidade, o que acontece? Um mundo inteiro de informações abre para nós sobre como podemos aprender a interagir com o ambiente de negociação de forma mais eficaz, aumentando o nosso nível de correspondência. No entanto, tudo o que iria encontrar no ambiente para aumentar a nossa compreensão já existia, a não ser que pensar em algo completamente novo em nosso próprio país. A única coisa que nos impedi de encontrá-lo antes era a energia do que nós já sabíamos, bloqueando o que ainda não aprendeu. O problema é que se aprender algo novo meio que temos de mudar o que já aprendemos, nós instintivamente parece recusar-se a fazê-lo, independentemente de quão inapropriado o que aprendemos pode ser relativo ao que se precisa saber para experimentar a satisfação. Uma vez que tenhamos aprendido alguma coisa, ele vai agir como uma força para bloquear outra informação que possa resultar na percepção de outras escolhas. Mesmo as crianças vão resistir a aceitação de informação que é contrário ao que eles já aprenderam, independentemente de quão disfuncional seu conhecimento pode ser. ele vai agir como uma força para bloquear outra informação que possa resultar na percepção de outras escolhas. Mesmo as crianças vão resistir a aceitação de informação que é contrário ao que eles já aprenderam, independentemente de quão disfuncional seu conhecimento pode ser. ele vai agir como uma força para bloquear outra informação que possa resultar na percepção de outras escolhas. Mesmo as crianças vão resistir a aceitação de informação que é contrário ao que eles já aprenderam, independentemente de quão disfuncional seu conhecimento pode ser.

Todo aprendizado é sinónimo de mudança, se estamos mudando algo que já sabemos ou aprender algo completamente novo. Se nos recusamos a mudar (adaptação) dentro para acrescentar ao que sabemos para criar mais distinções e mudar a nossa perspectiva, então não estamos aprendendo o que precisamos saber para experimentar algo diferente no ambiente externo. Se não houver mudança no interior, não haverá mudança percebida no exterior, nos travando assim em ciclos de dor e insatisfação recorrentes. Além do mais, vamos continuar a sofrer até que a dor se torna tão grande que ficamos com nenhuma outra que escolha para reavaliar como nós vamos sobre o gerenciamento de nossas vidas, ou seja, a reavaliar a utilidade de nossas crenças.

O que sabemos torna-se obsoleto

Além dos ciclos de insatisfação que o nosso atual conjunto de limitações nos encaixar no (o que sabemos blocos que nós ainda não aprendemos), há uma razão ainda mais prático para aprender a se adaptar. Todos nós são forçados a interagir com um ambiente físico em constante mudança para satisfazer as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos. A nossa forma de interagir com o ambiente, as escolhas que nós percebemos em relação ao que está realmente disponível a partir da perspectiva do meio ambiente, e o que fazer em relação ao que nós percebemos são todos uma função do que temos aprendido. Agora, se você se lembrar, tudo o que constitui o ambiente físico está em constante movimento. Tudo o que se encontra em movimento (que inclui tudo feito de átomos e moléculas) é também mudar ao longo do tempo. Assim, a mudança é uma função automática do ambiente físico.

No entanto, o ambiente mental é composta de forma positiva ou negativa energia cobrado que carrega informações sobre nossas experiências, o que nós aprendemos que as formas em padrões organizacionais que chamamos de crenças e conceitos sobre a natureza do ambiente físico. A energia não é feita de átomos e moléculas e, portanto, não mudam ao longo do tempo. Na verdade, a energia existe em uma dimensão não-física fora do tempo como nós a percebemos com nossos sentidos. A energia elétrica ou energia elétrica produzida quimicamente podem ser armazenados da mesma forma como em uma bateria e as informações que ele carrega é armazenado com ele. Ou seja, o tempo não tem efeito sobre a qualidade deste energia (o grau de carga positiva ou negativa) e as maneiras pelas quais isto afeta nossa percepção da informação ambiental e como ela age como uma força sobre o nosso comportamento.

Mudar o nosso ambiente mental para corresponder com as mudanças externas constantes acontecendo no ambiente físico não é automática. As informações armazenadas em nosso ambiente mental sobre a natureza do ambiente físico pode permanecer inalterado durante anos ou uma vida, para essa matéria, independentemente de como ultrapassado, inútil, ou mesmo prejudicial, pode ser. E, além disso, este conhecimento ultrapassada continuará a agir como uma força em nosso comportamento, levando-nos a interagir com o ambiente de maneiras completamente inadequadas relativas às condições. Assim, mesmo se estamos experimentando a satisfação em determinadas áreas de nossas vidas, não podemos tomar como certo que as condições que aprendemos a interagir com vai ficar como sabemos que eles existam. As condições externas estão em constante movimento, apresentando-nos com forças diferentes para aprender e se adaptar. No ambiente de mercado, por exemplo, as mudanças nas condições são altamente visíveis e, geralmente, momento a momento, enquanto que em outros tipos de ambientes que normalmente operam em, as forças de mudança trabalhar um pouco mais lento e são menos visíveis, mas eles estão mudando, no entanto. O problema é que as condições vão mudar e nós não necessariamente reconhecer essas mudanças mesmo que começamos a experimentar algum grau de insatisfação, a menos

que estejamos constantemente vigilantes que mesmo que nós aprendemos algo que funciona, ele ainda pode se tornar obsoleto.

CAPÍTULO 12

A Dinâmica do A realização do objetivo

A medida em que cumprimos as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos com qualquer grau de satisfação é, em primeiro lugar, uma função do nosso ser capaz de reconhecer as nossas necessidades e formular os nossos objectivos. Isto não é tão simples quanto parece. Nosso senso natural de curiosidade e nossas atrações são muitopoderosas forças internas que criam um estado de necessidade ou colocar-nos em um estado de desequilíbrio com o ambiente físico até que as necessidades são satisfeitas. Quando sentimos essas atrações para determinadas atividades, pessoas ou objetos no ambiente, muitas vezes é difícil visualizar as possibilidades ou formular planos por causa de outras forças interiores na forma de crenças, associações, ou memórias que agem como barreiras. Precisamos entender o relacionamento e possíveis conflitos entre o que precisamos ou sentir muito atraído por estas e outras forças interiores que, em certo sentido dizer não.

A medida em que cumprimos as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos com qualquer grau de satisfação é, em segundo, em função do grau em que entendemos a natureza das forças ambientais externas temos de interagir com a cumprir as nossas necessidades e alcançar o nosso objetivos. (A profundidade de nossa compreensão irá correlacionar diretamente como maneira pela qual nos expressamos no ambiente para criar o efeito que queremos.) Em terceiro lugar, é uma função do repertório de habilidades que temos desenvolvido para interagir com o ambiente e, em quarto lugar, uma função da nossa capacidade de executar essas habilidades.

Quaisquer diferenças entre o que queríamos, esperado, desejado ou

necessário eo que temos é simplesmente uma indicação do grau em que nós não aprendemos o que precisávamos saber ou evidência de que não temos as competências adequadas para fazer o que precisava ser feito. Incluído como um fator na categoria de onde o primeiro não aprendemos o que precisávamos de saber-é a nossa capacidade ou a falta dela para objetivamente (sem ilusão) avaliar a disponibilidade do que queríamos ou necessário do ponto de vista do meio ambiente. Em outras palavras, o que queríamos não pode ter sido disponíveis para começar ou disponíveis na quantidade que queríamos ou no período de tempo que queria ou necessário, e nós não temos a estrutura mental para fazer os tipos de distinções para indicar a disponibilidade real de antemão.

Nós também temos que considerar que o que queríamos pode realmente ter sido disponíveis, mas imperceptível, como resultado de não ter aprendido a fazer as distinções adequadas, que, por sua vez, dá-nos o tipo de perspectiva onde poderíamos notar a sua disponibilidade. Nesses tipos de situações que geralmente acabam dizendo para nós mesmos: "Eu desejo", ou "Se eu soubesse que, em seguida," quando descobrimos depois que nós não sabia na época teria feito uma diferença em como que "viu" coisas. Muitas vezes, no entanto, nós nunca descobrir que o que queríamos e não se foi apenas uma mudança menor em perspectiva. Não sabendo, é claro, que a razão pela qual nós não obtê-lo era porque nós simplesmente não sabia que havia algo mais que precisávamos para aprender. Se tivéssemos a estrutura mental para fazer as distinções apropriadas,

Devo acrescentar aqui que quando interagimos com outras pessoas, se usar a força e manipulação para conseguir o que de outra forma não estaria disponível, o que estamos fazendo está forçando-os a se comportar fora de suas crenças. Se suas crenças foram consistentes com o que queríamos a partir deles, então nós não precisamos usar a força ou manipulação, porque um estado de harmonia existiria. Nós não precisamos usar a força ou manipulação em alguém para fazer algo que eles já acreditam. Sempre que fazemos, ele cria um estado de desequilíbrio em que eles normalmente corrigir por alguns meios de vingança que seria a apenas têm de lidar em algum ponto no futuro. Como uma observação geral da condição humana que vai junto com isso, a maioria de nós gastamos nossas vidas tentando mudar o que está diante de nós para se adequar a composição do nosso ambiente interior,

Na segunda categoria, onde não temos as competências adequadas para fazer o que precisava ser feito, podemos reconhecer o conjunto mais adequado de passos a tomar e também avaliar objetivamente a disponibilidade do que queremos, mas isso não significa que tem as habilidades para executar essas etapas. É possível subestimar as habilidades requeridas em relação às condições para realizar o que queremos (ou seja, não sabemos nada melhor) ou podemos superestimar nossas habilidades em relação às condições. Além disso, mesmo que tenhamos aprendido as competências adequadas, pode haver qualquer

número de crenças ou medos que agem como barreiras ou forças limitantes que nos impedem de executar corretamente os passos que levam ao que queremos realizar. Estas crenças ou medos pode ser algo que temos uma consciência de, ou podem ser completamente subconsciente. Eu estou definindo subconsciente como qualquer experiência que não temos acesso imediato a com o nosso processo de pensamento consciente. Por exemplo, alguém poderia ter medo de entrar na água, estar consciente do próprio medo, mas não tenho a menor lembrança de uma experiência dolorosa associada com água para saber por que ele não pode expressar-se dessa forma.

Há uma distinção muito importante aqui que você precisa fazer entre recolhimento e memórias. O que experimentamos no ambiente torna-se uma memória. Nossa capacidade de trazer essa memória no nosso processo de pensamento consciente é lembrança. Algumas memórias são fáceis de lembrar, porque os caminhos para onde a memória é armazenada são muito usados. Em outras palavras, nós nos lembramos como se lembrar certas memórias. No entanto, há muitas outras experiências que se tornam subconsciente. São memórias que temos tanto esquecidos como se lembrar porque não usar os caminhos ou nós nunca fomos realmente plenamente consciente do que estava sendo percebida por nossos sentidos, em primeiro lugar. No entanto, o ponto aqui é que nada do que vai para o ambiente mental desaparece ou já não existe só porque não se lembrar dela. A nossa capacidade de recordar conscientemente qualquer crença particular que nos é ensinado como uma criança ou a nossa capacidade de lembrar qualquer experiência particular não é um fator na dinâmica de como qualquer um desses componentes mentais agir como uma força em nosso comportamento. Nem é hora do relógio físico para essa matéria. Nossa lembrança consciente de experiências podem desaparecer com o tempo, mas o tempo não tem impacto sobre a carga elétrica (qualidade da energia) ou a quantidade de força emocional por trás da acusação. Por exemplo, o velho ditado de que o tempo cura todas as feridas não se aplica ao ambiente mental. O tempo vai curar as feridas do corpo, porque o corpo é uma parte de uma realidade física, onde tudo está em movimento e mudando ao longo do tempo. No entanto, o tempo não tem impacto sobre as memórias armazenadas em nosso ambiente mental, porque o ambiente mental não é composto de matéria física.

feridas emocionais (carregada negativamente energia mental) nunca vai embora a menos que aprender a liberar-nos deles ou alterá-los. As pessoas pensam que o tempo cura as feridas emocionais, porque depois de anos de experiências que quer inadvertidamente deixar de ir a dor ou construir um sistema de crenças como uma defesa para se proteger dele. Na verdade, a nossa capacidade aparentemente infinita de resistir a reconhecer a lesão e esconder os efeitos de feridas emocionais torna muito evasivo. Nós quase sempre sabe quando temos feridos nossos corpos de alguma forma. Se você quebrar sua perna, você sabe que porque você não vai ser capaz de andar. Se

não curar corretamente, você vai saber que também, porque você não vai ser capaz de andar a mesma de antes, ou ainda pode ferir a andar. No entanto, as feridas emocionais não são sempre tão evidentes,

Isso está sendo apontado porque eu descobri que a maioria das pessoas têm uma grande dificuldade em acreditar que algo que aconteceu com eles na infância ainda pode afetar a forma como eles percebem seu ambiente e como eles se expressam agora. Embora, quando você pensa sobre isso, como poderia ser de outra maneira? Tudo o que vivenciamos torna-se parte integrante do nosso ambiente mental. Todas as peças, então, agir como uma causa interna, afetando a forma como experimentamos o ambiente externo. Mais uma vez, nós não temos que ser capazes de se lembrar por que nós aprendemos a ter medo de algo para sentir o medo. Nós nem sequer temos de reconhecer conscientemente a nós mesmos que o medo existe porque sempre podemos racionalizar que é outra coisa ou usar drogas ou álcool para bloquear a nossa consciência dele. Contudo, independentemente de quão duro nós tentamos nos impedir de sentir o que está dentro de nós, os sentimentos ainda estão lá; caso contrário, nossos esforços para bloqueá-los não seria necessário, em primeiro lugar. O medo vai existir porque a energia, em algum lugar na nossa memória de alguma experiência anterior, vai levar-nos a senti-lo, independentemente de haver ou não nos permitimos ter uma lembrança do fonte.

Memórias, crenças e associações não desaparecem com o tempo, abuso de substâncias, ou tentar colocá-los em algum lugar no subconsciente que torna mais difícil para ganhar uma consciência. Eles continuarão a atuar como uma fonte de energia para a maneira em que nós escolher informações do ambiente e como nos expressamos, durante o tempo que vivemos, a menos que aprender a gerenciá-los. Você já se perguntou por que foi tão difícil de quebrar um hábito indesejado ou por que ele pode ser tão difícil de executar um plano bem pensado-out você estava realmente empenhada em? É difícil por causa do que já está dentro de nós, que atua como resistência a nossa intenção. A intenção de fazer algo não é necessariamente uma crença. Em outras palavras, fora de tudo o que pretende fazer, algumas dessas intenções serão apoiado por nossas crenças, memórias, e associações, e alguns não. Quando há apoio, os nossos esforços vão parecer sem esforço, porque não há nenhum conflito entre quaisquer crenças, memórias e associações e o que pretendemos fazer. No entanto, se as nossas intenções não estão em harmonia com as nossas crenças, memórias, ou associações, fazer torna-se uma luta, onde não podemos manter o foco, tornar-se facilmente distraídos, ou fazer o que a maioria das pessoas iria caracterizar como "estúpidoerros".

Tomemos, por exemplo, alguém que fuma, decide que é um mau hábito, e, como resultado, compromete-se a desistir. Assim, sua intenção é a de expressar a si mesmo como um não-fumante. No entanto, depois que ele fumou seu último cigarro, suas crenças em ser um fumante vai começar imediatamente chamando a sua atenção para cigarros até que ele constrói para o ponto onde ele anseia um cigarro e, em seguida, tem um. O que temos

aqui é um clássico conflito entre uma intenção que não é apenas em conflito com outras crenças, mas a própria intenção não tem suporte estrutural real. Ou seja, não há uma crença corolário que diz: "Eu sou um não-fumante." A energia para o seu comportamento não fumar terá de vir de sua vontade consciente para ser uma pessoa diferente nesta área de sua vida. No entanto, sua vontade não instantaneamente nega toda a energia nas crenças que ele tem construído ao longo dos anos em ser um fumante. Estas crenças terá uma grande quantidade de energia para agir em seu atenção consciente (notando cigarros no ambiente e pensando em cigarros) e seu comportamento (uma pick up e fumá-lo).

Poderíamos até ter o apoio interno (crenças, memórias e associações) para o que pretendemos fazer e ainda tem dificuldades seguir com nossos planos por causa de outras crenças conflitantes. Comportamento que se enquadrar na categoria "erro estúpido" é mais frequentemente o resultado de crenças subconscientes ou esquecidas que estão em conflito directo com os nossos intentos. Negociação é um exemplo perfeito para ilustrar isso. Muitas pessoas dedicar uma grande parte do seu tempo, energia e recursos financeiros para expressar-se como comerciantes. Eles aprendem muito sobre negociação, eles são ainda altamente considerado por seus pares para o que eles sabem sobre o mercado, mas ainda não pode executar seus comércios corretamente ou a forma como eles planejaram. Há comerciantes que pode sempre fazer o dia de dinheiro após dia até que comecem a certos limiares e depois dar prontamente todos os seus lucros de volta para o mercado em um ou dois comércios. A maneira como eles dão o seu dinheiro de volta é completamente inconsistente com o seu estilo de negociação, enquanto eles estavam a ganhar dinheiro. Depois de terem perdido uma quantidade suficiente de dinheiro, eles vão voltar para o caminho que normalmente o comércio e iniciar o processo novamente. Esse tipo de comportamento não é por acaso. Isso acontece por uma razão.

Em cada uma dessas situações estes comerciantes certamente tinha desenvolvido estratégias eficazes e viáveis para ser bem sucedido, eles definitivamente tinha algumas crenças altamente estruturadas para apoiar a sua expressão como um comerciante. No entanto, o que eles não têm feito é identificar e Décharge toda uma série de outras crenças (tanto consciente e subconsciente) que estão em conflito direto com o esforço de negociação ou a ganhar dinheiro como um comerciante. Por exemplo, há muitas crenças relacionadas com a sua educação religiosa que estão em conflito direto com todo o conceito de especulação. E o que está sendo negociado, mas tirando dinheiro de outros comerciantes sem serviços prestados? Esse tipo de atividade não é consistente com a maioria dos ensinamentos religiosos. Outro exemplo típico é a maioria das pessoas crescem com crenças muito poderosas relacionados com a ética de trabalho. Eles têm definições muito rígidas sobre o que constitui trabalho e como se ganha o seu dinheiro. Negociação não se encaixa exatamente na maioria dessas definições também.

Portanto, independentemente de como altamente estratégias de negociação de um desenvolvido tornar-se, o ato de negociação ainda irá violar a integridade de qualquer crença de que está em conflito com o ato de negociação ou fazer dinheiro a partir de negociação. Eventualmente, a energia não expressa acumulando nessas crenças conflitantes vai construir até o ponto onde o comerciante vai encontrar-se comportando de uma maneira completamente inconsistente com as suas regras de negociação ou a intenção de ganhar dinheiro. Muitas vezes, ele mesmo estará ciente de que ele está prestes a cometer um erro de negociação, assistir-se fazê-lo, e, ao mesmo tempo, quer se sentem impotentes para deter-se ou não vai parar-se até que ele perdeu dinheiro suficiente para compensar o desequilíbrio em seu ambiente mental.

Agora, quando esses tipos de coisas acontecem, se nós não entendemos o que está acontecendo, poderia levar-nos a sentir-se inadequado, de alguma forma, se julgamos a nós mesmos duramente. Ou poderíamos ser superada por uma sensação de impotência e medo porque aparentemente não tem controle sobre essas forças internas não identificados que podem exercer tanto controle sobre nosso comportamento. Sem qualquer consciência das ferramentas de problema ou eficazes para lidar com ele, a maioria das pessoas vai tentar construir barreiras mentais para tentar bloquear estas forças de se manifestar em seu comportamento. Obviamente, eles não funcionam, o que torna toda a situação ainda mais assustador. Este é onde o abuso de substâncias entra em jogo. Por exemplo, uma pessoa que é um alcoólatra sabe que ele é um bebedor pesado. No nível mais fundamental uma pessoa bebe obsessivamente para separar seu intelecto a partir dessas forças interiores que ele acredita que ele não tem controle sobre. Quanto mais ele bloqueia, mais as forças construir e quanto mais ele tem que beber para bloquear. Quanto mais ele bebe, mais tudo se deteriora em seu ambiente externo como um reflexo de seu ambiente interno. Eventualmente, o ambiente físico, seu corpo, ou ambos deteriorar-se tão mal que ele não pode mais bloquear o verdadeiro estado de sua condição. Em seguida, ele reconhece que "Sim, eu sou um alcoólatra, e eu preciso mudar", o que significa que "Sim, eu preciso para resolver os problemas na minha vida que me levou a começar a beber em primeiro lugar." mais tudo se deteriora em seu ambiente externo como um reflexo de seu ambiente interno. Eventualmente, o ambiente físico, seu corpo, ou ambos deteriorar-se tão mal que ele não pode mais bloquear o verdadeiro estado de sua condição. Em seguida, ele reconhece que "Sim, eu sou um alcoólatra, e eu preciso mudar", o que significa que "Sim, eu preciso para resolver os problemas na minha vida que me levou a começar a beber em primeiro lugar." mais tudo se deteriora em seu ambiente externo como um reflexo de seu ambiente interno. Eventualmente, o ambiente físico, seu corpo, ou ambos deteriorar-se tão mal que ele não pode mais bloquear o verdadeiro estado de sua condição. Em seguida, ele reconhece que "Sim, eu sou um alcoólatra, e eu preciso mudar", o que

significa que "Sim, eu preciso para resolver os problemas na minha vida que me levou a começar a beber em primeiro lugar."

O ponto de tudo isso é: aprender a esquecer as nossas memórias dolorosas ou ignorar a existência de crenças que não suportam nossas intenções não de qualquer maneira reduzir o seu potencial de causar-nos a comportar-se de determinadas maneiras. Se queremos mudar o comportamento indesejado, temos que mudar a fonte interna de que o comportamento. Liberando-nos das limitações de nossos medos, curando nossas feridas emocionais, mudando a polaridade de uma crença, ou discharging-lo completamente é algo que temos de aprender a fazer, aprendendo a gerir a energia mental. Se as pessoas soubessem de alguma forma de gerir as suas crenças, memórias e associações, em seguida, o tipo de ciclos dolorosos da consciência forçado descrito anteriormente nunca começaria em primeiro lugar.

Até aqui, identificou três forças em operação constante em nossas vidas. Primeiro são todas as forças ambientais externas que têm o potencial para atuar como uma causa, onde nós, como indivíduos, experimentar um efeito. Algumas dessas forças ambientais fora teremos algum grau de entendimento e outros que não. Nossa grau de compreensão e discernimento, juntamente com a medida em que podemos agir sobre o que sabemos é diretamente proporcional ao grau de satisfação que vai sentir como nós interagimos com o ambiente para satisfazer as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos. Implícita em todos os externos forças-se nós entendê-los ou não-são todas as forças da mudança que alteram automaticamente tudo feito de átomos e moléculas, consequentemente, fazendo o que sabemos, em termos de utilidade obsoleto em algum ponto no tempo. Por exemplo, a cadeira que você está sentado em ler este livro está se deteriorando ao longo do tempo. Em algum momento ele não será mais capaz de suportar qualquer peso, tornando a sua crença na sua estabilidade obsoleto.

Em segundo lugar estão as forças internas profundas de curiosidade e atração que nos obrigam a explorar, aprender sobre, e interagir com o ambiente de maneira aparentemente predeterminados. Por exemplo, há coisas que são naturalmente interessados em aprender sobre ou aprender a fazer em relação a todas as outras coisas que estão disponíveis para aprender sobre no meio ambiente, mas ainda não temos JUROS naturais - como alguém que sempre quis ser um músico, bombeiro, ator, ou médico e persegue estas vocações resultando em sentimentos de profunda satisfação sobre suas vidas. No entanto, se o ambiente nos força em áreas onde não há interesse natural, vamos experimentar um vazio que pode ser muito difícil de identificar, só que ele sente que algo está faltando em nossas vidas. O que cada um de nós como indivíduos é naturalmente curioso sobre e atraiu no ambiente vêm dos níveis mais profundos de nossa existência. Eles agem como forças muito poderosas de auto-expressão, obrigando-nos a criar no ambiente físico do objeto da nossa imaginação ou exercer no ambiente físico

o objeto dos nossos interesses,

Em terceiro lugar estão as forças mentais representadas por nossas crenças, memórias e associações. Apesar de crenças, memórias e associações são forças mentais, eles não são o mesmo que as forças da curiosidade e atração. Crenças, memórias e associações existem exclusivamente como resultado dos tipos de experiências que temos com o ambiente físico. Isso está em contraste com as forças da curiosidade e atração que estão em nós antes de nascermos e que parecem ser ou predeterminado em um sentido espiritual ou geneticamente codificado. Algumas de nossas crenças, memórias e associações atuará como recursos positivos para interagir com o ambiente físico de forma eficaz e com algum grau de satisfação. Outros, no entanto, terá apenas o efeito oposto. Muitas das nossas crenças, memórias e associações são recursos para o fracasso, dor, e insatisfação porque eles nos trancar em apenas perceber o que já sabemos bem como nos cortar de nosso senso natural de curiosidade. Em outras palavras, eles especificamente agir como forças para evitar qualquer novo crescimento mental.

Agora, uma vez que temos de interagir com o ambiente físico para cumprir as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos, a chave para fazê-lo para assegurar-nos de experimentar maiores níveis de satisfação é adquirir níveis mais profundos de conhecimento e entendimento sobre a natureza dessas forças. Ou seja, precisamos ficar em um estado constante de aprendizagem. A única coisa que realmente nos impede de continuar a aprender sobre a natureza dessas forças externas são as forças mentais na forma de crenças, memórias e associações que se acumulam e, como resultado bloqueiam o nosso senso natural de curiosidade, às vezes ao ponto de encerrar o processo de aprendizagem completamente.

Há algum elemento de verdade no ditado que diz que você não pode ensinar um cachorro velho novos truques, exceto que ele realmente deve ler "Um cachorro velho não aprende novos truques." Não é que é impossível para alguém independentemente da sua idade para aprender algo novo; a questão não é habilidade. É mais uma questão de resistência e recusa. A recusa, vem da soma total de tudo o que já acreditamos, em essência, dizendo: "Esqueça-Eu já sei tudo o que preciso saber." Claro, as consequências para tal postura para o ambiente pode ser, e frequentemente são devastadores. E, invariavelmente, sempre leva algum evento verdadeiramente devastador ou de uma série de-los antes de alguém que tem esse tipo de atitude vai reconhecer que a razão para a sua situação é que eles simplesmente se recusam a permitir que quaisquer mudanças no seu ambiente mental. Naturalmente, este know-it-all atitude é muito fácil de reconhecer em alguém; o truque é aprender a reconhecê-lo nós mesmos, porque existe em todos nós como uma função natural das formas pelas quais as crenças, memórias e associações gerenciar informações.

Para ficar em um estado constante de aprendizagem, precisamos aprender a se adaptar. Para adaptar precisamos aprender algumas técnicas mentais

específicos sobre como aplicar conscientemente os nossos pensamentos para atualizar, modificar, substituir ou alterar a polaridade (carga elétrica; de vários componentes em nosso ambiente mental que atuam como limitando ou inibindo forças em nossa percepção e comportamento, que nos impede de ganhar maiores níveis de correspondência com o ambiente físico por conscientemente adaptar, estamos fazendo-nos disponíveis para aprender a satisfazer nossas necessidades e alcançar nossos objetivos de maneiras cada vez mais satisfatórios. NOTA: implícitas cumprir as nossas necessidades e alcançar nossos objetivos é a necessidade de explorar o objeto de nossas curiosidades e trações, que também são bloqueados por nossas crenças, associações e memórias.

Para se adaptar, precisamos optar por não resistir à aprendizagem e mudança. Isso requer uma vontade de nossa parte pensar fora das limitações estabelecidas por nossas crenças, associações e memórias e uma vontade de aprender a gerir a energia mental para que possamos liberar-nos dos efeitos negativos de nossas memórias dolorosas. Quando aprender a mudar a polaridade de uma memória dolorosa, não é doloroso por mais tempo. Quando a memória é discharged ou drenado da energia carregada negativamente, ele não terá mais o potencial de gerar medo. O medo sempre limita o número de escolhas que percebemos como disponível a partir do ambiente pela forma como ele nos leva a concentrar a nossa atenção sobre o objeto do nosso medo. O efeito líquido é que acabam criando para nós mesmos exatamente o que estamos tentando evitar. É importante para você notar que, quando mudar a polaridade de uma memória, que na verdade não alterar a estrutura da memória. Em outras palavras, nós não esquecer a experiência, por isso ainda pode usá-lo como uma parte de nosso repertório do que sabemos sobre a natureza do ambiente físico. Quando mudamos a qualidade da energia de uma memória de negativo para positivo, nós negar o potencial da memória para gerar medo, permitindo-nos a perceber todas as outras opções para a experiência disponível a partir do ambiente no mesmo momento.

De preferência, esta vontade de mudança virá de outro lugar que não de desespero. A idéia é aprender a reconhecer o que precisamos saber muito antes de as condições deteriorar-se aos níveis de desespero. Para fazer isso requer que nós incorporamos em nosso sistema mental, três pressupostos muito fundamentais que nos ajudarão a manter um relacionamento saudável com o meio ambiente e gerar a energia por trás da vontade que vamos precisar para iniciar um tal processo, após o qual a experimentar os benefícios serão agir como a força motriz da nossa vontade.

A primeira suposição é que nós não aprendemos tudo o que há para saber. E, como resultado, há sempre vai ser forças desconhecidas atuando sobre nós até o nosso entendimento de tudo fora de nós evolui até o ponto em que temos consciência simultânea de tudo o que acontece no ambiente. As implicações aqui são que precisamos estar em um estado constante de aprender a partir do momento em que nascemos até o momento em que

morremos, porque o nosso intelecto ainda não evoluiu ao ponto de percepção simultânea de toda a informação que está disponível em qualquer dado momento. Até então, somos forçados a escolher e escolher as informações que experimentamos com base no que aprendemos a acreditar.

O segundo pressuposto é que o que nós aprendemos a acreditar pela força-involuntariamente imposta a nós, como uma expressão do exterior ambiente ou por escolha, como uma expressão de forças internas que operam dentro de nós como nossa curiosidade e não atracções-may ser muito útil no que diz respeito ao cumprimento de nós mesmos de alguma maneira satisfatória.

A terceira hipótese é que o que nós aprendemos que é útil e trabalha para nossa satisfação é ainda sujeito a alterações devido às mudanças nas condições ambientais. Em outras palavras, o que pode precisar de saber a sentir mais satisfação e felicidade em nossas vidas, muitas vezes terá que substituir parcialmente ou invalidar completamente o que já aprendemos. Recusando-se a mudar o que já aprendemos é praticamente o mesmo que dizer que já sabemos tudo o que há para saber e não precisam de aprender mais nada. Claro, poderíamos facilmente saber se nós não precisam se adaptar, porque estaríamos em um estado perpétuo de satisfação. Nada menos do que um sentimento de satisfação da nossa interação com o meio ambiente é uma indicação de que precisamos aprender alguma coisa.

A perfeição do momento

Se você operar fora dos pressupostos anteriores, você começará a reconhecer como cada momento se torna uma perfeita indicação do seu estado de desenvolvimento eo que você precisa fazer para melhorar a si mesmo. Por exemplo, vamos olhar para um comerciante hipotético cujo objetivo é fazer dinheiro de sua negociação. Ele percebe o que ele acredita ser uma oportunidade para fazê-lo e coloca em um comércio. No entanto, ele está operando a partir de um medo de estar errado. Como resultado, o medo vai agir sobre a sua percepção de informações para bloquear a partir de sua consciência nenhuma prova que pudesse indicar que ele está errado. Lembre-se que o medo é um mecanismo natural para nos alertar de condições ameaçadoras para que possamos evitá-los. Agora, o que está ameaçando sobre ser errado? Neste caso, como na maioria dos casos, é toda a dor acumulada e humilhação dentro dele a partir de suas experiências passadas. Se o mercado, ou qualquer outra pessoa para essa matéria-apresenta-lo com qualquer informação que entra em conflito com o que ele quer, o medo fará com que ele distorcê-la perceptivelmente ou ele vai com raiva gritar com a pessoa que ofereceu tais informações "Não me diga que" para que ele possa evitar sentir a dor já dentro dele de seu passado. Com efeito, os seus medos irá criar para ele a mesma experiência que ele está tentando evitar, porque ele está evitando informações que indicam que os mercados têm a oferecer em relação ao que ele quer ou espera. Se o

mercado se move contra ele, ele provavelmente não vai enfrentar a evidência até que a dor de fazê-lo é menor do que a dor de não confrontá-la, o que significa que suas perdas se acumulam até o ponto onde é mais fácil admitir que está errado do que que sofrer mais perdas. Os resultados dos nossos esforços será refletido no ambiente como a soma total de quem somos em qualquer momento, como era para o nosso comerciante no exemplo anterior. Uma meta é uma intenção que temos projetado para fora no meio ambiente. É uma necessidade para ser cumprida em algum momento futuro. A necessidade surge de um reconhecimento alguma falta. Reconhecendo a necessidade focaliza automaticamente a nossa atenção para analisar o ambiente de formas (caminhos) para atender essa necessidade. A informação ambiental percebemos (qualidade e profundidade de insight) será uma função do número de distinções podemos fazer menos qualquer informação que fica bloqueado por todos os medos que estão operando de fora. Como nos expressamos para atender a necessidade será a função de (1) nossas percepções, (2) os passos que escolhemos como resultado dessas percepções,conhecer.

Quando nos recusamos a reconhecer ou aceitar a perfeição de cada momento de nossas vidas, nós negamos acesso à informação de que precisamos para expandir a nós mesmos. Qualquer habilidade que precisamos aprender a nos expressar de forma mais eficaz tem um verdadeiro ponto de partida. Para descobrir que o verdadeiro ponto de partida requer nossa aceitação de cada resultado como um reflexo da soma total do que somos para que possamos primeiro identificarque habilidade precisa ele aprendeu e como podemos ir sobre a tarefa de aprender. Sem esse verdadeiro ponto de partida, vamos operar a partir de uma base de ilusão.

Ilusões resultar de crenças que sabemos mais do que nós e pode fazer mais do que podemos. Nós erroneamente assumir as ações ambientais nossa percepção dele ou de nós mesmos e então bloquear ativamente qualquer informação em contrário. Ilusões são a diferença entre aceitar cada momento como uma perfeita indicação de quem somos, para que possamos identificar o que precisamos aprender a seguir em frente e acreditar que já são perfeitos do jeito que somos, caso em que precisamos aprender nada. Certamente, se qualquer um de nós estavam em perfeito estado de conhecimentos e habilidades, então nós nunca precisa reclamar de nada ou dar desculpas, racionalizações, ou justificativas para porque as coisas não saíram como o planejado.

Cada "deve ter", "poderia ter", "teria", ou "se" é uma indicação do grau de ilusão em que estamos entregando a nós mesmos. Se pudéssemos ter, teríamos, o que significa que a cada momento estamos fazendo o melhor que podemos quando se leva em conta todos os componentes, tanto consciente e subconsciente-que afetam o que percebemos e fazemos. Reconhecendo e aceitando essa perfeição sempre nos dará o nosso verdadeiro ponto de partida para indicar o que precisamos aprender para que possamos perceber as condições de forma diferente ou que recursos

precisamos desenvolver para responder de forma diferente.

Se o nosso comerciante hipotética quer evoluir para um comerciante eficaz e consistentemente bem sucedido, ele terá de se envolver em alguma auto-aperfeiçoamento. Ele precisa entender que o mercado está sempre certo e que ele pode lucrar com essa tensão se ele não impõe uma estrutura mental rígida em seu comportamento. Ele precisa libertar-se de seu medo de estar errado para que ele possa observar o comportamento do mercado a partir de uma perspectiva objetiva. Caso contrário, seu medo de estar errado terá o efeito de fazê-lo errado. Ele também terá que estabelecer algumas regras comerciais definidas para guiar seu próprio comportamento e aprender a aderir a essas regras. Se ele tivesse sido operando a partir de um conjunto definido de regras de negociação, ele nunca teria deixado a perda acumulada suficientemente que sua dor iria levá-lo para fora do comércio. Se, no entanto, ele se recusa a reconhecer e aceitar seu estado atual de desenvolvimento, culpando o mercado para suas perdas ou tentando se convencer de que de alguma forma ele não era responsável pelo que ele acabou com, então ele estaria entregando-se na ilusão. Ele estaria negando quem ele é e, com efeito, separando-se a partir das informações que ele precisa para se tornar quem ele quer ser.

Temos que estar dispostos a enfrentar a verdade sobre nós mesmos para que possamos confrontar a verdade fora de nós mesmos. A menos ilusão nos entregamos nós mesmos, quanto mais nossas percepções do ambiente externo irá reflectir as condições reais, porque não vamos estar bloqueando tanta informação disponível. Pela informação disponível Quero dizer informações que são capazes de perceber. A menos que bloquear, quanto mais aprendemos. Quanto mais aprendemos, mais fácil é para antecipar a forma como o ambiente externo vai reagir ou responder sob um dado conjunto de condições. Caso contrário, não vamos nos permitir perceber no ambiente que nos recusamos a saber sobre nós mesmos.

Nenhum de nós gosta de reconhecer o que consideram ser as nossas fraquezas. No entanto, é exatamente o que precisamos fazer para crescer além delas. Caso contrário, vamos continuar a construir nossas vidas sobre esta base de ilusão que requer muita energia, álcool ou drogas para sustentar que, eventualmente, tem a desmoronar, levando a essas percepções forçados muito dolorosas. Confrontar a verdade no meio ambiente ou a verdade sobre nós mesmos não é mais doloroso do que são as percepções forçados que resultam dessas ilusões. É apenas mais imediato. No entanto, quando não confrontar o que está dentro de nós, é o primeiro passo no processo de quebrar um ciclo de insatisfação para transformá-lo em um ciclo expansivo de sucesso. Que melhor forma de realização do objetivo poderia haver do que enfrentar condições que existe, identificar o que precisamos aprender a operar de forma mais eficaz,

**Todos os comerciantes dão-se EXATAMENTE
O que merecem**

Traders colocar em comércios e depois tirá-los quando quiserem. Esse processo de tomada de decisão é o resultado da soma total de todos os componentes mentais que interagem uns com os outros. Se tivéssemos de inventário de todos estes componentes, medir a energia que possuem, e depois equilibrar os componentes que contribuem para um sentido positivo de auto-avaliação contra os componentes que contribuem para um sentido negativo de auto-avaliação, o que restaria é um valor líquido que valorizamos a nós mesmos. Este valor líquido irá corresponder diretamente com a quantidade de dinheiro que damos a nós mesmos para fora do que está disponível em qualquer comércio, em qualquer dia, mês ou ano, ou por isso mesmo quanto do nosso dinheiro que dar de presente.

Eu sei que isso pode ser um conceito muito difícil de aceitar. No entanto, diferente tendo em conta o que ainda não aprendeu em termos de conhecimentos e habilidades, como poderia ser de outra maneira? Nós fazemos todas as nossas próprias regras quando o comércio. Ninguém nos obriga dentro ou fora dos mercados, a menos que uma posição é liquidada por uma corretora por falta de margem. Em qualquer operação, há uma série de possibilidades para ter lucro ou cortar perdas. O que nós decidimos fazer em cada caso, com respeito a cada possibilidade vai ser o resultado de nossas percepções e todos os componentes internos que afetam essas percepções. O que nós realmente acabar fazendo será o resultado do que nós decidir e nossa capacidade de executar as nossas decisões, que novamente será determinada por uma série de fatores mentais, os quais contribuem para o nosso senso de auto-avaliação.

Negociação é um exercício de acumular dinheiro. Uma vez que tenhamos aprendido a negociar (perceber oportunidade e executar nossos comércios), quem mais ou o que mais poderia ser responsável pelo que vamos acabar com? Na verdade, se os comerciantes foram para traçar seu patrimônio, isso refletiria seus conflitos internos e o que eles pensam de si mesmos em uma base dia-a-dia de mês a mês ou ano-a-ano. Estes gráficos ficaria muito parecido com o típico bar ou ponto e figura gráficos dos próprios mercados, com suporte e resistência níveis, zonas de consolidação, comícios, selloffs e retracções. Todos esses padrões iria reflectir o estado de espírito do comerciante, assim como os próprios mercados refletem o estado coletivo de espírito de todos os seus participantes.

Gráficos como estes também podem ter o mesmo valor preditivo como nos mercados, se a pessoa aprende o que procurar. Algumas das empresas de corretagem mais sofisticados que gerenciam grandes fundos de manter esses tipos de gráficos no CTAs que eles empregam para trocar seu dinheiro sob gestão. Eles vão mudar a quantidade de capital disponível para cada CTA para gerenciar com base em formações de gráfico de cada indivíduo. Em outras palavras, uma vez que você construir alguma história que não é muito difícil determinar quando alguém está prestes a ter um grande sucesso por causa da construção de forças psicológicas dentro dele, assim como as forças coletivas da construção mercado antes de um grande movimento .

Como os comerciantes individuais, se queremos dar-nos mais e mais dinheiro fora dos mercados, temos que aprender a nos valorizar mais e mais para que nós acreditamos que merecemos o que queremos ou merecemos o que temos. Negociação pode resultar na acumulação rápida de lucros inesperados. Para manter os lucros, nós temos que ter suporte interno. Na maioria das vezes, esse apoio não existe, e que é responsável por todos os trapos de riquezas para trapos histórias que podem ser contadas no mundo da negociação. Claro que o primeiro passo no processo de valorização nos mais é aceitar o nosso verdadeiro ponto de partida; ou seja, temos de assumir a responsabilidade completa para o que vamos acabar com como sendo um reflexo do que precisamos aprender sobre os mercados, sobre nós mesmos, ou ambos. Em última análise, tudo o que fazemos contribui ou prejudica o nosso senso de auto-avaliação. É por isso que pode variar de dia para dia ou momento a momento. A melhor maneira que eu conheço para adicionar ao nosso senso de valorização é nos comprometer com o processo de crescimento.

CAPÍTULO 13

Gerenciando Energia Mental

O que quero dizer com "gestão de energia mental", você pergunta? Há muitas maneiras que já gerem energia mental, mas provavelmente não pensaria isso de tal maneira. Por exemplo, não é possível tomar o que começa por ser uma pequena ferida emocional (como alguns insulto menor) e intensificar a energia emocional por trás dessa ferida ao ponto em que pode acabar em um estado de frenesi emocional? Como podemos fazer isso? Por nossa vontade de pensar sobre o que causou-nos a sentir-se insultado. Nossos pensamentos podem adicionar energia ou energia tira do ferimento, dependendo do que tipo de pensamentos que nós escolhemos para pensar. Se pensarmos pensamentos destrutivos, iremos adicionar energia carregada negativamente para intensificar a ferida. E escusado será dizer que podemos levar este a qualquer extremo que escolher e, além disso, parada sempre que escolher ou sempre que estamos dispostos a. No entanto, de parada se torna mais difícil em proporção direta com a quantidade de energia envolvida. Não estamos, de fato, a gestão ou manipular energia mental quando nós propositadamente nos tornar mais irritado do que quando começamos, canalizando pensamentos negativos através de uma experiência?

Da mesma forma, se pensarmos pensamentos positivos, vamos diminuir a energia emocional do ferimento. Estou certo de quem lê este livro tem notado que quando uma pessoa quer ficar com raiva, ele irá se recusar a ouvir qualquer coisa que possa aliviar sua ira. Quando nos recusamos a ouvir "a voz da razão" por assim dizer, estamos fazendo uma escolha não para gerir a energia mental. A única razão pela qual uma pessoa com raiva tem de calar "a

"voz da razão" é porque ele sabe que a informação tem o potencial de mudar a maneira como ele se sente. Ele sabe que se ele muda sua perspectiva de que irá, por sua vez, mudar a forma como ele se sente, ele vai experimentar um ambiente diferente do lado de fora. Se ele não está "disposto" para mudar independentemente do que os benefícios podem ser de que ele irá se recusar a usar os seus pensamentos de uma maneira que lhe permitiria experimentar esses benefícios. Estes exemplos são apenas algumas das muitas maneiras em que já manipular nosso ambiente mental para atender nossos objetivos com base na nossa vontade de fazê-lo. Certamente, se é possível gerenciar a energia mental para propósitos destrutivos, deve também ser possível gerenciá-lo para fins construtivos. Os conceitos-chave aqui são a vontade e propósito. A vontade é a de dirigir conscientemente os nossos pensamentos em direção a uma intenção específica de mudar alguma coisa no interior que não é útil. se é possível gerenciar a energia mental para propósitos destrutivos, ele também deve ser possível gerenciá-lo para fins construtivos. Os conceitos-chave aqui são a vontade e propósito. A vontade é a de dirigir conscientemente os nossos pensamentos em direção a uma intenção específica de mudar alguma coisa no interior que não é útil. se é possível gerenciar a energia mental para propósitos destrutivos, ele também deve ser possível gerenciá-lo para fins construtivos. Os conceitos-chave aqui são a vontade e propósito. A vontade é a de dirigir conscientemente os nossos pensamentos em direção a uma intenção específica de mudar alguma coisa no interior que não é útil.

Os pensamentos são uma ferramenta muito poderosa para efetuar mudanças no ambiente mental. Podemos usá-los a mudar, reorganizar, adicionar, prejudicar ou alterar a polaridade de vários componentes mentais. Os pensamentos são uma forma de energia, provavelmente não é diferente de eletricidade ou luz. Eles podem agir como uma causa para produzir algum efeito no ambiente físico, como quando falamos de nossos pensamentos, por exemplo, bem como agir como uma causa para produzir um efeito no ambiente mental. Quando usamos nossos pensamentos dirigida para dentro, estamos usando basicamente uma forma de energia como uma ferramenta para mudar a consistência e a composição de outra forma de energia, como a utilização de nossos pensamentos para mudar uma crença ou liberar a energia negativa fora de uma memória dolorosa.

É precisamente por causa do poder inerente pensamentos que as pessoas são tão protetora de si mesmos com os tipos de informações (pensamentos outras pessoas expressa fisicamente) eles vão se expor a. Todo mundo sabe instintivamente que, se nós nos permitimos pensar em alguma coisa, os pensamentos têm o poder de mudar a maneira como as coisas existem dentro de nós. E uma vez que as coisas mudam em interior, sabemos que vai perceber e experimentar uma fora diferente. Se não queremos perturbar a relação atual entre interior e exterior, nós conscientemente vai fazer o que for necessário para se certificar de que nós não nos expor a qualquer coisa que possa ameaçar essa relação ou pensar em nada de uma forma que iria mudar o

relacionamento. A mudança é o resultado de, em primeiro lugar, uma vontade de pensar.

Pessoalmente, eu acredito que se nós não foram feitos para continuar a crescer mentalmente (acrescentando ao que somos, transcendendo o que já aprendemos) e, além disso, se não foram feitos para dirigir que o crescimento em um nível consciente, então nós não ter sido dada a capacidade de pensar, raciocinar e criar. Implícita dentro da nossa capacidade de pensar, raciocinar e criar é a capacidade inerente de aprender o nosso caminho para sair das situações dolorosas e ciclos de vida insatisfatórios em que nos encontramos. ciclos de vida dolorosas começar e se perpetuam por memórias dolorosas. Então, em essência o que estou afirmado é que inerente a nossa capacidade de pensar e raciocinar é a capacidade de curar as nossas feridas emocionais para que possamos perceber o que está disponível a partir do ambiente para além dos nossos medos. Cura feridas emocionais é algo que temos de aprender a fazer, aprendendo a gerir a energia mental. Aprender a esquecer as nossas memórias dolorosas, tornando-os subconsciente não de qualquer forma reduzir o seu significado em nossa percepção da informação ambiental, ou seu potencial para causar-nos a comportar-se de determinadas maneiras.

Este é o dom da criatividade que todos nós nascemos com. É a capacidade de pensar além do que nossas crenças atuais, memórias, e associação ditaria como sendo verdadeira sobre o meio ambiente. A capacidade de raciocinar além do nosso atual conjunto de limitações (crenças, memórias dolorosas, e associações erradas) ou usar a nossa imaginação criativa é aquela compensar força que nos permite crescer, melhorar e evoluir para além dos ciclos de vida dolorosas e destrutivas que obtemos pego em, tanto como indivíduos e como uma cultura. No entanto, há algo aqui que você pode precisar estar atento a: a capacidade de fazer algo não é necessariamente uma capacidade de fazer algo. Antes de um recurso se torna uma habilidade, ele tem que ser cultivada em uma habilidade. Por exemplo, podemos usar nossa imaginação para visualizar e, em seguida, projetar no ambiente o cumprimento de alguma necessidade ou meta em algum momento futuro. Mas isso não significa que nós estamos usando a nossa imaginação criativa. Podemos apenas estar usando nossa imaginação para projetar o que já está em nossas memórias ou o que já acreditamos. O mesmo é verdade para os nossos pensamentos. Na maioria das vezes, eles vão se originar fora do nosso atual conjunto de crenças e memórias, de modo que o que seremos pensamento irá corresponder com o status quo. Para criar um futuro mais gratificante para nós mesmos, precisamos ser capazes de imaginar esse futuro e projetar-lo para o meio ambiente como algum momento futuro. Há uma correlação direta entre o que projetamos e que já está dentro de nós, a não ser, claro, que estamos imaginando algo além do que já sabemos.

As únicas limitações reais que existem em relação ao pensamento são essas regras que foram seja ensinado a nós ou aqueles que fizemos para

nós mesmos. Nós não somos de forma alguma restrito a apenas pensando sobre o que já acreditamos é verdadeiro ou o que nós já experimentou. Somos livres para vaguear em qualquer lugar em nossos pensamentos para explorar qualquer número de possibilidades e optar por atuar em um deles, independentemente de saber se é dentro ou fora do atual conjunto de regras a partir do qual operamos, até mesmo ao ponto de usar o nosso pensamentos para mudar as regras que podemos ter que diz que não pode. Se não foram feitos para direcionar nossas próprias mudanças pensando sobre como podemos aprender a levar uma vida mais feliz e mais gratificante, em seguida, pensar, raciocínio e criatividade não existiria.

Para experimentar o mesmo tipo de condições dolorosas e outra vez, em um ambiente que está em constante movimento, implica que nós não percebemos nenhum outras opções como disponíveis que resultariam em resultados mais satisfatórios. O que percebemos é diretamente ligado ao que já sabemos. Para perceber outras opções, outros do que os nossas crenças, memórias e associações nos bloquear em, temos de saber algo que ainda não aprendeu. Assim, aprender a nossa maneira de sair de uma situação que é perpetuamente dissatisfying exige que sejamos abertos a pensar além do que já sabemos. O ambiente sempre nos oferecem uma oportunidade para algum grau de amor, harmonia, felicidade e sucesso ou algum grau de desespero, decepção, raiva, ódio e traição. O que vamos acabar com a partir de cada um desses momentos tem que ser um reflexo do que está dentro de nós porque o ambiente não interpreta a informação que tem para oferecer em qualquer dado momento. Esse processo acontece exclusivamente em cada um de nós. Lembrar exemplo o dinheiro livre no capítulo 10? A realidade de prazer existiu junto com a realidade da indiferença ou medo. O homem estava lá para dar dinheiro para qualquer um que quisesse. Como cada pessoa interpretou os dados determinou que a realidade que experimentaram.

A criatividade é sinônimo de crescimento e mudança. não a palavra "criar" implica trazer à existência algo que não fez existia anteriormente? Se ele já existia, então ele já teria sido criado. Para usar a nossa imaginação criativa, é preciso estar disposto a pensar fora do que já sabemos ser verdadeiro ou possível. Para aqueles de vocês que não são tão familiarizado com as várias formas de pensamento criativo, você ficaria surpreso como apenas a vontade de questionar a utilidade de algo dentro de nós trará uma avalanche de alternativas inspiradoras. Caso contrário, nossas memórias e crenças vai levar-nos a pensar no futuro de maneiras que correspondem diretamente com o nosso passado, tendo assim o efeito de nós bloqueio nas mesmas experiências recorrentes. Os nomes e os locais podem mudar, mas as situações e circunstâncias e condições permanecem sempre as mesmas, porque não estamos mudando nossa estrutura mental para perceber alguma coisa diferente.

"Necessidade é a mãe da invenção!" Em outras palavras, a necessidade de criar uma nova máquina, dispositivo ou processo para poupar tempo,

economizar dinheiro ou ganhar dinheiro não é diferente da necessidade de "criar um novo você" a experiência de sucesso e uma vida mais satisfatória. A necessidade vai agir como uma força por trás nossos pensamentos a pensar para além das nossas actuais barreiras para que possamos expandir. As barreiras que agem como uma força de resistência que nos impede de expansão consistem em muitas das nossas crenças e todas as nossas memórias dolorosas. Por isso, precisamos de uma força para neutralizar e penetrar essas barreiras. Essa força é o nosso pensamento e nossa vontade de usá-los de forma criativa.

AH nossas vidas se tornaria muito mais fácil de viver e potencialmente mais satisfatório, se operava a partir da crença de que estamos em um estado de conhecimento imperfeito, evoluindo em direção a algo que não se tornaram ainda. Tudo está a evoluir para algo que ainda não é. Pode não parecer às vezes, mas a cada momento de cada dia, nós transformar em alguém que não era a pessoa que estávamos um momento atrás. No nível físico novas células nascem e células velhas morrem. Ao nível mental cada momento que passa nós experimentamos alguma coisa. Cada experiência acrescenta ao ambiente interno na forma de uma memória ou crença. Cada memória e crença constrói uma auto-conceito que age como uma força sobre a forma como interagimos com o ambiente. Então, como nós interagimos com o ambiente, podemos alterá-lo de alguma forma, criar um novo ambiente para nós, para descobrir e experimentar. Tudo o que existe está evoluindo, porque tudo o que existe está em movimento, e movimento cria mudança. Mesmo a montanha grandiosa acabará por desgastar-se em pequenas rochas, que se vai se transformar em areia e, em seguida, poeira.

No entanto, o ponto principal aqui é que implicava dentro deste conceito de evolução (onde estamos em um estado de conhecimento imperfeito) é a visão de que não existem erros. Erros apenas apontar o caminho para algo que nós ainda não aprendemos e, obviamente, precisa saber. O que exatamente é um erro de qualquer maneira? Nós certamente não nasceu com um conceito ou definição do que um erro é. Se for deixado sozinho, todas as crianças vão naturalmente continuar a interagir com o ambiente para satisfazer as suas próprias necessidades internas para aprender e crescer até que eles começam a aprender que o que eles estão fazendo não é completamente até os padrões estabelecidos pelas pessoas que estão assistindo-los. E todas as crianças simplesmente amei a ser vigiado.

Os critérios que usamos para como nós definimos um erro é algo que tivemos que aprender com alguém. Em outras palavras, nossos pais e professores passaram suas definições para nós. Estas definições representaria o quadro mental para as suas experiências dolorosas não resolvidas e que eles próprios não aprenderam sobre como estar disponível a partir do ambiente para além da sua dor. Em outras palavras, passamos em nossa ignorância, bem como nossa sabedoria, sem saber no momento a diferença entre os dois. E o que foi passado que era disfuncional será considerado como a verdade da mesma forma como a sabedoria.

Quando nós, como adultos incutir em nossos filhos nossas definições rígidas do que constitui um erro (pensando que o que vamos fazer é salvá-los), todos nós estamos realmente fazendo é perpetuar a nossa dor na próxima geração. Um erro não for resolvido até que evoluímos em nossa compreensão ao ponto em que podemos reunir a percepção de que está disponível a partir da experiência. Quando esse ponto é alcançado, o que vivemos não é mais um erro ou dolorosa por causa do que nós aprendemos. No entanto, até que ponto é alcançado, se alguma vez, vamos sentir compelido a salvar os outros com as lições dolorosas de nossos erros, até mesmo ao ponto de bater-lo em-los-para seu próprio bem, é claro. Usando dor, seja física ou emocional como um meio para salvar os outros com os nossos erros, na verdade o que realmente estamos fazendo é criando um ciclo de medo. Nós garantimos que o nosso nível limitado de compreensão e discernimento será mantido neles, porque o medo é uma força de contração que sufoca o processo de aprendizagem. De uma forma muito real, nós infligir a dor de nossos erros não resolvidos sobre nossos filhos, assim como nossos pais infligido a dor de seus erros não resolvidos sobre nós. E issopassa de geração em geração até que alguém decide usar seus poderes criativos para quebrar o ciclo.

Para operar fora desta crença na evolução, para que possamos naturalmente aprender com as escolhas que fazemos, temos que primeiro mudar nossas definições do que constitui um erro. É precisamente este tipo de crenças que agem como bloqueios mentais para perceber uma maneira mais satisfatória de viver. Os erros são praticamente sinônimo de dor. Podemos encontrar qualquer número de maneiras de evitar reconhecer um erro assim não temos de enfrentar a dor, e no processo nós nos desligamos do que precisamos saber para crescer, expandir e melhorar nossas vidas. Mesmo quando nós cometer um erro em que supostamente sabia melhor, se realmente sabia melhor, então não teríamos feito as escolhas que fizemos, que resultou em um resultado que definimos como um erro. Assim, podemos assumir que há algo dentro de nós que está em conflito com o nosso "melhor julgamento"

Não é menos possível mudar a nossa definição do que constitui um erro que é para intensificar a energia emocional por trás um insulto como no exemplo. Para alterar estas definições requer aprender algumas técnicas em gestão de energia mental para desenergizar ou tirar a energia carregada negativamente fora delas. Ao fazer isso, vamos nos permitir aprender com todas as nossas experiências, em vez de esconder a partir deles, sentindo dor, ou punir-nos de alguma forma. "Sem os efeitos destas definições autodestrutivos de erros, é muito mais fácil para monitorar objetivamente nosso progresso em direção ao cumprimento de algum objetivo. Se encontrarmos o nosso comportamento inconsistente com os passos para alcançar os nossos objectivos que nos diria que nossas crenças são não em harmonia com essas etapas ou a si mesmo ou que não temos os recursos apropriados objetivo.

Os benefícios da aprendizagem COMO GERIR Energia Mental

O aumento da sensação de segurança e confiança

Você irá desenvolver uma sensação de segurança e confiança, sabendo que você pode enfrentar condições que existe, identificar o que você precisa para aprender a operar de forma mais eficaz, e aprendê-la. Que melhor maneira de desenvolver um senso de segurança do que por aprender a desenvolver a capacidade de se adaptar às condições existentes para atender suas necessidades de forma satisfatória.

No ambiente mental as memórias de nossas experiências não mudam ao longo do tempo, mas o ambiente físico em que nossos objetivos sejam cumpridos faz. Ele está em constante movimento para a frente, oferecendo-nos novas condições, que, por sua vez, oferecem-nos diferentes possibilidades e oportunidades, se estamos abertos a ser capaz de percebê-los. Que melhor forma de realização do objetivo de ser capaz de mudar a nossa perspectiva mental, "à vontade" para ser capaz de perceber essas novas condições e usar a nossa imaginação criativa para determinar o conjunto mais adequado de medidas para cumprir as nossas necessidades ou alcançar nossos objetivos, mesmo Se nós nunca realmente tomado essas medidas antes?

Para um comerciante verdadeiramente bem sucedido, esta forma de pensamento é essencial. As possibilidades do tipo de movimento dos mercados pode exibir são quase infinitas por causa do número diversificado de forças que o afetam. Todos nós temos essa tendência a bloquear-nos mentalmente para apenas um número muito limitado dessas maneiras. E quando o mercado não se conforma com a nossa imagem mental preconcebido, fazemos a diferença com distorções e ilusões e sofrer as consequências mais tarde. Negociação não tem de ser dolorosa e desprovida de diversão. Podemos torná-lo dessa forma para nós por causa da nossa inflexibilidade mental e incapacidade de se adaptar.

Aumento dos níveis de satisfação

Enquanto estamos vivos, vamos ter necessidades, e enquanto nós temos necessidades, não temos toda a maneira que nós somos. Nossas necessidades obrigam-nos a interagir com o ambiente para atingir esse estado de plenitude. Crescer a este estado de plenitude exige que continuar a aprender. Para continuar a aprender é preciso se adaptar. A aprendizagem é uma função primordial de nossa existência. Quando nós cumprir esta função, somos recompensados com sentimentos de felicidade, bem-estar e satisfação, todos os quais são subprodutos da qualidade de nossas experiências com o ambiente externo e uma função de quanto nós

aprendemos.

A antítese da aprendizagem é resistência. Quando resistimos que está sendo oferecido pelo ambiente na forma de lições, aprender e mudar nós experimentamos o stress. O stress é o oposto da sensação de bem-estar, felicidade e emoção que sentimos quando estamos aprendendo. Se nos recusamos a se adaptar, nós encerrar o processo de aprendizagem. A qualidade das nossas experiências se deteriora porque a nossa relação com o ambiente exterior se deteriora. O ambiente externo continua a mudar, enquanto permanecem inalterados, resultando em menos de uma correspondência entre o que está lá fora e que nós sabemos. Em última análise, acabam punindo-nos para a nossa resistência para se adaptar, porque o que nós experimentamos é a dor, decepção, estresse, ansiedade e insatisfação, que são todos os subprodutos da nossa falta de visão, a compreensão, eo que ganhamos'

aumento da Intuição

Como você ganhar em sua confiança para mudar o interior para experimentar um fora diferente, você também irá aumentar a sua capacidade de enfrentar questões difíceis que todos nós teria uma tendência a evitar. Em vez de confrontar, aprendemos uma série de técnicas de prevenção como o álcool, as drogas, as distorções, racionalizações, ou mesmo desejando e esperando, tudo o que pode resultar em percepções forçadas dolorosas. Nós acabará por ter de enfrentar esses problemas de qualquer maneira, porque eles raramente ou nunca (apenas) ir embora. Quanto mais esperarmos, pior as condições geralmente se, tornando-se cada vez mais difícil de resolver.

No entanto, há um outro problema menos óbvio com vacância, especialmente com respeito à desejando e esperando. Um verdadeiro intuitiva-a impulso nível mais profundo de conhecimento e sabedoria que irá indicar o próximo passo mais adequado tomar-que estará sempre em nossos melhores interesses sente muito bem como desejando e esperando. Em outras palavras, é muito difícil distinguir entre os dois, o que torna muito fácil de misturá-las, o que é uma das razões pelas quais achamos tão difícil confiar em nossa intuição. A maneira como você pode saber com certeza que você está recebendo um verdadeiro impulso intuitivo é limpar fora de seu ambiente de qualquer coisa mental que faria com que você desejo e espero que algo vai acontecer, em vez de enfrentar o problema de frente para descobrir o que precisa ser feito. Você pode desejar e esperar que o mercado vai voltar, ou você pode cortar sua perda e tornar-se pronto para assumir a próxima oportunidade. Para ser capaz de cortar sua perda e estar pronto para dar o próximo oportunidade requer que você mudar alguma coisa em seu ambiente mental que faria com que você evitar o confronto e, consequentemente desejo e esperança. A menos motivos que você tem para desejando e esperando que algo vai acontecer, mais você vai saber que quando você começa a certo sentimento, é um verdadeiro

impulso intuitivo, e quanto mais confiança você terá que segui-lo. A intuição sempre orientá-lo na forma mais adequada para satisfazer as suas necessidades. A menos motivos que você tem para desejando e esperando que algo vai acontecer, mais você vai saber que quando você começa a certo sentimento, é um verdadeiro impulso intuitivo, e quanto mais confiança você terá que segui-lo. A intuição sempre orientá-lo na forma mais adequada para satisfazer as suas necessidades. A menos motivos que você tem para desejando e esperando que algo vai acontecer, mais você vai saber que quando você começa a certo sentimento, é um verdadeiro impulso intuitivo, e quanto mais confiança você terá que segui-lo. A intuição sempre orientá-lo na forma mais adequada para satisfazer as suas necessidades.

Apenas para que não haja mal-entendidos aqui, não estou dizendo que não há nada de intrinsecamente errado com desejando e esperando. Existem algumas maneiras em que desejando e esperando podem ser muito úteis. Como os comerciantes, no entanto, não podemos dar ao luxo de desejando e esperando, porque nos coloca em uma relação passiva com os mercados. Quando desejamos e esperamos, estamos transferindo a responsabilidade para os mercados para fazer algo acontecer, em vez de enfrentar as condições e fazer algo sobre nós mesmos. Se nos encontramos desejando e esperando, é uma excelente indicação de que não sabemos o que está acontecendo e como resultado precisa sair dos mercados até que fazemos.

Sabedoria

Quando percorrer os nossos medos para quebrar algum ciclo de frustração e insatisfação ou alterar a polaridade de uma memória dolorosa para quebrar um ciclo de dor, ganhamos em sabedoria, porque aprendemos todos os lados de uma questão. A sabedoria não é medo, irritado, intolerante ou preconceituoso, porque há um nível profundo de compreensão, confiança e confiança, todos provenientes de ter experimentado toda a gama de possibilidades de extrema negativo para cada vez maiores graus de positivo. Se temos experimentado apenas o lado negativo de um certo tipo de experiência, sentimos medo. Se temos experimentado apenas o positivo (nunca ter tido uma experiência dolorosa em determinada área), não teremos esse medo particular, mas fazemos desenvolver uma intolerância ou até mesmo um desdém para qualquer um que teve uma experiência negativa.

Esta intolerância decorre de nosso próprio medo subjacente de vulnerabilidade. Por exemplo, é claro que o negativo existe no ambiente como uma possibilidade, mas uma vez que nunca aconteceu para nós, não entendem "o medo" ou não querem enfrentar qualquer informação que possa indicar o mesmo possibilidades de uma experiência dolorosa também existem para nós. Qualquer um que tenha realmente transcendido o medo não olhar para baixo sobre aqueles que não têm, porque eles não têm nada a temer. Quando percorrer algum medo de experimentar outras

possibilidades, não só nos damos mais opções, também ganhamos em sabedoria. A sabedoria é o subproduto que resulta quando mantemos uma distinção sobre a natureza do ambiente, sem a energia negativa ou medo associado a essa distinção.

No entanto, para ganhar esta sabedoria que temos de mudar activamente a nossa negativas em positivos, porque se nós são oferecidos uma experiência positiva em uma área onde nós só experimentou o negativo, não acreditaria. Na verdade, não podia acreditar, porque não teria a estrutura mental para aceitá-lo pelo que ele é. O ambiente será como nós a percebemos, e a maneira como percebemos informações e dos eventos é controlada pela energia já dentro de nós, a menos que seja uma experiência pela primeira vez. Quando não trabalhar activamente em transformar nossas negativos em positivos, nós apenas ficar com raiva e medo. É nossa escolha. Todos nós foi dado o dom da criatividade e do livre arbítrio de pensar alguma maneira em que nós escolhemos, e podemos usar os nossos pensamentos para alterar a qualidade de nossas vidas, se quisermos.

CAPÍTULO 14

técnicas para efetuar a mudança

Este capítulo oferece várias técnicas para efetuar a mudança. Também estão incluídos vários exercícios para implementar essas mudanças.

Dirigindo uma mudança consciente IN sistemas de crenças

A mente consciente (que parte de nós que está ciente dos nossos arredores e que estamos pensando em qualquer dado momento) pode gerar pensamentos fora do quadro das nossas crenças ou sistemas de crenças. Em outras palavras, podemos fazer perguntas sobre a validade ou utilidade de qualquer crença e propositadamente dirigir a nossa atenção para qualquer área onde se pode descobrir algo mais útil ou mais adequado para as condições. Qualquer novo conhecimento vem de aqueles que questionam o status quo e tem uma vontade de ir além e uma vontade de aceitar a resposta seguinte.

Eu sei que isso é provavelmente vai soar demasiado simplista para a maioria dos leitores, e também é algo que todo mundo já sabe, mas nem todo mundo sabe que dentro do contexto de mudança de crenças: O que querem é o como. Para identificar ou alterar qualquer coisa no ambiente mental requer que você quer, porque querer algo que você tem que pensar sobre isso, e quando pensamos sobre algo, estamos gerando energia do pensamento. Esta é a mesma energia que as nossas crenças, memórias e associações são compostos, e, como tal, pensamentos tem o poder de mudar, reorganizar, adicionar, prejudicar ou alterar a polaridade de qualquer coisa no ambiente

mental. Em essência, você pode usar os nossos pensamentos para criar uma nova identidade porque queremos.

Cada escolha que fazemos em um nível consciente, mesmo apenas para escolher redirecionar nossos pensamentos a partir de uma crença inapropriado (em relação às nossas necessidades agora), vai começar a fazer uma mudança neurológica no circuito elétrico do nosso cérebro. Se você ir tão longe a ponto de fazer uma escolha que é inconsistente com a crença de que você quer Décharge e depois agir de acordo com essa crença, ele acabará por perder o seu poder e, consequentemente, perder o seu potencial para afetar nosso comportamento.

É importante para você entender que as crenças não pode ser destruída; uma vez que temos formado um, ele vai estar conosco para o resto de nossas vidas. No entanto, podemos tirar toda a energia deles. Por exemplo, uma pilha de madeira incendiada irá libertar a energia da madeira para a atmosfera na forma de calor. A madeira irá ser transformada em cinzas. As cinzas não tem o potencial de produzir qualquer calor e, assim, terá pouco ou nenhum efeito sobre o meio ambiente. No entanto, as cinzas ainda existem. crenças desenergizado funcionam da mesma maneira. Eles sempre vão existir, mas já não tem qualquer efeito sobre a nossa percepção da informação ou o nosso comportamento. Muitos de nós já se acreditou na fada dos dentes e o bicho-papão no armário. Eventualmente, estas crenças apenas naturalmente entrou em colapso como aprendemos mais sobre a natureza do ambiente. Até esse ponto, no entanto, eles definitivamente teve um efeito sobre a nossa percepção da informação e comportamento. Agora, podemos dizer Lembro-me de quando eu costumava acreditar nisso. Para lembrar que usamos para acreditar em algo significa que a crença ainda existe; ele só não tem mais nenhum poder em nosso sistema mental.

Cada crença que você identificar irá formar uma zona de conforto. Os limites desta zona de conforto são definidas pelas limitações inerentes dentro de qualquer crença que compõem a zona. Todas as definições de definir dentes de contorno e fazer distinções. Cada crença é a nossa verdade sobre a realidade. Crenças definir não só o nosso ambiente, mas também quem somos em relação a esse ambiente. Estas definições estabelecer a quantidade de tolerância para a consciência que temos para o que existe tanto no ambiente interno e externo. Por exemplo, você tem uma crença de que permitiria a possibilidade do mercado de fazer qualquer coisa a qualquer momento? Se não, o que você acredita não pode acontecer? Se o que você acredita que pode não acontecer aconteceu, quanto tempo você levaria para ser capaz de reconhecê-lo, se em tudo? Observe as linhas de fronteira na consciência criada pela estrutura da crença.

Há uma coisa que você deve ter em mente como você aprender a mudar suas crenças para ser mais reflexivo de suas intenções e objetivos. Com todas as mudanças há luta. Vulcões, parto, revolução social, vento, chuva e ondas são todos exemplos da natureza violenta

das forças de mudança. É por isso que muitas pessoas acham difícil de ser criativo. Nós somos atraídos e obrigou direção a criatividade, por um lado, porque é uma parte inerente de nossa natureza. No entanto, por outro lado, não queremos para enfrentar o conflito e que se seguiu luta entre o velho eo novo. É essencialmente o mesmo quando você mudar uma crença. Haverá algum conflito ou algum grau de desconforto como você se move a partir de um conjunto de crenças para outro. No entanto, o desconforto não passar, e como qualquer outra coisa, quanto mais você fizer isso, mais fácil fica,

EXERCÍCIO PARA IDENTIFICAR conflito de crenças

Defina um temporizador para 10 minutos.

Escrever uma série de declarações que começam com "eu sou".

Escrever tão rápido quanto você pode e deixe que cada pensamento vir a sua atenção consciente. É extremamente importante que você não censurar quaisquer declarações, especialmente os mais contraditórios.

No final dos 10 minutos, olhar para a lista e riscar tudo o que é um fato. Por exemplo, você iria atravessar a declarações tais como sou um homem / mulher, estou de olhos azuis, estou de cabelos castanhos.

Todas as declarações que permanecem são as crenças que você está procurando. As crenças que se contradizem são de particular importância. crenças contraditórias cancelar a sua energia, porque você tem um conflito mental built-in entre a validade de uma crença expressando-se apenas à custa direta de outra crença.

Quais são alguns exemplos de crenças conflitantes ou contraditórios?

Eu tenho que win./I pode ser indigno.

Eu sou um winner./I sou um perdedor.

Estou successful./I've perdi minha chance de ser bem sucedido.

Eu mereço more./I sou culpado.

Eu sou um perfectionist./I acreditam que os humanos são inerentemente imperfeito.

Estou trusting./I sou indigno de confiança ou as pessoas são geralmente confiáveis.

Eu acredito que não há meio-termo de satisfação entre ganhar e failure./I estou satisfeito comigo mesmo e meu progresso.

Estou honest./I sou desonesto ou as pessoas geralmente são desonestos.

Eu acredito que trabalhando é a maneira honesta de fazer money./I acreditam negociação é dinheiro fácil, não funcionam.

Perguntas a si mesmo

Aqui estão algumas perguntas que você pode perguntar-se que o ajudarão a identificar algumas crenças que podem argumentar contra a sua dando-se mais dinheiro.

O que você acha sobre a culpa? Como você sabe, quando se sentir culpado?

Em que condições você não se sentir culpado, mesmo que alguém queria que você?

É possível transferir esses mesmos padrões para áreas onde você iria se sentir culpado?

O que você parar?

Quem ou o que fora de seu passado diz que é errado e você não pode fazer isso?

É a sua avaliação da realidade mais válida do que o seu? Se sim, porquê?

Você encontra essas crenças útil? Se assim for, de que forma? Você encontrá-los limitante? Se assim for, de que forma?

Se você pudesse identificar e mudar a experiência que criou a crença, como você mudaria?

O que você parar de mudá-lo?

Para as seguintes perguntas que você pode substituir as palavras "é verdadeira" para as palavras "você acredita."

O que você acha sobre a concorrência?

O que você acha sobre a tomada de dinheiro de outras pessoas, como resultado de suas habilidades de negociação superiores?

O que você acha sobre perdas? O que você acha sobre as opiniões de outras pessoas? Quando elas são válidas? Quando não são válidos? O que você acha sobre ser errado?

Ao responder a estas perguntas, você vai começar a ganhar um senso de seu próprio comportamento particular e o leque de escolhas que você permitir-se, ou não permitir a si mesmo, como resultado de suas crenças.

Às vezes é mais fácil identificar uma crença, tentando perceber o que você acredita, especificamente, não é verdade. Você também pode olhar para

as suas crenças como se pertencessem a outra pessoa. Se eles fizeram pertencer a outra pessoa, pense em uma experiência em que essa outra pessoa respondeu a certas situações da vida de maneiras muito típicas (por causa de suas crenças). Então, pense em maneiras que ele ou ela poderia responder se ele ou ela tinha crenças diferentes.

Quando você descobre algumas crenças que não são particularmente úteis ou sejam incompatíveis com seus objetivos, em seguida, usar uma técnica de afirmação ou colapso de Décharge a energia de fora.

Escrita como uma técnica para MUDAR DE EFEITO

Cada movimento que fazemos altera a paisagem física de alguma forma. O mais dramático ou expressiva nossos movimentos, maior a alterações. Da mesma forma, cada pensamento altera a paisagem mental de alguma forma. O mais expressivo nossos pensamentos, em outras palavras, quanto mais energia que geramos em nossa vontade de pensar, maior o potencial para efetuar alguma mudança. A mudança vem do que estamos dispostos a pensar. Querendo dirigir o seu processo de pensamento consciente em direção a um objetivo específico é o que efetua essa mudança. Eu descobri a escrita é uma das mais poderosas ferramentas disponíveis para se concentrar meu pensamento e efetuar alguma mudança que eu desejo.

Quando escrevemos é uma versão physicalized do que está acontecendo dentro do nosso ambiente mental. Sua vontade de escrever sobre certas questões dirige sua atenção e dá o resto das partes de suas instruções ambiente mental. O que flui para cima ou para fora de sua consciência é o que está lá. Depois de descobrir o que está lá, você pode então dirigir quaisquer alterações por escrito de volta instruções para o ambiente mental. Esta pode ser uma técnica muito poderosa, dependendo da quantidade de energia que você colocar nele.

Se eu fosse fazer um esquema do processo seria algo parecido com isto:

Consciência para ambiente Mental (instruções para certas informações).

A informação flui à consciência (talvez não imediatamente). Consciência physicalizes as informações, escrevendo-; isso torna real e tangível. A consciência se torna consciente da informação (auto-discovery). Consciência faz com que as conexões entre a natureza das informações e as condições de vida se tem vindo a registrar. Consciência avalia a estrutura atual do ambiente mental para a sua utilidade. Consciência quer criar novas condições. Consciência pergunta: "Quais as crenças que eu preciso como recursos para ser mais eficaz ou criar as condições que eu desejo?" Esta é a beleza ea essência do processo criativo-se perguntar uma pergunta e aguardar a resposta para aparecer em sua consciência ou permitir-se a ser

direcionado para a resposta. Consciência vai saber quando tiver encontrado a resposta mais adequada, porque vai soar verdadeiro em sua mente ou você vai se sentir a verdade em seu corpo. Consciência, então formula essas novas percepções em instruções para a mudança. Então a consciência escreve essas mudanças de volta para o ambiente mental, dando-se instruções para aceitar estas novas percepções como verdade. O ato de escrever as forças dos EUA para se concentrar nossos pensamentos em uma maneira que seja consistente com o que queremos criar, e esses pensamentos alterar a paisagem mental.

UM EXERCÍCIO PARA DESENVOLVER AUTODISCIPLINA

Auto-disciplina é uma palavra usada para descrever um processo de aprender a assumir o controle consciente de suas ações. Não é um traço de personalidade ou algo que você nasce com. É uma metodologia pensamento específico, um recurso mental, que permite alterar um sistema de crença ou convicção quando ele está em conflito com alguma meta ou objetivo. Auto-disciplina é um método mais direto de efetuar alguma mudança, porque você seria propositadamente agir de uma forma que está em conflito direto com o que você deseja alterar.

Assim, gostaria de definir auto-disciplina como voluntariamente se comportar fora dos limites de alguma crença (lidar com o desconforto emocional suas ações produzirão) para realizar um determinado objetivo ou tarefa que é inconsistente com essa crença. Se você trabalha fora dessa crença tempo suficiente, ele acabará por desenergizar. A taxa na qual a crença subjacente será desenergizado não é realmente uma função do tempo, mas sim intensidade. Em outras palavras, quanto maior a intensidade da nossa vontade e resolver, o mais rápido a crença conflitantes perderá seu poder.

Por exemplo, digamos que você quer parar de fumar ou perder peso. Estes são os objetivos conscientes. Suas crenças (pelo menos alguns deles) vai estar em conflito com essas metas. O sistema de crenças apoiar a definição fumante provavelmente terá uma grande quantidade de energia em seu sistema mental. Você pode medir o poder dessas crenças ou quaisquer crenças, prestando atenção a como muito desconforto e resistência que você sente quando você tenta agir (uma decisão consciente) de uma maneira que seja inconsistente com eles. É coisa muito difícil de fazer. É como se as crenças assumir uma vida própria e demanda expressão tanto em nossos pensamentos e comportamento.

Você pode alterar estes ou quaisquer outras definições de si mesmo. No entanto, você deve primeiro identificá-los e, em seguida, determinar como eles são úteis para ajudar você a obter o que deseja. Você poderia perguntar: "Esta crença é um recurso ou obstáculo à realização bem sucedida de meu objetivo?" Uma maneira que você pode alterar essas definições é a construção de um recurso mental para o único propósito de mudança de

crenças que não são úteis. Vou chamar este recurso mental "auto-disciplina."

Aqui é um exercício que vai ajudá-lo a aprender especificamente como desenvolver e usar a auto-disciplina em sua vida. O objetivo deste exercício é ajudá-lo a aprender a usar sua mente de maneiras diferentes. Você vai ser treinar sua mente para ficar positivamente focado no que você conscientemente quer. Você também vai aprender a avaliar a resistência interna de sistemas de crenças, e como construir recursos mentais para tomar controle consciente de sua vida.

1. Faça uma lista de várias coisas que você não gosta de fazer, sente que não pode fazer, ou gostaria de parar de fazer ou algumas coisas que você nunca fez antes e pensar que você pode desfrutar. Você poderia começar um programa de corrida ou exercício ou tirar o lixo em uma base regular, por exemplo.
2. Depois de ter sua lista, olhar sobre ele e escolher uma tarefa que tem uma prioridade muito baixa em sua vida ou um dos itens menos importantes.
3. Em seguida, dizer-se da maneira mais positiva que fazer esta nova tarefa que você conscientemente decidido é algo que você agora quer em sua vida. Não diga que você está indo para tentar fazê-lo. Um compromisso para tentar cumprir a meta não é forte o suficiente.
4. Configurar uma programação rígida para si mesmo para alcançar este objetivo novo.
5. Com cada tentativa de aderir a sua programação, manter o controle de seu processo de pensamento ou fluxo de pensamentos por escrevê-las. Neste ponto, você pode estar dizendo para si mesmo: "Como posso acompanhar o meu processo de pensamento?"

No ambiente físico estamos constantemente a ser bombardeados com todos os tipos de informações que competem pela nossa atenção. Estamos cientes de muitas coisas acontecendo ao nosso redor simultaneamente. Com efeito nossa consciência é dividida em muitas direções diferentes ao mesmo tempo. Use uma parte de sua consciência para prestar atenção ao que está acontecendo dentro de sua cabeça. Você estará usando uma parte de si mesmo para monitorar seu fluxo de pensamentos, como se eles não pertencem a você. Se você pode agir temporariamente como se estivesse monitorando fluxo de outra pessoa de pensamentos, pode ser muito mais fácil para reunir as informações que você precisa para fazer este exercício significativo.

6. Como você tenta aderir à sua programação, você encontra sua auto-enfrentando resistência, desculpas ou racionalizações? Se assim for, observe como esses pensamentos desviar a sua atenção consciente longe de seu objetivo. Este é um exemplo clássico de um conflito entre

o objetivo consciente que você definiu para si mesmo e seu sistema de crença que não tem uma crença ou definição que corresponde com o que você conscientemente quer fazer.

7. Neste ponto, você precisa redirecionar sua atenção para a tarefa que você escolheu para si mesmo. O que é mais importante é que você entenda a necessidade de direcionar tanta energia para o cumprimento de seu objetivo possível. Você terá que gerar mais energia para manter sua atenção focada em seu objetivo do que a quantidade de energia que está sendo dirigido através das crenças que distraem a sua atenção longe de seu objetivo.

No entanto, há um aspecto a este exercício, devo adverti-lo sobre. Redirecionando sua atenção longe do que você distrai com o que você conscientemente quer, não significa que você suprimir ou negar o que pode estar distraindo você. Aceitação e reconhecimento do que existe dentro de você lhe permitirá trabalhar com ele. Supressão e negação requerem muita energia; isso tem o efeito de apoiar as crenças que você está tentando suprimir. Seja gentil com você mesmo.

Cada vez que você se propôs a realizar sua tarefa, e fazê-lo, você cria um recurso que ajuda você a fazê-lo novamente. Cada sucesso vai tirar um pouco de energia longe das crenças que atuaram como obstáculos. Com cada sucesso você também será alocação de energia para a nova definição de si mesmo. Esta nova definição permite-lhe iniciar a tarefa de cada vez com maior e maior facilidade até a definição torna-se uma parte fundamental do seu sistema mental. Quando isso acontece, suas ações relativas a esta tarefa parecem automático.

O aspecto mais importante deste exercício é a experiência que você ganha na compreensão do processo de mudança de crenças. Cada vez que você se propôs a mudar uma crença ou conjunto de crenças, você vai ganhar um recurso que lhe permite fazê-lo novamente. Cada sucesso que você experimentar vai ajudar a desenvolver um outro conjunto de crenças que lhe permitem mudar crenças mais se e quando ele se adapte às suas finalidades. Você irá estabelecer uma nova definição de si mesmo que diz: "Eu acredito que eu posso identificar e mudar qualquer crença sobre mim que podem estar em conflito com os meus objetivos conscientes." Para este exercício seja eficaz, você deve manter algumas regras em mente. Em primeiro lugar, iniciar o exercício com uma tarefa ou meta que é verdadeiramente insignificante e tem pouco significado em sua vida. O objetivo do exercício é aprender a manipular o seu ambiente interno conscientemente e dirigir o seu foco consciente de atenção. O objetivo de decidir sobre como o objeto do exercício não deve ter um monte de valor unido ao resultado. Se isso acontecer, isso seria uma indicação de que você pode tomar em alguns sistemas de crenças muito poderosas e arraigadas. Isso é algo que você definitivamente quer evitar até que você tenha desenvolvido as habilidades e os recursos necessários.

Em seguida, reconhecer que a partir do momento em que nascemos, somos ensinados a manipular o ambiente físico externo; no entanto, você pode não ter os recursos para ser minimamente eficaz na manipulação do ambiente mental. Como resultado, é extremamente importante que você não julga a sua capacidade de executar a programação que você definir-se de acordo com os padrões de desempenho que você espera de si mesmo no ambiente físico. Se você esperar muito e julgar a sua capacidade severamente, ela só vai negar seus esforços e criar um ciclo de medo e inadequação. A menos que você espera de si mesmo, quanto mais rápido você vai progredir. Uma expectativa pode facilmente tornar-se uma demanda que ela se cumpra. Demandas normalmente geram uma certa quantidade de medo de que as exigências não serão atendidas. Quando você está trabalhando no ambiente interior,

Finalmente, não ter qualquer expectativa de seus esforços para levar a cabo o seu plano também terá o benefício secundário de ajudá-lo a aprender a aceitar tudo o que você realizar como sendo tudo bem. Qualquer passo, não importa quão pequeno, é um passo. Apenas decidir que você quer fazer este exercício é significativo, mesmo se você não seguir com ele imediatamente. Você pode voltar a ele algum dia quando você tem mais de um "senso" do poder você vai adquirir a partir da capacidade de manipular seu ambiente interior conscientemente para ser coerente com seus objetivos. Assim, para manter-se de ter qualquer expectativa sobre o quão bem você deve fazer neste ou qualquer outro exercício que eu lhe oferecer, eu sugiro que você se considera uma criança em um ambiente novo. Você vai ter que aprender a levantar-se antes que você possa começar a caminhar ou correr.

A auto-hipnose

A auto-hipnose é uma técnica de relaxamento que permite ignorar o processo de raciocínio da mente consciente para torná-lo mais fácil de aceitar alguma mensagem. Por isso, é uma excelente técnica para o estabelecimento de novas crenças ou recolhendo velhas crenças. Para aqueles de vocês que estão interessados, eu tenho uma fita auto-hipnose especificamente projetado para tornar mais fácil para aprender a cortar suas perdas, se reverter, confiar em sua intuição, e valoriza a si mesmo mais. Para mais informações, pode contactar-me em Negociação Comportamento Dynamics, Inc., em Chicago ou através do editor.

As afirmações positivas

Quando você está em um comércio e começar a sentir a ansiedade sobre o que está acontecendo no mercado, você provavelmente vai levar esses pensamentos ansiosos e começar a executá-los através de um loop-like pensamento negativo sobre o dinheiro em vez da estrutura do mercado ou o

que o mercado está fazendo com você. Eventualmente, você vai executar a energia do pensamento o suficiente através de sua consciência que fará com que você a agir de uma forma que não está em seus melhores interesses. A afirmação positiva irá funcionar da mesma maneira. Formular uma afirmação positiva de algum traço ou característica da maneira em que você quer ser. Por exemplo, você pode querer se tornar uma pessoa mais paciente e esperar que o mercado para dar os sinais para agir. Com uma afirmação como "Eu estou me tornando uma pessoa mais paciente todos os dias", você acabará por se tornar essa pessoa. Em outras palavras, vamos se comportar de uma maneira que seja consistente com a afirmação, se corremos energia do pensamento o suficiente por essa afirmação. Eventualmente, a afirmação se torna uma crença com energia suficiente para afetar nosso comportamento.

A seguir, são afirmações que, uma vez transformado em crenças, serão recursos muito eficazes em ajudá-lo a trabalhar em seu ambiente interior.

1. Todas as crenças são sobre a realidade, e não são necessariamente predomicaracterísticas nata da realidade. Vou examinar e questionar minhas crenças em relação à sua utilidade em alcançar meus objetivos.
2. Eu acredito no poder da minha mente consciente para colocar à disposição me todas as informações que preciso saber.
3. Eu tenho o poder de mudar qualquer crença de uma forma que iria torná-lo mais útil para alcançar meus objetivos de felicidade, harmonia, riqueza financeira, e ser mais produtivo.
4. Eu acredito que eu sou livre para mudar a maneira como me sinto sobre qualquer experiência passada.
5. Acredito que tenho a capacidade de examinar o conteúdo da minha mente.
6. Espero que todos os meus crenças sobre a forma como eu o comércio vai se tornar conhecido para mim.
7. Eu coloco nenhuma importância particular sobre essas crenças sobre a negociação que não seja o fato de que eles existem.
8. Eu escolhi essas crenças em determinados pontos em minha vida e aceita-las como verdadeiras no momento. Como eu examiná-los, eu perceber que eles não podem ser particularmente útil ou verdadeiro para mim agora. Eu aceito isso e eu me sinto livre para mudar todas essas crenças que são inconsistentes com os meus objetivos atuais.
9. Meu primeiro e imediato objetivo é identificar todas as minhas crenças que podem estar em conflito com os meus objectivos a longo prazo of _____.
10. Eu confio em mim para tornar-se consciente dessas crenças de muitas maneiras diferentes. Uma vez que eu tomar consciência dessas crenças, posso tão facilmente deixá-los ir para abrir espaço para novas crenças que são mais consistentes com meus objetivos atuais.

11. Eu acredito que a mudança e ampliação minhas zonas de sensibilização e conforto são um aspecto necessário do meu crescimento e sobrevivência, e congratulo-me com essas oportunidades para identificar velhas crenças e, consequentemente, crescer e expandir.
12. I sentir um intenso desejo de ter sucesso e alcançar meu objetivo de _____ . Consequentemente eu tenho um intenso desejo de limpar o meu caminho interior de qualquer resistência ou obstáculos que se interpõem no caminho do cumprimento de meu objetivo.

PARTE IV

Como se tornar um Trader disciplinado

CAPÍTULO 15

A Psicologia da Movimento preço

Meu objetivo para este capítulo é para quebrar e analisar a dinâmica e psicologia do movimento de preços, em primeiro lugar, em seu nível mais fundamental, a do comerciante individual; então eu vou ampliar a explicação através da análise do comportamento de profissionais coletivamente como um grupo. Quero demonstrar que, se você entender as forças psicológicas inerentes no âmbito das ações dos comerciantes, você pode facilmente determinar o que eles acreditam sobre o futuro, apenas observando o que eles fazem. Depois de saber que os comerciantes acreditam sobre o futuro, não é tão difícil antecipar o que eles são susceptíveis de fazer a seguir, sob certas circunstâncias e condições.

O que é realmente importante sobre essa percepção é que ele vai ajudar você a entender as distinções entre pensamento positivo e o potencial real que existe para o mercado a se mover em qualquer direção. Você estará aprendendo a deixar que o mercado lhe dizer o que fazer através da compreensão das forças por trás de seu comportamento e, em seguida, aprender a diferenciar entre, informações de mercado não contaminada pura e como essa informação é distorcida, uma vez que começa a fazer alguma coisa para você.

O componente mais fundamental dos mercados é traders. Tenha em mente que os comerciantes são a única força que pode agir sobre os preços para fazê-los passar. Tudo o resto é secundário. O que faz um mercado? Dois comerciantes dispostos a negociar, um querendo comprar e um querendo vender, que concordam com um preço e, em seguida, fazer um comércio.

O que faz o último preço publicado representam? O último preço afixado é o que alguém estava disposto a pagar eo que alguém estava disposto a vender por no momento os dois comerciantes concordaram com o comércio. Ele reflete um acordo no valor presente entre aqueles comerciantes que agem a esse preço.

Qual é o lance? Um comerciante anunciando o preço pelo qual ele está disposto a comprar. Qual é a oferta? Um comerciante anunciando o preço pelo qual ele está disposto a vender. Como os comerciantes ganhar dinheiro? Existem apenas duas maneiras de jogar este jogo para ganhar dinheiro. Para comprar a um preço que você acredita é baixo em relação a onde você pode vendê-lo de volta em algum momento futuro. Ou para vender a um preço que você acredita é alta em relação a onde você pode comprá-lo de volta em algum momento futuro.

Agora, vamos dar uma olhada dentro do poço para ver o que tem que acontecer para que os preços se mover para fora de equilíbrio e como isso vai nos dizer o que os comerciantes acreditam.

98-18 A oferta, os vendedores tentam vender na alta.

98-17 Equilibrium, o último preço.

98-16 A oferta, os compradores tentam comprar na baixa.

Desde o único objeto de negociação é para ganhar dinheiro, podemos supor que um comerciante não intencionalmente entrar em um comércio acreditando que ele vai perder. E para um comércio de existir requer dois comerciantes que concordar com um preço. No entanto, a partir do momento dois comerciantes concordam com o comércio, ambos estão se sujeitando a risco de mercado. Em outras palavras, a próxima carrapato vai fazer um deles um vencedor eo outro um perdedor. Uma vez que sabemos que ambos os comerciantes querem ganhar e nem comerciante quer perder, podemos assumir que ambos os comerciantes têm crenças completamente opostas sobre o futuro valor do contrato. Assim, por dois comerciantes chegar a acordo sobre um preço e fazer um comércio, eles têm que ter crenças diametralmente opostas sobre o futuro. O comprador acredita que ele está comprando baixo em relação a onde ele pode vender de volta em algum momento no futuro,

Se a próxima carrapato vai fazer um deles um vencedor e um perdedor, podemos supor que nenhum deles acredita que ele vai ser esse vencido. Se o vendedor acreditava que a próxima escala seria se, por que não ele ter esperado para vendê-lo mais alto? O mesmo é verdadeiro para o comprador. Esse é o objetivo do jogo ea única maneira de ganhar dinheiro. Basicamente o que temos é uma situação onde duas forças opostas estão em conflito; ambos acreditam que eles estão certos sobre o futuro, e apenas um lado pode lucrar à custa direto do outro.

Se o último preço de uma futura ligação era 99-14, o que tem que acontecer para que o preço para mover a 99-15? Muito simplesmente, algum

comerciante tem que estar disposto a licitar e pagar mais do que o último preço. Isto significa que em relação ao último preço publicado, ele tem que estar disposto a fazer o oposto de comprar baixa. Qualquer profissional ou grupo de comerciantes dispostos a comprar alta e vender baixo em relação ao último preço afixado é muito significativo paravárias razões.

Primeiro, um comerciante disposto a comprar alta e vender baixo, em vez de comprar na baixa e vender alta tem de ter uma convicção mais forte em sua crença no futuro valor, mesmo que a sua convicção é a de pânico. Em segundo lugar, ele está fazendo o último preço de um fundo. Em terceiro lugar, ele está tomando forma agressiva a iniciativa e está fazendo perdedores fora de todos que vendeu ao último preço e aprofundou as perdas daqueles que vendeu mais baixo. Em quarto lugar, ele está criando movimento de preços que podem eventualmente ganhar impulso se outros comerciantes perceber o novo preço tão baixo em relação ao futuro. Este também será verdade para o comerciante que está pagando até liquidar uma posição. Por outro lado, o vendedor do outro lado de seu comércio está sendo atraídas para o mercado, a atratividade do preço elevado no qual podem vender. Ele acredita que ele está recebendo a borda. Ele é na verdade vendendo na alta, mas ele não está criando movimento ou muito de uma possibilidade de impulso em sua direção. Ele está pegando um top e esperando que algo aconteça, esperando que ele ganhou'

Agora, o que as ações dos dois comerciantes representam sobre o mercado na sua forma coletiva? Em primeiro lugar, este comércio nos diz que ninguém tinha uma crença bastante forte no valor futuro para arriscar vendê-lo para ele no último preço ou inferior. Em segundo lugar, ninguém foi agressivo o suficiente para querer entrar no mercado de curto ou liquidar uma posição longa existente, oferecendo para vendê-lo ao último preço ou inferior. Um comércio consumado no próximo nível superior cria um novo equilíbrio. Este novo equilíbrio torna vencedores de todos os compradores no último nível e perdedores de todos os vendedores no último nível.

Todos os perdedores no último nível de preços ou menor teria de manter uma crença no valor futuro para ficar em sua posição ou demonstrar uma convicção neste valor futuro, adicionando aos seus cargos. Isso ocorre porque cada novo nível o preço é oferta até que o torna muito mais atraente para eles. Se eles acreditavam que era alta emníveis mais baixos, em cada nível mais elevado, é ainda um melhor comércio. No entanto, ao mesmo tempo, cada mover o mercado faz contra a sua posição invalida expectativa de valor futuro dos vendedores. Cada movimento claramente demonstra que os vendedores são passivos, que os compradores são os agressores, e que os compradores têm um maior potencial para mover o mercado na direção deles.

O fato de que os compradores estão agressivamente licitação o preço e pagar mais e mais novo diz o observador alguma coisa. Ele diz-lhe que não há vendedores suficientes para atender a demanda dos compradores para um comércio a cada novo nível de preços. Se houver um suprimento

limitado de vendedores, aqueles comerciantes que querem comprar terá que competir entre si para o número limitado de vendedores disponíveis dispostos a tomar o outro lado do comércio.

Apenas observando esta ação do preço diz que, no momento presente, o momento é a favor dos compradores. Os preços não seriam lance a menos que houvesse menos vendedores em relação aos compradores. Se os comerciantes continuam a pagar mais e mais, o preço fica mais longe de vendedores antigos. Eventualmente sua crença no valor futuro irá corroer, e um por um os vendedores irão se juntar ao conjunto existente de compradores concorrentes uns contra os outros para os cada vez menos comerciantes dispostos a vender. Enquanto a relação entre compradores e vendedores permanece como acabo de descrever, há muito pouco potencial para baixo dinâmica de preços a ser estabelecida.

Agora que vai começar a fazer pender a balança para fazer com que o mercado para voltar a cair? Por um lado, os compradores antigos acabará por ter lucros. Quando o fazem, eles vão se juntar ao conjunto existente de vendedores, aumentando assim o número de comerciantes disponíveis para vender. Se um movimento reúne vapor suficiente, ele pode se tornar semelhante a uma alimentação de tubarões frenético. Eventualmente, os preços vão ser conduzido fora da linha com alguns fatores econômicos outros comerciantes percebem como relevante obrigando-os a entrar no mercado na direção oposta. Se estes novos operadores entrar com força suficiente, ele provavelmente vai causar compradores antigos para pânico aumentando o impulso para baixo.

Talvez você possa visualizar esse e para trás ação. Quando há mais vendedores do que há compradores para tomar o outro lado do comércio, o saldo será derrubado. Sellers, então, oferecer de forma agressiva para vender mais baixo do que o último preço, respondendo ao que eles percebem como um número limitado de compradores para tomar o outro lado do comércio.

Tudo o movimento dos preços é uma função do comportamento do grupo. Os preços de mercado fluir e para trás como um cabo de guerra entre aqueles que acreditam e esperam que o mercado de ir para cima e, consequentemente, comprar- e aqueles que acreditam que o mercado vai inferior e, consequentemente, vender.

Se não houver um equilíbrio entre as duas forças, um lado vai ganhar o domínio sobre o outro. Como os preços se movem cada vez mais longe do grupo fraco, a dor emocional de admitir que estão errados será em conflito direto com a sua necessidade de evitar perdas. Eventualmente, um por um, eles vão perder a fé em sua posição e liquidar seu comércio, somando-se a dinâmica da força dominante.

A força predominante continuarão a dominar até que haja uma percepção geral de que os preços têm ido longe demais e estão fora de sintonia com outros fatores relacionados. Os membros da força dominante terá que mudar de lado para liquidar suas posições, criando impulso na

direção oposta.

Como indivíduos, se não temos a força realmente para mover os preços na direção que mais se beneficiariam de, em seguida, a próxima melhor coisa é aprender a identificar e alinhar-nos com o lado que estabeleceu o domínio até que as mudanças de equilíbrio e novamente alinhar -nos com o lado que institui a força.

Como os preços frete e para trás neste cabo de guerra, ele cria um fluxo e refluxo que é facilmente identificável em gráficos de preços ou gráficos de ponto e figura. Estes gráficos vai nos mostrar em termos gráficos como as forças interagir e neutralizar. Eles são uma representação visual das crenças dos comerciantes no futuro e a intensidade em que eles estão dispostos a agir sobre essas crenças.

Se, por exemplo, um mercado tem vindo a fazer altos consistentemente mais altos e baixos maior, para determinar o que é provável acontecer a seguir, pergunte a si mesmo as seguintes perguntas:

1. Que tipo de ação do preço vai sustentar crenças dos compradores que eles podem ganhar mais dinheiro?
2. Quando são vendedores propensos a entrar no mercado em vigor?
3. Onde estão os compradores antigos propensos a ter lucros? Onde estão os vendedores antigos propensos a perder a fé em suas posições e socorrer?
4. O que tem que acontecer para os compradores a perder a fé? O que teria de acontecer para chamar novos compradores para o mercado?

Você pode responder a todas estas perguntas, identificando certos pontos de referência importantes onde os compradores e ou dos vendedores expectativas são susceptíveis de ser levantada e onde eles são susceptíveis de ser decepcionado se eles não conseguirem o que querem.

Na verdade, tudo isso funciona muito bem nos padrões de comportamento do mercado típicos e formações de preços com as quais estamos todos familiarizados. Então, vamos olhar para o perfil psicológico de alguns desses padrões típicos. No entanto, antes de nós, eu quero cobrir mais algumas definições.

comportamento de mercado

O comportamento do mercado pode ser definida como a ação coletiva de pessoas agindo em seu próprio interesse para lucrar com o movimento do preço futuro, criando, simultaneamente, que o movimento como uma expressão de suas crenças sobre o futuro.

padrões de comportamento resultam das ações coletivas de comerciantes individuais fazer uma de três coisas: iniciando posições, cargos e liquidação de posições.

O que fará com que um comerciante para entrar no mercado? A crença de

que ele pode ganhar dinheiro e que o estado atual do mercado oferece uma oportunidade de entrar em um comércio em um nível de preço que é maior ou menor do que o preço pelo qual ele pode ser liquidada.

O que fará com que um comerciante de manter uma posição? Uma crença sustentada que ainda há potencial de lucro no comércio.

O que fará com que um comerciante para liquidar um comércio? A crença de que o mercado não oferece mais uma oportunidade para ganhar dinheiro. Isto significaria em um vencedor comércio que o mercado já não tem o potencial de se mover em uma direção que permitirá que o comerciante para acumular lucros adicionais ou que o risco de ficar no comércio é muitogrande em relação ao potencial de lucro adicional. Em um comércio de perder, o comerciante acredita que o mercado já não tem o potencial de se mover em uma direção que lhe permitirá recuperar suas perdas ou o comércio era um risco calculado em que um nível de perda predeterminado foi definido com antecedência.

Se você olhar para qualquer gráfico de preço, você percebe que ao longo de um período de tempo, os preços vão formar padrões de uma forma muito simétrica. Esses tipos de padrões de preços simétricos de aparência não são um acidente. Eles são uma representação visual da luta entre duas forças-comerciantes opostos quadratura off, por assim dizer, tomar partido e depois ter que mudar de lado para liquidar suas operações.

Pontos de Referência significativas

Agora, o que você estaria procurando nestes gráficos são pontos de referência de mercado significativo. Estes são definidos como qualquer coisa que faz com que as expectativas dos comerciantes a ser levantadas sobre a possibilidade de algo acontecer. Eles são pontos onde um grande número de comerciantes tomaram posições opostas. Com base nessas expectativas, eles vão continuar a deter uma posição na crença de que a expectativa será cumprida, e mais importante, eles provavelmente irão liquidar uma posição como resultado da expectativa de estar insatisfeito

Pontos de referência significativos são lugares onde as forças opostas (comerciantes com crenças opostas sobre o futuro) tomaram uma posição, onde eles têm, em suas mentes, prescritos para o mercado de maneiras muito limitadas para que ele se comporte, um ou / ou situação.

O mais importante do ponto de referência, a maior dos comerciantes efeito terá sobre preços, como o equilíbrio de energia vai mudar dramaticamente entre as duas forças opostas nestes pontos.

Estas expectativas sobre o que o mercado vai fazer, projetadas para níveis de preços, são especialmente significativos porque ambos os lados, compradores e vendedores, ter decidido antecipadamente seu grau de importância, onde um comerciante está tomando uma posição, apostando no mercado não podem ou won 't fazer algo, e o comerciante tomar o lado oposto do comércio está apostando que ele vai.

Assim, os pontos de referência são os níveis de preço, onde muitos comerciantes de um lado do mercado são muito propensos a desistir de suas crenças sobre o futuro, enquanto que o outro lado terá suas crenças sobre o futuro reforçado. É onde cada lado espera que o mercado para confirmar o que eles acreditam ser verdade. Você poderia dizer que é um lugar onde as expectativas dos comerciantes sobre o futuro eo futuro realmente cumprir.

Isto significa, por um lado, em suas mentes, que "o mercado" vai fazê-los vencedores; suas crenças serão validados. Todos os comerciantes do outro lado, perdedores no entanto, serão feitas; eles vão sentir o mercado tomou algo longe deles e será naturalmente desapontados. Quero salientar aqui que o "observador objetivo" não se importa uma forma ou de outra; ela seria apenas à procura de sinais e oportunidades.

Os maiores comerciantes a expectativa tem sobre algo acontecendo, a menos tolerância que eles têm para a decepção. Numa base colectiva, se você tem todo um grupo de comerciantes que esperam que algo aconteça e isso não acontecer, eles vão ter que negociar na direção oposta de seu comércio original para sair da sua posição.

Por outro lado, os vencedores tiveram suas crenças validado, consequentemente, deixando cada vez menos comerciantes disponíveis para deixar os perdedores fora de seus comércios. Os perdedores terão de competir entre si para o fornecimento limitado de comerciantes dispostos a tomar o outro lado do comércio, o lado que acreditavam inicialmente seria bem sucedido. Por exemplo, se os compradores são os perdedores, eles vão precisar de outros comerciantes para comprar a partir deles para sair de suas posições. Toda esta actividade irá resultar em uma grande quantidade de movimento em uma direção.

Áreas de equilíbrio

J. Peter Steidlmayer e Kevin Koy em seus mercados de livros e lógica de mercado (Chicago: Porcupine Press, 1987) referem-se a uma "área de valor", onde descobriram que a maioria da actividade de trading em qualquer dia tem lugar em uma curva de sino normais padrão de distribuição. Isto é muito fácil ver dia após dia, quando você organizar a atividade de negociação para que você possa ver como preço corresponde com o tempo.

Eu não quero entrar em uma longa discussão sobre os seus métodos de organização de dados de mercado, que eu recomendo que você aprender, além de distinguir entre o que eles chamam de uma "área de valor" e que eu chamo de uma "área de equilíbrio." Steidlmayer e Koy dizer que a maior parte do volume de negócios realiza-se dentro de uma faixa de preço específica porque esse intervalo é o que o mercado tem estabelecido como um preço justo que representa o valor de tudo o que está sendo negociado.

The distinction I want to make is that the majority of traders don't specifically relate to a fair price or value; they relate to comfort. What

gives them comfort is doing what everyone else is doing. In a balance area, traders are basically absorbing each other's orders or energy (their beliefs about the future expressed in the form of energy). When I say that traders relate to comfort, I mean some degree less of the fear they normally feel. Most of the trades take place in a value or balance area because it is where most of the traders feel the least fear, somewhere in the middle of the trading range between an established high or low. This is precisely why there are fewer trades outside the value or balance area and why, as Steidlmayer and Koy say, these trades represent the best opportunities to make money, "to buy or sell away from value." And that is why these are the scariest trades to make because the trader who can make them is all alone; there is no safety in numbers.

Há comerciantes que se relacionam com valor, fazendo comparações entre vários contratos inter-relacionados e os mercados de dinheiro. Há os profissionais comerciantes de arbitragem comercial ou institucional que irão colocar ou tirar posições com base em fórmulas matemáticas sofisticadas que determinam o valor presente de algo que se refere a outra coisa. Caso contrário, a maioria dos comerciantes não têm a menor conceito de valor. Quanto mais tempo o mercado passa por um certo preço ou em uma faixa de preço, o mais equilíbrio, acordo, ou o conforto que existe no mercado. Os comerciantes estão absorvendo ordens uns dos outros, e ninguém está disposto a oferecer o preço mais elevado ou oferecer o preço mais baixo.

Eventualmente, alguém vai entrar no mercado que não concorda com todos os outros e acredita que há uma possibilidade dos preços para mover muito maior ou menor. Esta pessoa ou grupo de profissionais, basicamente perturbar o equilíbrio com a sua compra ou venda atividade. Se sua atividade é forte o suficiente, ele vai desencadear uma série de reações em cadeia, uma vez que faz com que outros comerciantes, que são ou que ocupam cargos ou assistindo o mercado de oportunidades, para enfrentar estas novas condições.

Se a balança se inclina em favor dos compradores, por exemplo, pode atrair novos compradores para o mercado, criando mais força de compra e, portanto, mais desequilíbrio. Isso pode fazer com que os comerciantes que estão mantendo posições curtas para liquidar. Para fazer isso eles terão de ser compradores, deixando cada vez menos vendedores dispostos a tomar o outro lado dos comércios os compradores querem entrar e os antigos vendedores querem sair. Estes comerciantes irão competir entre si para a diminuição fornecimento de vendedores, oferecendo o preço mais e mais para torná-lo mais atraente para alguém para vender.

Embora esses comerciantes estão em sua própria pequena guerra de licitação, eles costumam perder de vista o fato de que o resto do mundo está observando o que está acontecendo. Não poderia ser um profissional que está olhando para colocar em uma cobertura maciça para proteger o valor de uma carteira de investimento ou cultura. Ele está observando esta ação do preço

de uma perspectiva completamente diferente do que os comerciantes no chão. Os comerciantes de assoalho são apenas preocupado com a obtenção de sua parte e não perdendo a oportunidade estas rápido aumento ou queda de preços representam. O hedger, por outro lado, está olhando para o aumento de preços como um presente inesperado. O rali poderia ter fornecido preços muito mais elevados do que o previsto para o bloqueio no valor de algo que ele já possui.

Então o comerciante comercial decide colocar em um hedge. E você pode assumir se um comercial acha que o preço é bom, os outros também. De qualquer forma, se o hedger tem uma ordem que ele percebe ser grande o suficiente para parar o rally, ele vai dar instruções aos corretores de piso manipulação seu fim de fazer escala na venda, o propósito é obter o máximo da ordem vendido como possível sem arruinando o rali.

No entanto, não vai demorar muito para os outros comerciantes de assoalho para descobrir o que está acontecendo. Eles estão muito conscientes de que corretores de piso atender a pedidos de grandes clientes comerciais e institucionais. Uma vez que descobrir alguém "grande" está na venda no mercado para o rali, poucos se qualquer um dos comerciantes de assoalho vai contra eles, continuando a comprar. Ninguém quer ser pego no topo. Assim como cada grupo de comerciantes descobrir quem está vendendo, todos eles vão tentar reverter suas posições com a venda, eo ciclo começa tudo de novo.

Vendo isso acontecer do lado de fora do poço, parece que a reversão é instantânea, mas não é. Ela ocorre em ondas, como as informações sobre quem está vendendo os spreads a partir da fonte para fora, muito parecido com as ondas que resultam de atirar uma pedra em uma lagoa.

Isto leva-me à observação de que alguns comerciantes têm qualquer conceito de valor. Eles sabem que o movimento dos preços cria uma oportunidade de ganhar dinheiro, e pode facilmente levar o dinheiro fora, se eles não sabem o que estão fazendo. Se as negociações de preços dentro de um determinado intervalo para um período de tempo, os comerciantes vão tornar-se confortável com essa área de balanço, tornando mais fácil para o comerciante para o comércio. Como os preços se movem fora da área de equilíbrio, menos os comerciantes vão participar por causa do que eles percebem como mais risco do que eles estão confortáveis com.

Altos e baixos

Provavelmente, o mais proeminente destes pontos de referência significativos são altos e baixos anteriores. Se os preços estão se movendo de forma constante maior, os compradores começam a antecipar ou não os preços podem penetrar a última alta, e os vendedores vão estar à procura de outro top.

Na mente do vendedor, o último top, ou outros altos no passado distante, era um lugar onde o mercado encontrou resistência suficiente para parar o rally. Em outras palavras, os comerciantes suficiente pensei que o preço era

caro a última vez que estava lá, e eles vão começar a antecipar se o mesmo vai acontecer novamente.

Ambos os compradores e vendedores vai ter levantado expectativas sobre a probabilidade do mercado fazer uma de duas coisas, possibilitando novas elevações ou deixar de fazer novos máximos. Como o mercado se aproxima desta alta, se alguns deles estão dispostos a oferecer o preço passado, a algum nível significativo, poderia fazer os crentes de outros comerciantes que estavam à margem. Se estes novos operadores entrar no mercado como compradores, ele irá adicionar ao impulso para cima, possivelmente causando vendedores antigos para resgatar de suas posições. Isso também irá adicionar ao impulso para cima do movimento de preços.

Suporte e Resistência

Em um mercado em queda, o suporte é um nível de preços onde os compradores entraram no mercado ou vendedores antigos liquidada seus calções com força suficiente para manter os preços de ir mais baixo. Em um mercado em alta, a resistência é um nível de preços onde os vendedores entraram no mercado ou compradores antigos liquidada seus longs com força suficiente para manter os preços de ir mais alto.

suporte e resistência níveis são pontos de referência significativos porque muitos comerciantes reconhecem suporte e resistência em gráficos e acreditar em seu significado.

Esta afirmação pode parecer redundante para algumas pessoas, mas realmente ilustra um ponto muito importante sobre a natureza dos mercados (comerciantes que actuam sobre a sua crença em valor futuro). Todas as crenças eventualmente tornar-se profecias auto-realizáveis. Se os comerciantes suficientes acreditam na importância do suporte e resistência, e demonstrar sua crença por fazer negócios nesses níveis, eles estão em vigor cumprimento das suas próprias crenças sobre o futuro.

Como observadores, se sabemos que cada lado (no cabo perpétuo de guerra entre compradores e vendedores) espera uma coisa para acontecer, então nós saberemos quem será o vencedor, que será o perdedor, o que provavelmente eles vão fazer em cada caso, e como ela irá afectar o equilíbrio entre as duas forças.

Por exemplo, se os compradores está oferecendo um mercado, levando os preços a subir, e, de repente, muitos comerciantes estão dispostos a vender por menos do que o último preço (ou um operador entra no mercado com um grande fim de vender), causando uma reversão imediata do preço, o nível de preços em que o mercado parou é resistência.

Agora, isso realmente não importa por que o equilíbrio de forças mudou de compradores a vendedores. Todo mundo vai ter suas próprias razões para o que fez os preços de reverter. Todos eles geralmente será muito além do simples e mais óvia razão, que os comerciantes suficientes foram exibindo uma convicção forte o suficiente em sua crença no valor futuro para parar o ímpeto ascendente dos preços e criar uma dinâmica de preços

para baixo.

O que é realmente importante sobre isso, porém, é que muitos comerciantes vão lembrar o mercado inverteu a esse nível de preço. Como resultado, esse preço terá, então, um grau de importância nas mentes daqueles comerciantes que sofreram a reversão.

Esta primeira reversão é um top. O que não sabemos é se ele continuará a ser um top, quanto tempo vai levar antes de ser desafiado novamente, ou se ele nunca vai ser desafiado novamente.

Se os compradores são dominantes suficiente para concorrer no mercado de volta até a alta anterior, eles vão considerar esta segunda tentativa um teste e começar a antecipar ou não os preços podem exceder o recorde anterior. A única maneira que pode acontecer é se esses preços mais elevados realmente atrair os comerciantes adicionais para o mercado do lado da compra, porque eles acreditam que é uma oportunidade de comprar na baixa em relação ao futuro. comerciantes de assoalho são especialmente ciente da existência ou não os novos operadores estão sendo atraídos para o mercado a partir do chão e agir sobre esta informação.

Para o propósito deste exemplo, se o mercado inverteu muito fortemente a última vez que os preços se aproximou desse nível, haverá muitos comerciantes que vão pensar que provavelmente irá inverter novamente. Como resultado, eles podem agir em sua crença sobre a baixa probabilidade dos preços de negociação para além da última alta e, assim, impedir que isso aconteça. Se mais comerciantes estão dispostos a agir sobre a crença de que ele irá não em relação a aqueles que agem na crença de que ele irá, em seguida, os preços vão parar novamente.

Tecnicamente, uma vez que o mercado testa uma alta ou baixa e não consegue penetrar, então você tem um suporte e resistência área definida anterior. Suporte e resistência são mais facilmente identificados no ponto-e-figura gráficos porque eles representam graficamente o movimento dos preços no reversões. Uma vez suporte e resistência são estabelecidos e identificado, ele pode ser muito fácil para o comércio, colocando as suas encomendas em ambos os lados da linha de suporte ou resistência.

Por exemplo, se durante as últimas duas semanas, cada vez que os títulos reuniram-se para 95-25, em seguida, caiu para trás de forma significativa para algum nível de suporte, como 94-10, o que acabo de descrever é uma zona de suporte e resistência, comumente referido como uma faixa de negociação. O significado de cada extremidade da zona seria determinado pela forma como muitos preços vezes reuniram-se para 95-25 e não conseguiu penetrar, e os preços quantas vezes caiu para 94-10 e não conseguiu penetrar. Obviamente, quanto mais tentativas e fracassos, mais peso destes pontos terá nas mentes dos comerciantes que experimentam estes testes e falhas subseqüentes.

Para um observador objetivo, sem viés em direção a qualquer direção particular, intervalos comerciais podem ser maneiras muito fáceis de ganhar dinheiro. Como o mercado se aproxima de 95-25, colocar em uma

ordem para vender algo em torno de 95-21. Desde que nós sabemos os mercados não são precisos, você não quer colocar o seu fim exatamente na extremidade superior da escala, porque cada vez que o mercado faz uma tentativa de penetrar haverá muitos comerciantes que estarão a antecipar um fracasso. Como resultado, eles vão começar a vender cedo e o preço pode nunca chegar a 95-25 para que você possa ficar cheia, se você tinha colocado o seu fim lá.

Além disso, colocar uma ordem no mercado para parar e inverter (comprar dois), possivelmente em torno de 95-31. Cada circunstância será diferente. Neste exemplo, a 6 carapatos que dei o mercado para definir em si pode não ser suficiente. O objeto seria colocar suas ordens em um lugar onde a maior probabilidade é que ele vai continuar na direção de seu comércio. Se as operações de mercado de 95-31, ele ainda pode não ser suficiente para os vendedores antigos para tornar-se desapontado e fiança fora de suas posições em massa, fazendo com que os preços subam ainda mais.

This trade will work if the resistance level has a high degree of significance in the minds of enough traders for them to act and sell against it in relation to those who are willing buy. Each time the market approaches this area, traders will expect either one of two possible things to happen. The market will penetrate, or it will fail again. In any case the price move that results will be significant because one side of the market will be disappointed. And if we know what will validate and disappoint each group, then we can determine how they will likely behave and thereby affect the balance of the market.

Desde que o mercado pode exibir bilhões de combinações de comportamentos de um ponto para os próximos, pontos de referência importantes como suporte e resistência estreitar esses comportamentos até duas possibilidades prováveis. Ao colocar a sua ordem em ambos os lados, você pode tirar proveito da situação, independentemente do que acontece.

Apoio torna-se Resistência e Resistência Torna-se Suporte

Muitos comerciantes ter lido ou ouvido que o apoio de idade se torna resistência e resistência de idade torna-se apoio. Este pouco de visão de mercado é válida por algumas razões psicológicas muito som.

Se a resistência foi estabelecido em 95-25, é porque havia suficientes comerciantes que venderam a esse preço para torná-lo de resistência. Na verdade, seria provavelmente o mesmo grupo de comerciantes que venderam em 95-25 cada vez que o mercado se aproximou esse preço. Então, cada vez que o mercado reuniram-se para 95-25 e vendidos, ele fez vencedores de todos os comerciantes que optaram por vender ou perto desse preço. Como resultado, 95-25 vai assumir um grande significado nas mentes dos comerciantes que foram bem sucedidos. Cada momento posterior eles são

bem sucedidos só irá reforçar a sua crença e fé em que nível de preços.

Agora, os preços reunir até 95-25 novamente, talvez para a quarta ou quinta vez, e como da última vez, você vai ter um grupo de comerciantes que acreditam em que nível de resistência e vai vender contra ela. Só que desta vez os compradores são muito fortes no caminho para cima e continuar a comprar diretamente através do nível de resistência.

Todos os comerciantes que optam por vender a 95-25 estão agora confrontados com a necessidade de lidar com um comércio de perder. Alguns vão sair com uma pequena perda, outros vão pendurar na esperança de que o mercado vai voltar. Em qualquer caso, o mercado invalidado suas crenças sobre o futuro, e eles estão sofrendo consideravelmente. Eles tinham fé em 95-25, e em suas mentes o mercado traiu.

Se o mercado acontece a voltar para 95-25 após ralis para vários dias, como você acha que o grupo de comerciantes que vendeu em 95-25 os temporais dos últimos aqueles que acreditam que eles foram traídos-vão se comportar? Em primeiro lugar, os comerciantes que foram penduradas na esperança do mercado voltando irá socorrer tão logo eles são perto de ser curado. Eles são tão grato para obter seu dinheiro de volta, não há nenhuma maneira que eles vão ficar em que o comércio, independentemente do que as possibilidades são para lucros adicionais. Eles terão de ser compradores para liquidar seus calções e será muito feliz em acabar com o seu sofrimento.

Os comerciantes que originalmente cortar suas perdas quando o mercado soprou 95-25 não irá considerar vender a esse preço novamente por causa da dor emocional de estar errado a última vez que eles venderam a esse preço. Eu não estou dizendo que eles, por sua vez ser compradores a esse nível, mas eles são muito propensos a não vender. O efeito geral que isso terá sobre o equilíbrio do mercado é levar longe da piscina existente devendedores disponíveis em 95-25 (resistência de idade), causando, assim, o saldo a ser derrubado em favor dos compradores. Assim, a resistência de idade torna-se o apoio e suporte de idade torna-se resistência, pelas mesmas razões.

Tendências e Trendlines

Trends, uma série de altos e baixos superiores, ou elevações mais baixas e mínimas mais baixas durante um período de tempo, o trabalho porque não há vendedores suficiente para absorver o número de compradores competindo uns com os outros para entrar no mercado durante esse período de Tempo. Somando-se essa força de compra será antigos vendedores em níveis mais baixos que finalmente perder a fé e socorrer fora de suas posições. Eles vão fazer isso em números significativos quando os preços penetrar no que eles acreditam ser pontos de referência significativos.

Tenha em mente que as tendências são uma função do tempo. A próxima escala até poderia ser definido como uma tendência de um carapato. Quanto tempo o desequilíbrio entre compradores e vendedores durar?

Em um mercado ascendente de tendências, os preços vão refazer porque os compradores estão tendo lucros. Isto irá criar alguma pressão neutralizante, mas se a tendência continuar, após um retrocesso normal, ele apenas diz-lhe ainda são os vendedores não suficientes ao redor de absorver todos os compradores, comsobra suficiente para criar uma dinâmica descendente. Você vai saber quando isso aconteceu quando o mercado com tendência quebra o seu padrão de fluxo e refluxo normal. É por isso que os mercados que quebram as linhas de tendência têm uma tendência a manter em curso no sentido da ruptura, porque sinaliza uma mudança significativa no equilíbrio de forças.

Depois de um certo período de tempo, você pode notar como os mercados de tendências irá desenvolver um certo ritmo e fluxo, fazendo com que o movimento de preços parecem muito simétrica em um gráfico de barras. Você realmente não tem que saber por que isso acontece, você apenas tem que perceber que ela existe. Quando esse fluxo é quebrado (a negociação no mercado acima ou abaixo de uma linha de tendência significativa), é uma boa indicação do equilíbrio das forças do mercado mudou. Então pergunte a si mesmo, qual é a probabilidade da mudança vai ganhar espera e continuar a tendência no sentido da ruptura?

Você não tem que mesmo saber a resposta para essa pergunta. Coloque em uma ordem em um local que confirmaria a maior probabilidade de uma mudança no equilíbrio. Em seguida, esperar que o mercado se definir. Se o seu pedido é preenchido, colocar um ponto onde o mercado não deve serconfirmar que o seu comércio ainda é válido. "O que é um comércio válido?" você pergunta. Um onde as maiores probabilidades para o movimento dos preços estão na direção da força predominante.

Alto → retraçar → Reunião para uma alta Lower

Vou lhe dar um exemplo. Não importa o quão simples um comércio este é, ele tem razões psicológicas muito som para trabalhar. Neste exemplo, o mercado fez novos máximos e vendidos. O sell-off poderia ser o resultado de novos vendedores Corning para o mercado em vigor, ou compradores antigos que vendem para levar os seus lucros, ou uma combinação de ambos. Os preços vão continuar a cair até que os comerciantes suficientes acreditam que o preço é barato e estão dispostos a tomar a iniciativa e lance o preço para cima. Como o preço se aproxima do último recorde anterior, os compradores começam a antecipar ou não os preços podem penetrar, e os vendedores vão estar à procura de outro top.

Em ambos os casos as expectativas de ambos serão levantadas. Se alguns compradores estão dispostos a oferecer o preço após as elevações anteriores a algum nível significativo, ele vai fazer os crentes de outras pessoas que estavam à margem. Se eles vêm em, ele irá adicionar ao impulso.

Alguns vendedores antigos vai admitir estar errado e terá que comprar para sair de seus comércios, aumentando assim o impulso para cima.

No entanto, se o mercado se aproxima os altos pela segunda vez, e vendedores se volta para o mercado novamente com força suficiente para manter o preço de exceder ou igualar o recorde anterior? Os compradores vão começar a ficar desapontado. Onde será que eles realmente se decepcionar? -Se bastante compradores não entrar no mercado para apoiar o preço na baixa anterior. Se os preços penetrar que o baixo, para assistir compradores para socorrer en masse. Para eles para sair da sua posição, que está indo para comprá-lo a partir deles? Se todo mundo está tentando vender e ninguém está disponível para comprar, o que são os preços vai fazer? Cair como uma rocha

A razão pela qual um mercado de touro está pronto para se transformar em um mercado de urso, quando o público em geral se envolve é porque o público em geral tem a menor tolerância ao risco e, consequentemente, precisa de mais confiança e confirmação de que o que estão fazendo é uma coisa certa. Como resultado, eles vão ser o último a ser convencido de que o mercado crescente representa uma oportunidade. Se um mercado de touro durou por qualquer período de tempo, o público em geral vai se sentir compelido a saltar no movimento por assim dizer, por causa de sua percepção de que todo mundo está fazendo isso e ganhar dinheiro. Eles vão pegar qualquer motivo que soa a mais racional para justificar a sua participação, quando, na realidade, eles vão saber muito pouco sobre o que estão fazendo, mas desde que todo mundo está fazendo isso, como eles podem dar errado.

Um mercado em alta continuada requer a infusão contínua de novos comerciantes que estão dispostos a pagar preços mais altos e mais altos. Quanto mais tempo um mercado de touro dura, maior o número de pessoas que já estão a participar como compradores, deixando cada vez menos os comerciantes que ainda não compraram e cada vez menos os comerciantes que estão dispostos a oferecer o preço para cima. Estes compradores mais velhos, obviamente, querem ver o mercado continuar a subir, mas eles também não quer ser pego segurando o saco, se o mercado pára de subir. Como seus lucros se acumulam a partir dos preços mais altos, eles começam a ficar nervoso sobre a tomada de seus lucros.

No momento em que o público em geral começa a comprar em massa, os comerciantes profissionais conhece o fim está próximo. Como o profissional sabe disso? Porque o profissional sabe que há um limite prático para o número de pessoas que irão participar de licitação o preço para cima. Chegará um ponto em que todos que é provável que seja um comprador já compraram, literalmente deixando ninguém para comprar. O comerciante profissional gostaria que o mercado continue a subir indefinidamente assim como todos os outros compradores. No entanto, ele também entende a impraticabilidade de isso acontecer, então ele começa a tomar seus lucros, enquanto ainda existem alguns compradores disponíveis para vender. Quando o último comprador tenha comprado, o mercado não tem lugar para

ir, mas para baixo.

O público fica preso, porque eles não estavam dispostos a assumir o risco quando não havia ainda potencial para o mercado a se mover. Para o mercado para se sustentar, ele precisa atrair mais e mais pessoas. Tão grande como este país é ou o mundo para esse assunto, só há tantas pessoas que vão comprar. Eventualmente, o fornecimento de compradores se esgota, e quando o faz o mercado cai como uma rocha.

Os profissionais têm vendido as suas posições antes que isso aconteça, mas uma vez que o fornecimento de compradores se esgota, os profissionais começam a competir entre si para a oferta disponível de compradores que está diminuindo rapidamente, para que eles ofereçam preços mais baixos e mais baixos para atrair alguém no mercado para que eles possam sair. Em algum ponto, em vez dos preços mais baixos de ser atraente para as pessoas, ela entra em pânico eles. O público não antecipar perder. Suas expectativas são muito altas com muito pouca tolerância para a decepção. A única razão pela qual eles entraram era porque era uma coisa certa. Quando o público começa a vender, ele começa uma debandada.

Mais uma vez, as pessoas vão atribuir suas ações a algum motivo racional, porque ninguém quer ser visto como irracional e em pânico. A verdadeira razão pela qual as pessoas entraram em pânico e os preços caíram é simplesmente porque os preços não continuar a subir.

CAPÍTULO 16

Os Passos para o Sucesso

Auto-disciplina é simplesmente uma técnica mental para ficar focado no que você precisa para aprender, ou fazer, para realizar seus objetivos. Haverá momentos em que você não terá os recursos para funcionar de forma eficaz em relação às condições externas. Outras vezes, os recursos que você faz têm estarão em conflito com ambas as condições e os seus objetivos. Então, para realizar seus objetivos, você vai precisar para se adaptar. Em outras palavras, você terá que mudar a maneira de interagir com o ambiente. Para alterar o seu comportamento e como você experimentar o ambiente (sentimentos e emoções), você terá que mudar sua perspectiva. Para mudar sua perspectiva, você vai ter que mudar os componentes mentais que afetam a sua percepção da informação ambiental. Tenha em mente que você não pode controlar fisicamente o que os mercados fazem; você só pode aprender a controlar a sua percepção dos mercados de compartilhar o maior grau de realidade (a menor quantidade de distorção) com toda a gente que participa ou tem o potencial para participar. O mais sofisticado você se torna como um comerciante, quanto mais você vai perceber que a negociação é completamente mental. Não é você contra os mercados, é só você. Todos os outros comerciantes participantes para tornar o mercado fornecer-lhe uma oportunidade de ganhar dinheiro com suas crenças divergentes sobre o futuro. Se as pessoas não discordam sobre o valor futuro de qualquer mercadoria ou estoque particular, então não haveria nada para obrigá-los a qualquer lance um preço maior ou oferecê-lo inferior, e a oportunidade de lucrar com essas mudanças deixaria de existir. Assim, os mercados apenas oferecer a oportunidade comerciante

individual. Eles não escolhem os dados em que você focaliza sua atenção, e eles certamente não interpretam os dados que você perceber. Nem são os mercados responsáveis por aquilo que você não pode perceber por causa das distinções você ainda não aprendeu a fazer ainda. Eles também não escolher quando você colocar um comércio, quanto tempo você ficar,

Cada comerciante individual cria sua própria experiência dos mercados com base nesta colheita e processo de escolha e as decisões que resultam. Se você aceitar esse conceito como válido, então as implicações são de que você nunca vai ter uma razão válida para culpar os mercados para os seus resultados insatisfatórios. Os mercados não te devo nada (independentemente de quão duro você trabalha para ser bem sucedido) porque todos os outros comerciante participante é fazê-lo a tomar o seu dinheiro fora. Você e você sozinho é totalmente responsável por tudo o que você acabar com. Quanto mais cedo você aceitar que a responsabilidade (se você não tiver), mais fácil será identificar quais são as competências que você precisa para aprender a interagir com os mercados mais sucesso. Mesmo que você não pode identificar os componentes mentais responsáveis pelo que você acabou com, pelo menos, assumindo que você é responsável,

Para ser um profissional bem sucedido você precisa negociar sem medo. Como você já aprendeu quando você usa o medo como um recurso para limitar-se, você irá criar as condições que você está tentando evitar. Ou para dizer isso de outra forma, você vai experimentar seus medos. Você também não pode aprender nada de novo porque o medo irá forçá-lo a perceber o meio ambiente "agora" do seu passado individual. Você vai experimentar esse passado, independentemente das oportunidades que o ambiente pode ter que oferecer no mesmo momento. Sua história individual se repetirá até que você altere a sua história, o que irá permitir que você aprender e experimentar algo novo. Evoluindo além de seus medos também é a melhor maneira de aprender a prever o comportamento do mercado. Os comerciantes mais terríveis são, Quanto menos as escolhas que eles percebem como disponíveis para si e o que é mais fácil prever seu comportamento. Você será capaz de reconhecer isso claramente nos outros quando você reconhece a si mesmo e trabalhar o seu caminho para sair da condição em que você troca com medo.

No entanto, você vai precisar de algum recurso para limitar-se de modo que você não fique imprudente. Obtendo imprudente é exatamente o que as pessoas têm uma tendência a fazer se eles não sentem qualquer receio, especialmente se houver um potencial de resultados emocionantes, como há na negociação. O recurso que você precisa limitar-se é auto-confiança. Você vai ganhar que a auto-confiança quando você estabelece um conjunto de regras e diretrizes para o comércio por e saber que você vai sempre seguir essas regras sem hesitação, independentemente das tentações para fazer o contrário.

Uma vez que você confiar em si mesmo para sempre fazer o que precisa ser feito, não haverá nada a temer, porque os mercados não será capaz de

fazer qualquer coisa para você, como resultado de sua incapacidade de responder adequadamente. Consequentemente, sem nada a temer, então você está livre para observar os mercados livre de distorções. Não haverá qualquer necessidade de evitar certas categorias de informações por causa de como essa informação vai fazer você se sentir. A menos razão você tem que evitar ou distorcer informações, mais você tornar-se disponível para aprender sobre a natureza dos mercados. Quanto mais você aprende, mais fácil será para antecipar o que o mercado vai fazer a seguir. Se você pode antecipar com precisão o que vai acontecer a seguir, mais fácil será para dar-se mais e mais dinheiro (não obstante quaisquer componentes mentais que iria argumentar contra dando-se mais dinheiro).

É muito importante para você entender que esses novos insights sobre o comportamento do mercado virá em etapas como você aprender a confiar em si mesmo mais e mais. Não existe um "rico obter rápido" esquema que está sendo oferecido aqui. Há trapos suficiente para riquezas para histórias trapos para atestar o fato de que fique rico rápido não funciona de qualquer maneira. Obtendo rico rápido só pode levar a uma grande dose de ansiedade e frustração se você não tem as habilidades para mantê-lo. Não há muito ponto de fazer um monte de dinheiro se você é um suscetíveis a fazer que um erro de negociação que pode dar tudo de volta e muito mais. Depois de ter feito uma fortuna e perdeu-lo, o trabalho psicológico que você precisa fazer para obtê-lo de volta é enorme em comparação com o trabalho que é necessário para manter seuauto de perdê-lo em primeiro lugar. Como um comerciante, é mais importante saber que você sempre vai seguir as regras do que é para ganhar dinheiro, porque todo o dinheiro que você faz, você vai inevitavelmente perder volta para o mercado, se você não pode seguir suas regras.

Você também precisa entender que suas regras irão mudar à medida que a sua compreensão e percepções evoluir. Muitas pessoas não gostam de estabelecer regras de negociação, porque eles acreditam que, uma vez feitas, elas não podem ser alterados. Qualquer exercício que eu lhe oferecer ou regra que você selecionar para orientar o seu comportamento de negociação é apenas transitória. Eles são métodos e técnicas para você além de certos estágios fundamentais do desenvolvimento de modo que você pode reconhecer por si mesmo o seu valor eo que você precisa fazer a seguir para ser mais bem sucedido. Na verdade, uma boa regra de ouro para usar para determinar sua prontidão para ir além de uma determinada regra ou exercício e para o próximo desafio é o reconhecimento de que você pode fazer o que você se propôs a aprender tão bem que se torne uma segunda natureza. Caso contrário, continuar trabalhando com ele até que você não tem que pensar sobre isso por mais tempo.

PRIMEIRO PASSO: ficar focado em O QUE VOCÊ PRECISA SABER

Em primeiro lugar, você pode precisar de mudar sua perspectiva ou o foco de sua negociação. Até agora o foco pode ter sido para ganhar dinheiro. Se isto é assim, você terá que mudar sua perspectiva para "O que eu preciso aprender ou como eu terei que me adaptar a interagir mais com sucesso?" Você precisa manter o foco em dominar os passos para atingir seu objetivo e não o resultado final, sabendo que o resultado final, o dinheiro, será um subproduto do que você sabe e como você pode agir sobre o que você sabe.

Há uma enorme diferença entre concentrando-se em dinheiro e concentrando-se sobre o uso de sua negociação como um exercício para identificar o que você precisa aprender. A primeira fará com que você se concentrar no que os mercados estão dando-lhe ou estão a tomar longe de você. A segunda perspectiva faz com que você se concentre sua atenção em sua capacidade de dar-se dinheiro. Com a primeira perspectiva, você está colocando um pouco da responsabilidade para os mercados de fazer alguma coisa para você. Com a segunda perspectiva, você assume toda a responsabilidade.

Tenha sempre em mente que cada momento é um reflexo perfeito de seu nível de desenvolvimento. Se você olhar a cada momento que as coisas não saem como você quer ou esperar como um erro, em seguida, normalmente você vai afastar-se completamente a percepção sobre si mesmo contido dentro de cada momento. A razão pela qual nós nos desligamos de estes informações é porque nós normalmente associamos erros com dor. Nós intuitivamente evitamos a dor e ao fazê-lo também evitamos o que precisa de saber sobre nós mesmos para interagir de forma mais eficaz em circunstâncias semelhantes no futuro.

A evoluir além da dor e nosso medo de erros, os erros têm de ser resolvidos. Esta poderia ser uma grande tarefa e você pode não querer enfrentá-lo neste momento. Então, o que você precisa fazer é construir um quadro corolário para colocar todas as suas experiências de negociação. Este quadro precisa ser definido de tal forma que todas as experiências são válidas e têm significado, e, como tal, os erros não existem, eles apenas apontam o caminho.

Como parte deste quadro, você também pode precisar alterar a sua definição de uma oportunidade perdida. Exceto para a incapacidade de aceitar uma perda, não há nada que tem o potencial de causar danos mais psicológico do que uma crença em oportunidades perdidas. Oportunidades perdidas são comércios que teria sempre acabou perfeitamente porque eles só ocorreu em nossas mentes, onde podemos fazer nada ser como queremos que ele seja. Claro, nós teria respondido exatamente como as condições garantidas sem falha. O problema é que não fazê-lo, o sentido resultante da perda que sentimos é difícil conciliar. Portanto, esses comércios oportunidade perdida têm o potencial de causar mais ansiedade e estresse do que os comércios que realmente não ter que vir a ser perdedores.

Nada é pior do que perder uma oportunidade "perfeita". No entanto, se você poderia ter, você teria; é simples assim. Quanto mais cedo você

aceitar isso, quanto mais cedo você será capaz de tirar proveito dessas oportunidades perdidas em vez de bater-se sobre eles. Além disso, há realmente não é nada a perder porque os mercados estão em movimento perpétuo e continuará a ser até que todos concordam sobre o valor. Enquanto o preço continua a mudar, sempre haverá uma outra oportunidade.

Quando você começar a negociar a partir da perspectiva de que os erros não existir, você vai se surpreender com a sensação de liberdade que você vai sentir a crescer ao aceitar os resultados como um reflexo de quem você é, nesse momento, o que permite que você para determinar o que você precisa aprender a fazer melhor. Quando você liberar a energia para fora da crença de que é possível perder nada, você não vai mais se sentir compelido a fazer alguma coisa, como entrar em comércios demasiado cedo ou demasiado tarde. Em outras palavras, você estará dando-se opções adicionais (não fazer algo é muitas vezes a escolha mais adequada), onde existia apenas uma escolha.

Você precisa manter sempre em mente que os comerciantes profissionais de quem você está tentando extrair dinheiro já sabem e estão usando muitos dos princípios apresentados neste livro. Eles entendem o conceito de objetividade, aprenderam a negociar sem medo, e sabe como executar seus comércios corretamente. Antes de começar a tirar dinheiro dos mercados de forma consistente, em vez dos mercados, tendo o seu, você também terá que aprender essas habilidades.

Então, eu sugiro que você reserve uma certa quantidade de capital de negociação como taxa de matrícula para a sua educação. Quanto você reserve será uma função de quantas habilidades que você precisa aprender. O que é mais importante é que você faça um firme compromisso com a sua educação como um comerciante. Mesmo que você tenha sido negociado por anos e você é bem sucedido, mas não tão bem sucedido como você gostaria de ser, deixando de lado o dinheiro que você vai negociar com como um exercício para aprender alguma habilidade necessária é um símbolo muito poderoso de seu compromisso com a aprendizagem essa habilidade. Quanto mais forte o seu compromisso, mais rápido você vai aprender.

SEGUNDO PASSO: LIDAR COM PERDAS

Regra negociação 1

Predefinir o que uma perda é em cada comércio potencial. Por "predefine", quero dizer determinar o que o mercado tem a aparência ou fazer, para lhe dizer que o comércio não representa mais uma oportunidade, pelo menos não uma oportunidade no período de tempo em que você comércio.

Quando suas crenças sobre as perdas são reestruturados, a possibilidade de um comércio de perder não vai criar qualquer ameaça de dor. A maioria dos comerciantes bem sucedidos reestruturou suas crenças sobre as perdas

depois que perderam um ou mais fortunas. Eles experimentaram seus piores temores sobre a perda e, em seguida, chegou à conclusão de que não tinha nada a temer se eles apenas fizeram o que precisa ser feito. O que precisa ser feito? Confrontar a possibilidade de estar errado e, consequentemente, não evitar a inevitabilidade de tomar uma perda. Então, enfrentar e aceitar a inevitabilidade de uma perda é uma habilidade de negociação, certamente uma habilidade aprendida da maneira mais difícil para a maioria, mas mesmo assim um componente essencial na fundação de praticamente tudo o que você precisa aprender para se tornar um profissional bem sucedido.

Os relativamente poucos comerciantes bem sucedidos no mercado hoje fez isso da maneira mais difícil. Você, por outro lado, têm a oportunidade de fazê-lo com muito mais facilidade. Haverá dois componentes mentais no trabalho para ajudá-lo a adquirir essa habilidade. Primeiro é a sua compreensão de por que é tão essencial para enfrentar a possibilidade de uma perda. Se não o fizer, você vai gerar medo e acabam por criar a mesma experiência que você está tentando evitar. Quando você realmente entender esse conceito, ele se tornará inaceitável para você ao comércio a partir da antiga perspectiva de perda de evasão.

A segunda é a sua vontade de mudar as suas definições do que significa perder. Ao usar alguns dos exercícios mentais no Capítulo 14 pode alterar essas definições usando seus pensamentos em vez de ter de perder tudo ou praticamente tudo que você possui para chegar ao mesmo lugar. Esse lugar é "perdas não me (você) diminuem como uma pessoa." Quanto mais cedo você acreditar, mais fácil será identificar e executar um comércio de perder. Ao fazer a execução de um comércio de perder uma função automática de sua estratégia de negociação, você tornar-se psicologicamente disponíveis para aproveitar a próxima oportunidade, mesmo que essa oportunidade está na mesma direção do comércio de perder você acabou de sair da.

Regra negociação 2

Executar seus comércios perdendo imediatamente após a percepção de que eles existem. Quando as perdas são predefinidos e executado sem hesitação, não há nada a considerar, pesar, ou juiz e, consequentemente, nada para seduzir-se com. Não haverá nenhuma ameaça de permitindo-se a possibilidade de desastre final. Se você está considerando, de pesagem, ou julgar, então você está ou não predefinir o que uma perda é ou você não está executando-os imediatamente após a percepção, caso em que, se você não fizer isso e ele acaba por ser rentável, você está reforçando um comportamento impróprio que conduzirá inevitavelmente ao desastre. Ou se você não e a perda piora, você vai criar um ciclo negativo de dor, que uma vez iniciado será difícil de parar. O próximo erro depois de deixar uma perda sair da mão geralmente não está tomando a próxima oportunidade, que invariavelmente é sempre um vencedor comércio. Após o que, temos tanta raiva de nós mesmos para passar essa oportunidade que nos tornamos suscetíveis a qualquer número de outros erros de negociação, como tomar

um comércio que foi uma dica de outro comerciante, que invariavelmente é sempre um perdedor.

É importante para você notar que uma vez que você confiar em si mesmo completamente cortar suas perdas, você acabará por chegar ao ponto onde você não pode ter que predefinir o que uma perda é. Há comerciantes que tenham atingido um grau tão elevado de objetividade e confiança que eles podem entrar em um comércio e saber quando é um perdedor sem ter que predefinir-lo para si. Eles permitem que o mercado defini-lo para eles com base no seu conhecimento abrangente dos diversos participantes envolvidos e seu conhecimento das várias relações entre o movimento dos preços e tempo. No entanto, a razão pela qual eles foram capazes de aprender o que eles sabem sobre a natureza dos mercados é porque o seu foco de atenção ampliado para incluir informações mais leal levando a maiores conhecimentos, uma vez que eles aprenderam, em primeiro lugar, no entanto, a confiar em si mesmos. Tenha em mente, que o medo é realmente a única coisa que nos impede de aprender nada de novo. Você não pode aprender nada de novo sobre a natureza do comportamento do mercado, se você tem medo de que você pode fazer ou não pode fazer que não está em seus melhores interesses. Ao predefinir e cortar suas perdas brevemente, você está fazendo-se disponível para aprender a melhor maneira possível para deixar os seus lucros crescer.

Terceiro Passo: Tornar-se um especialista em APENAS UM COMPORTAMENTO DO MERCADO

Geralmente, a maioria de nós crescemos acreditando que quando temos de tomar uma decisão, a informação mais relevante que podemos reunir, melhor nossas decisões será. Isso não é necessariamente verdadeiro com o comércio, especialmente nos estágios iniciais de sua carreira. Na maioria das situações de mercado, existe um número par de comerciantes que têm uma propensão para comprar e aqueles que têm uma propensão para vender ou aqueles que precisam para comprar e quer alguém para tomar o outro lado da transação e vice-versa. Todos terão as suas razões e racionalizações para toda essa atividade de negociação, criando cerca de tanta informação contraditória, pois há participantes. Porque há tanta informação e porque muito do que a informação é conflitante, o comerciante começando precisará especificamente para limitar a consciência da informação de mercado a que ele se permite ser exposto. Mais não é melhor; ele só cria confusão e sobrecarga que vai ULTIMADAMENTE levar a perdas.

Você precisa começar tão pequeno quanto possível e depois, gradualmente, permita-se crescer em maiores e maiores quantidades de informações de mercado. O que você quer fazer é se tornar um especialista em apenas um determinado tipo de padrão de comportamento que se repete com algum grau de frequência. Para se tornar um especialista, escolher um simples sistema de

comércio que identifica um padrão, de preferência um que é mecânico, em vez de matemática, de modo que você estará trabalhando com uma representação visual do comportamento do mercado. Seu objetivo é entender completamente todos os aspectos do sistema de todas as relações entre os componentes-e seu potencial para produzir negócios rentáveis. Entretanto, é importante para evitar todas as outras possibilidades e informações.

Fora de todas as combinações de comportamento possível, você está indo para limitar seu foco de atenção para apenas uma combinação. Consequentemente, você estará deixando todos os outros oportunidades passam. Começar pequeno e trabalhar gradualmente em outras combinações é um verdadeiro exercício de disciplina que tem um par de importantes benefícios psicológicos. Primeiro, você estará construindo uma base de confiança como você saber que você pode, de fato, avaliar com precisão o que provavelmente vai acontecer a seguir. É muito mais fácil de ganhar essa confiança se você não sobrecarregar-se com possibilidades aparentemente infinitas do mercado. Em segundo lugar, passando-se outras oportunidades que você não é um especialista em ainda, você estará lançando-se de qualquer desejo convincente para o comércio. Qualquer comportamento convincente é geralmente o resultado de algum medo. Esse medo, por sua vez,

Se a idéia de abrir mão de oportunidades que não se encaixam em seu quadro é preocupante para você, então pergunte a si mesmo, qual é a pressa? Se você está confiante em sua capacidade de se transformar em um profissional bem sucedido, que diferença isso poderia fazer com que você deixar de ir algumas oportunidades agora para fins educativos? Depois que você aprender a tornar-se o comerciante que você quer ser, então você pode dar-se tanto dinheiro como você deseja. No entanto, para chegar a esse ponto, seu objetivo deve ser para planejar o seu desenvolvimento, de tal forma que você faça o mínimo de danos para si mesmo, tanto financeiramente e psicologicamente. Então, depois de ter desenvolvido as competências adequadas, tirar dinheiro dos mercados pode ser tão fácil como quase todo mundo acredita que é antes de começar a negociação.

Se, por outro lado, você acaba fazendo uma série de prejuízos para si mesmo, você terá que desfazer esse dano antes que você possa acumular riqueza como um comerciante. Após o estrago está feito, não vai fazer qualquer diferença o quanto você aprender sobre a natureza dos mercados ou quão bem você aprender a perceber a oportunidade. Há muitos comerciantes que acabam se tornando analistas de mercado especialista, mas não pode fazer um centavo como os comerciantes por causa de todo o dano que eles fizeram para si mesmos no início de suas carreiras comerciais. O que acontece nestas situações é um comerciante "passado" irá gerar tanto medo de que ele não será capaz executar seus comércios corretamente ou não em todos, independentemente de quão bem ele aprendeu a prever o que o mercado vai fazer a seguir. Nada é

mais frustrante do que saber o que vai acontecer a seguir e não ser capaz de fazer qualquer coisa sobre ele.

Você precisa entender que a capacidade de perceber uma oportunidade, com base na qualidade das distinções que você pode fazer e sua capacidade de executar um comércio, não são funções automáticas de um outro. Percepção e execução são habilidades distintas. Eles podem e fazer um trabalho em conjunto, se não há componentes mentais bloqueio execução. Caso contrário, a "intenção" para aproveitar o que você percebe como uma oportunidade pode não ter qualquer apoio interno ou o tipo de apoio interno que é necessário para executar sua intenção corretamente. Se houver obstáculos mentais que impedem a execução adequada de um comércio, em seguida, aprender a perceber melhores oportunidades não vai resolver o problema.

Assim, o objetivo deste exercício é ajudá-lo aprender como se tornar um especialista e ficar saudável enquanto você está fazendo isso. E quando você se tornar um, haverá muito menos que estava no caminho de sua tomar o máximo proveito de suas habilidades perceptivas. Se você já está olhando ou negociar vários mercados e você não é bem sucedido ou não tão bem sucedido como você deseja, então eu sugiro que você escalar para trás a apenas um mercado ou dois no máximo. Não expandir até você entender completamente as características dos mercados.

PASSO QUATRO: APRENDER A EXECUTAR O SISTEMA COMERCIAL perfeição

A execução adequada de seus negócios é um dos componentes mais fundamentais de se tornar um profissional bem sucedido e provavelmente o mais difícil de aprender. É certamente muito mais fácil de identificar algo no mercado que representa uma oportunidade do que está a agir sobre ele. No entanto, existem algumas boas razões por que é tão difícil de atuar em um sinal de negociação, além do que já foi identificado como obstáculos mentais. Para entender essas razões, você precisa entender a natureza dos sistemas de negociação (definido como qualquer metodologia que identifica consistentemente uma oportunidade de comprar ou vender com um lucro potencial em algum momento futuro), e como eles interagem com os mercados e nós mesmos.

A maioria dos sistemas de negociação boas, técnicas ou não, vai tirar dinheiro consistente fora dos mercados a longo prazo. Muitos destes bons sistemas já estão disponíveis ao público durante anos e, no entanto, ainda há uma enorme diferença entre o que é possível e o que quase todo mundo acaba com. O problema com sistemas de negociação é que eles definem o comportamento do mercado de forma limitada quando o mercado pode comportar-se de uma combinação infinita de formas. Sistemas reduzem matematicamente ou mecanicamente relações nas características do comportamento humano para probabilidades percentuais do que poderia acontecer a seguir. Eles só podem capturar um número muito limitado de

estas características de comportamento em comparação com os bilhões que são possíveis. Qualquer padrão identificado pode ou não pode repetir-se com respeito à maneira como o padrão ou a relação progrediu quando foi observado no passado. Assim sendo, nós nunca realmente saber se é válido ou não até que tenha realmente em si concluída. O grande problema psicológico aqui é que as pessoas têm dificuldade em agir sobre as oportunidades com resultados prováveis.

A maioria das pessoas gosta de pensar em si mesmos como tomadores de risco, mas o que eles realmente querem é um resultado garantido com algum suspense momentânea para fazê-los sentir como se o resultado estava em dúvida. O suspense momentânea acrescenta o fator emoção necessário para manter nossas vidas de ficar muito chato. Quando se trata direito baixo para ele, ninguém comercializa a perder, ninguém põe em um comércio acreditando que vai ser um perdedor, e todos os sistemas vai definitivamente ter alguma porcentagem de perder negócios. Portanto, é difícil não ser tentado a tentar adivinhar quais vão ser os perdedores e não participar.

Como a maioria dos que estão lendo este livro já sabe, tentando outguess seu sistema de negociação é um exercício de extrema frustração. Às vezes, o sistema vai lhe dar sinais ao comércio de maneiras que são totalmente contrário à sua lógica e raciocínio. Às vezes, o sistema irá desafiar o seu raciocínio e estar certo, e às vezes você vai concordar com o sistema e ele vai estar errado. Você precisa entender que os sistemas de negociação técnica não são projetados para ser outguessed. O que quero dizer é, eles não são projetados para dar-lhe sinais isolados de uma oportunidade de ser tomada quando parece certo. O que eles fazem é definir matematicamente, quantificar e categorizar relacionamentos passados no comportamento humano coletivo para dar-lhe um resultado estatisticamente provável do futuro.

Como comparação à negociação, é muito mais fácil de assumir riscos e participar de um evento de jogo com um resultado puramente aleatório com base em probabilidades estatísticas, simplesmente porque é aleatória. O que quero dizer é, se você arriscar seu dinheiro em um evento de jogo que você conhece tem um resultado aleatório, então não há nenhuma maneira racional, você poderia ter previsto o que esse resultado seria. Portanto, você não tem que assumir a responsabilidade pelo resultado se não é positivo.

Considerando que, com a negociação, o futuro não é aleatória, o movimento dos preços, oportunidades, e os resultados são criados por comerciantes que agem em suas crenças e expectativas do futuro. Cada comerciante contribui para o resultado do futuro por colocar e tirar comércios de acordo com suas crenças. Porque os comerciantes realmente criar o futuro, agindo coletivamente em suas crenças sobre o futuro, o resultado de suas ações não é exatamente aleatório. Por que mais comerciantes tentam outguess seus sistemas, a menos que tivessem algum conceito do futuro e como que o futuro irá afetar os mercados?

Isso adiciona um elemento de responsabilidade de negociação que não

existe com um evento puramente aleatório e que é difícil de evitar. Este maior grau de responsabilidade significa que mais de sua auto-estima está em jogo, o que torna muito mais difícil a participação. Negociação dá-lhe todos os tipos de formas de bater-se por todas as coisas que você deve ter ou poderia ter considerado que teriam resultado em um resultado mais satisfatório.

Além disso, você não pode negociar em um vácuo de informação. Você formar suas expectativas sobre o futuro com sistemas técnicos de informação não levam em consideração. Consequentemente, isso cria um conflito entre o que o seu intelecto diz que deveria estar acontecendo e os meios puramente matemáticos de previsão do comportamento humano proporcionada pelo seu sistema técnico. Este é precisamente por isso que os sistemas técnicos são tão difíceis de se relacionar e executar. As pessoas não são ensinadas a pensar em termos de probabilidades e nós certamente não crescer construindo um quadro conceptual que correlaciona uma previsão do comportamento humano em massa em probabilidades estatísticas por meio de uma fórmula matemática.

Para ser capaz de executar seus sistemas de negociação corretamente, você terá que incorporar dois conceitos em sua estrutura de pensamento mental em termos de probabilidades e correlacionando os números ou a mecânica do seu sistema para o comportamento. Infelizmente, a única maneira que você pode realmente aprender essas coisas é realmente para experimentá-los, executando o seu sistema. O problema é que raramente o comerciante típico ficar com seu sistema para além de dois ou três derrotas consecutivas, e tendo dois ou três derrotas consecutivas é uma ocorrência muito comum para a maioria dos sistemas de negociação. Isso cria uma espécie de paradoxo ou pegar 22. Como você faz isso, se você não acreditar, e você não vai aprender a acreditar que a menos que você fazê-lo o tempo suficiente para se tornar uma parte de sua estrutura mental? Este é o lugar onde você empregar disciplina mental para fazer uma execução perfeita de um hábito.

Exercício

Leve algum do capital de negociação que você reserve para a sua educação para comprar e operar um sistema de comércio simples, com entrada e saída pontos bem definidos. Faça um compromisso para negociar este sistema exatamente de acordo com as regras. Você precisa fazer um compromisso muito forte aquie não jogar todos os jogos com você mesmo. O objetivo deste exercício é trabalhar através de qualquer resistência que você pode ter que seguir suas regras.

Este sistema não tem que ser caro. Você pode obter um fora de muitos dos livros sobre análise técnica disponíveis hoje. Eu acho que é importante para comprar um em vez de inventar uma de sua preferência, pois pode ser um pouco mais fácil de manter o foco sobre os objectivos deste exercício. Com qualquer sistema que você conceber, você naturalmente vai querer ganhar dinheiro. Guardá-lo para mais tarde, depois que você aprendeu como

executar corretamente.

Você também precisa encontrar um sistema que se adapte a sua tolerância único para tomar uma perda. A quantidade de dinheiro que você arriscar por comércio deve ser uma quantidade que você está completamente confortável com, pelo menos no início. Se você não ficar dentro deste nível de tolerância, você será, no mínimo, desconfortável, caso em que em qualquer grau você está desconfortável, você desligar o processo de aprendizagem. Quando você está sentindo dor, em vez de ser focado no que o mercado está lhe ensinando sobre si mesmo e de si mesmo, você será focada em informações que irão facilitar sua dor. Que geralmente resulta em uma lição dolorosa.

Seus objetivos são: (1) aprender a habilidade de execução impecável, aprendendo que você pode seguir as regras que você estabeleceu para si mesmo (Eu estou definindo "execução sem falhas", como a execução de um comércio imediatamente na percepção de uma oportunidade; inclusive dentro de oportunidade é a oportunidade de sair de um comércio de perder.) e (2) para incorporar uma crença em seu sistema mental, sobre a natureza de resultados prováveis para que você acredita que você pode ganhar dinheiro no longo prazo com o seu sistema de negociação, se, é claro, você pode executá-lo corretamente.

Você provavelmente vai encontrar muitas crenças argumentando contra execução impecável. Aqui estão algumas sugestões para ajudá-lo a trabalhar através dessa resistência:

First, understand that this exercise (at least for most people) is not going to be easy, so be easy on yourself. The more accepting you are of your mistakes, the easier it will be to make the next attempt. If your child were learning how to ride a bike, I'm sure you wouldn't scold him for falling off and tell him not to try again. You would encourage him and eventually he'd learn. Give yourself the same kind of understanding and consideration.

Em segundo lugar, tendo todos os sinais gerados pelo seu sistema é a única maneira que você pode obter a experiência em primeira mão que você precisa para estabelecer uma crença em resultados prováveis, e relacionando a matemática ou a mecânica para o comportamento. Você tem que fazê-lo, apesar de sua resistência, e você tem que fazê-lo o tempo suficiente para que o sistema se tornar uma parte de sua estrutura mental. Quando isso acontece, você terá a força do hábito trabalhando para você, e a luta vai cessar. Basta fazer o melhor que pode e procurar maneiras de melhorar o seu desempenho. Constantemente ter em mente que o que você está fazendo é mais do que um exercício de aprender a disciplina de negociação e a habilidade de execução sem falhas, o que, a longo prazo é muito mais importante do que o seu desejo imediato de fazer dinheiro. Portanto, manter a sua luz tamanho do contrato. Você sempre pode aumentá-lo mais tarde,

Fique com o exercício até que se torne uma segunda natureza ou uma parte de quem você é. Como você ganhar na sua confiança, você vai aprender mais e, consequentemente, aprender a ganhar dinheiro como um comerciante.

Como você ganhar dinheiro você ganhará em sua confiança. Este ciclo positivo irá expandir sua capacidade de ser bem sucedido com a mesma facilidade como um ciclo negativo irá alimentar a si própria para terminar em desespero.

Quinto passo: aprender a pensar nas probabilidades

Depois de ter dominado as habilidades mais fundamentais, em outras palavras, uma vez que você tenha adquirido a disciplina necessária para interagir com o ambiente de negociação eficaz, você pode começar a usar suas habilidades de raciocínio e poderes intuitivos para determinar o que é provável que fazer a seguir o mercado. Isto implicará aprender a pensar em probabilidades. O que quero dizer com isto é, se você não pode mover pessoalmente o mercado, então você vai querer ser capaz de identificar o grupo que está demonstrando a maior possibilidade de mover o mercado e você vai querer negociar com esse grupo. Ou você vai querer determinar as crenças prevalentes sendo expresso no mercado e como essas crenças afetará o movimento dos preços. Esse processo de identificação requer uma perspectiva objetiva individual, onde você está assistindo e ouvindo o que o mercado está dizendo a você,

Lembre-se, dois comerciantes dispostos a negociar a um preço fazer um mercado. Quaisquer que sejam os extremos de expressão humana é, é o que o mercado é capaz de fazer. Por exemplo, você já disse: "O mercado não pode quebrar baixos de contrato, nunca foi lá antes"? Se você comprou esses baixos com base em sua crença de sua impossibilidade, em seguida, considerar que tudo o que preciso é um comerciante que está disposto a vender inferior para torná-lo errado. O fato de que o mercado fez isso faz com que seja certo. Você poderia ter sido um vendedor dos pontos baixos de todos os tempos e foi um vencedor de um carapato quando o próximo comerciante quebrou essas baixas, se você pudesse ter percebido venda como uma oportunidade.

Se os preços foram para penetrar essas baixos com qualquer tipo de followthrough, isso indicaria que há uma abundância de comerciantes que acreditam que não ia mais elevado. Estes vendedores, obviamente, agiu em suas crenças com força suficiente para superam os compradores disponíveis para tomar o outro lado do comércio. Independentemente dos critérios os vendedores usados para justificar suas ações, como racional ou irracional para os padrões de qualquer outra pessoa, nada vai alterar o fato do mercado negociado inferior. O fato de que você acredita que não poderia fazê-lo é de nenhuma consequência, a menos que você pode trocar números grandes o suficiente para reverter isso. Caso contrário, você pode estar com ele ou contra ele.

Para ajudá-lo a aprender a ser com o fluxo do mercado, eu representar

uma série de perguntas que são projetados para mantê-lo focado no "momento do agora" para determinar o que é verdade sobre o mercado.

1. Qual é o mercado dizendo-me neste momento?
2. Quem está pagando-se para entrar ou sair?
3. Quanta força está lá?
4. É criar uma dinâmica?
5. ele pode ser medido em relação a alguma coisa?
6. O que teria de acontecer para indicar a dinâmica está mudando?
7. É a tendência a enfraquecer ou isso é um retrocesso normal?
8. O que mostram que? Se o mercado tem apresentado um tipo bastante simétrico do teste padrão e esse padrão foi perturbado, então é uma boa indicação do equilíbrio de forças mudou.
9. Existe algum lugar onde um lado vai certamente ganhar o domínio sobre o outro? Se esse ponto for atingido, ele ainda pode levar algum tempo para o outro lado para ser convencido de que eles são perdedores. Quanto tempo você está disposto a dar-lhes a debandada fora de suas posições?
10. Se eles não debandada fora de suas posições, o que isso lhe diz?
11. O que os comerciantes têm de acreditar para formar o padrão atual em relação ao passado? Lembre-se que as crenças das pessoas não mudam facilmente a menos que eles são extremamente desapontado. As pessoas ficam desapontados quando suas expectativas não são cumpridas.
12. O que irá decepcionar a força predominante?
13. Qual é a probabilidade de que isso aconteça?
14. Qual é o risco de descobrir em um comércio?
15. Existe potencial suficiente para o movimento para tornar o comércio vale a pena o risco?

Nós nunca pode saber o que os comerciantes vão de fato fazer. Mas podemos determinar o que provavelmente eles vão fazer se certas coisas acontecem em primeiro lugar. Por exemplo, se os comerciantes empurrar o preço mais baixo do que a baixa anterior, o que provavelmente vai ocorrer? É este novo comerciantes baixa significativa o suficiente para causar segurando posições compradas para socorrer? Será que vai causar novos shorts para entrar no mercado ou atrair calções existente para adicionar às suas posições? Shorts novos podem ser atraídos para o mercado, e os shorts velhos irá adicionar a sua posição. Este slide preço vai parar quando os comerciantes suficientes acreditam que o preço é barato em relação a alguma coisa. Esse ponto de referência provavelmente será algum outro

anterior antigo alto ou baixo.

Se você não pode determinar o significado de qualquer alta particular ou baixa ou qualquer outro ponto de referência significativo para que o assunto, então você tem que se perguntar se vale a pena o risco de descobrir quanto espaço você terá que dar ao mercado para definir-se antes que seja evidente que o fluxo do mercado não é no sentido de que o comércio?

Pergunte a si mesmo esta pergunta: Para este comércio seja válido ou continuar a ser válido, o mercado não deve negociar até que ponto? Se ele negociadentro desse ponto, então o comércio ainda tem potencial para trabalhar. Além desse ponto, ele não é mais válido na direção que eu comecei.

Tenha em mente que a quantidade de movimento de preços que você determinar é necessário para o mercado a definir em si tem de corresponder com a sua tolerância emocional para aceitar o valor em dólares de uma perda desse tamanho. Caso contrário, não tomar o comércio, independentemente de quanto potencial que você acha que pode ter, a menos que você pode realmente alterar os parâmetros anteriores para ajustar sua capacidade para uma perda potencial.

Deixar o mercado se definir e, em seguida, aplicar o que critérios você usa para definir uma oportunidade. Identificar seus pontos de referência significativos e fazer seus pedidos em ambos os lados do ponto; em seguida, esperar que o mercado para fazer o que ele vai fazer. Tente colocar as suas encomendas no mercado com antecedência de tudo o que você percebe como tendo uma alta probabilidade de ocorrer com base nas condições de mercado existentes. Colocando as suas encomendas com antecedência de algum movimento antecipado, você estará aprendendo como deixar o mercado funcionar para você. Colocando as suas encomendas com antecedência também irá ajudar a mantê-lo de ter uma opinião, e você não vai ser submetendo-se ao momento conflito -a-momento inerente a todos os movimentos de preços.

Tenha em mente que uma vez que o mercado está em movimento perpétuo, que o coloca em uma posição de ter de fazer avaliações intermináveis do risco atual em relação às possibilidades actuais de recompensa. Para fazer isso de forma eficaz, você terá que aprender a observar o mercado como se você não estivesse em uma posição. Esta perspectiva vai livrá-lo de tomar qualquer ação que é apropriado para a situação em vez de hesitar, esperando e desejando que o mercado vai fazer você direita.

O mercado não lhe faz bem, você se faz direito. Sua incapacidade para executar ou o grau em que você hesita, depois você percebe uma oportunidade de entrar ou sair de um comércio ou reverter a sua posição será um excelente indicador de como trancado em você está mentalmente. Fazendo nota destas ocorrências de hesitação ou imobilidade lhe dará uma indicação do estado exato de seus recursos mentais para executar. Você precisa dessas informações para usar como um ponto de referência para construir a partir.

Quando você está prestes a entrar em uma posição, pergunte a si

mesmo, imaginando, o que os próximos cinco minutos ou amanhã (dependendo do período de tempo) teria que olhar gostaria de validar o seu comércio, para confirmar que a tendência ainda está intacta. O que nos próximos cinco minutos ou amanhã tem que olhar como para indicar o contrário. Então, mais uma vez, colocar os seus pedidos ao preço adequado antes de o mercado de chegar lá.

Todas estas questões vão manter lembrando que qualquer coisa pode acontecer, e você será preparar-se com antecedência para essas possibilidades. Além disso, se qualquer coisa pode acontecer, então é claro, você terá que considerar que haverá sempre algo que você não tenha tomado em consideração, não tinha absolutamente nenhuma consciência ou poderia ter nenhum conhecimento prévio de, por exemplo, como quantas os comerciantes podem entrar no mercado pela primeira vez, com força suficiente para reverter sua direção.

Tenha em mente que os preços se movem na direção da maior força (comerciantes cumprimento das suas crenças sobre o futuro). Ou o referido na sua forma inverso, os preços vão mover-se na direção da menor resistência para a força dominante. pontos de referência significativos dar-lhe a oportunidade de fazer avaliações elevada probabilidade do grau de equilíbrio ou desequilíbrio entre as duas forças, o ponto em que é provável a mudar, e em cujo favor.

Ao aprender a identificar pontos de referência significativos, você pode determinar o que cada grupo vai fazer com base no que eles já acreditam sobre o valor futuro. Se você pode determinar numa base colectiva que irá validar ou invalidar essas crenças, então você vai saber como cada grupo é susceptível de comportar.

Quero lembrar que esta abordagem é ajudar você a ficar isolada e entender que o movimento dos preços é uma função dos comerciantes - agindo individualmente e coletivamente como uma força expressar suas crenças no valor futuro. O maior número com a crença mais forte será sempre direita. A maneira mais fácil de ganhar dinheiro é para ir com o fluxo. Para identificar o fluxo, você precisa se destacar da multidão e suspender o que você acredita sobre valor relativo para que você possa determinar quem é susceptível de fazer o que e com quanta força, como é todos os outros propensos a reagir, e se ele doesn't acontecer, o que os comerciantes fazer então?

Ao perguntar a si mesmo estas perguntas você está mantendo automaticamente o seu foco de atenção no mercado e quais são as possibilidades. Quaisquer limitações que você coloca sobre o comportamento do mercado fará com que você se concentrar sobre a impossibilidade, em vez da possibilidade de algo acontecer. Sua crença de que o mercado tem que se comportar de determinadas maneiras proscritas pela sua estrutura mental fará com que você concentrar sua atenção sobre o que o mercado está fazendo para você, e se o que está fazendo é causar dor, então o potencial existe para que você evite ou distorcer informações,

geralmente resultando em uma consciência forçado doloroso.

Sexto passo: aprender a ser OBJETIVO

Para alcançar um estado de objetividade que você precisa para operar fora de crenças que permitem que aconteça nada, ao contrário de crenças que permitem apenas para o mercado a se expressar de uma forma limitada. Se você operar a partir de uma crença de que qualquer coisa pode acontecer, então o que quer que aconteça não vai ser uma ameaça para você de alguma maneira, causando-lhe evitar ou distorcer certas categorias de informações de mercado. Quaisquer limites que você coloca sobre o comportamento do mercado será um fator para compensar a sua falta de confiança e confiança para agir adequadamente em qualquer situação. Isto será evidenciado pelo medo, estresse e ansiedade que você vai se sentir quando o mercado se expressa além de seus limites mentais e você não pode fazer nada para controlar a situação.

No entanto, você tem que ter alguma crença ou expectativa sobre o futuro ou você não iria nunca colocar em um comércio em primeiro lugar. Para ser objetivo, você terá que libertar-se de "expectativas apoiados por demanda" e fazer o que eu chamo de "avaliações confirmadas das probabilidades." Ao contrário dos mercados, em nossas vidas sociais diárias que podem fazer e exercer controle sobre o meio ambiente para assegurar-nos dos resultados que desejamos. As regras que aprender a respeitar a fim de interagir um com o outro são nossas expectativas sobre o futuro. Depois de aprender essas regras, especialmente se nós aprendemos los de uma forma dolorosa, podemos exigir determinados resultados a partir do ambiente. Assim, as nossas expectativas do futuro são, na verdade, exige que o ambiente em conformidade com as nossas expectativas dele. Sem realmente pensar sobre isso, vamos levar esses mesmos tipos de demandas conosco para o ambiente de negociação por causa da nossa resistência natural a deixar de ir as nossas expectativas. Ou seja, ficar comprometida a qualquer crença limitada sobre as possibilidades que existem nos mercados é praticamente o mesmo que fazer um pedido.

Se você tem alguma dúvida sobre isso, considere que, se não estavam exigindo que o mercado em conformidade com as nossas expectativas, então nós não iria nunca ter uma razão para ficar com raiva quando isso não acontece. Você já teve irritado com o mercado? A raiva é um mecanismo de defesa natural. Quando sentimos raiva, é uma indicação de que o ambiente está nos agredir, de alguma forma, criando um desequilíbrio entre os ambientes mentais e exteriores. O ambiente externo é ou nos mostrando algo sobre si mesmo ou nós mesmos que não querem aceitar. Nós nos proteger com a nossa raiva para repelir este assalto. Em nosso cotidiano vive nossa raiva pode ser uma ferramenta eficaz para conseguir o que queremos (mudar o que o ambiente exterior está nos mostrando sobre si mesma que não podemos aceitar) ou para afastar o que

o ambiente está nos mostrando sobre nós mesmos que podemos'

No entanto, se interagir com o mercado com apoiados por demanda ou comprometidos expectativas de seu comportamento, vamos nos desligamos a partir das informações que precisamos para fazer avaliações precisas de seu potencial para se mover em qualquer direção. Se não temos o poder de controlar os mercados de tal forma a torná-los fazer o que nós esperamos que eles façam e, ao mesmo tempo, não estão dispostos a desistir de nossas expectativas e aceitar a forma como as coisas são, em seguida, criaria o que seria um dilema irreconciliáveis se não fosse pela nossa capacidade de distorcer, alterar ou excluir informações da nossa consciência. distorção perceptiva é o factor de compensação que irá, pelo menos temporariamente, corrigir o desequilíbrio entre o que esperar eo que o mercado está oferecendo, quando há uma diferença entre os dois.

Nossas expectativas comprometidos com o futuro vai agir como uma força sobre nossa percepção de informações de mercado para controlar seu fluxo em nosso sistema mental, de tal forma a evitar um confronto com qualquer coisa que não está de acordo com o que já acreditamos ser possível.

O que, claro, é sempre vai ser menos do que aquilo que é possível a partir da perspectiva do mercado. Se estamos percebendo muito menos do que o que está disponível, então estamos fora de contato com o que é possível do ponto de vista do mercado e nos preparando para uma consciência forçado doloroso. Para ser objetivo você tem que fazer "avaliações confirmadas das probabilidades." Que simplesmente significa que você não tem nenhum compromisso com qualquer resultado específico. Você só observar o que está acontecendo em cada momento como uma indicação de que provavelmente vai acontecer a seguir.

Aqui está o que a objetividade se sente como, para que você possa reconhecer quando você tem conseguido isso.

Você sente nenhuma pressão para fazer qualquer coisa

Você não tem nenhum sentimento de medo

Você sente nenhum sentimento de rejeição

Não há certo ou errado

Você reconhece que este é o que o mercado está me dizendo, isso é o que eu faço

Você pode observar o mercado do ponto de vista como se você não estavam em posição, mesmo quando você está

Você não está focada em dinheiro, mas sobre a estrutura do mercado

Para permanecer objetivo antecipar tantas possibilidades como você pode e como provável cada uma dessas possibilidades. Em seguida, decidir com antecedência o que você vai fazer em cada situação. Se nenhum dos seus cenários está funcionando como você esperava, em seguida, sair. Liberte-se

da necessidade de estar certo. Os mais não confirmadas suas avaliações são o menor potencial de distorção e experimentar uma consciência forçado doloroso.

PASSO SETE: aprender a MONITOR-SE

Conforme descrito no exercício para desenvolver auto-disciplina no capítulo 14, você precisa começar a prestar atenção ao que você está pensando sobre o que informações de mercado você está focado em.

Regras de negociação

Quando você está em um comércio constantemente perguntar-se se alguma coisa "tem que acontecer." Obviamente, você quer o mercado para ir em sua direção; no entanto, o que eu quero que você faça é monitorar como você se sente, o seu nível de compromisso com o que tem que acontecer. Lembre-se que há uma grande diferença de perspectiva entre "o que está acontecendo" e algo que "tem que acontecer." Se você achar que seus níveis de compromisso estão subindo, continuo dizendo a si mesmo que está tudo certo para que nada aconteça porque você está confiante em sua capacidade de responder de forma adequada a tudo o que acontece.

Pergunte a si mesmo o que não pode acontecer? O que não pode o mercado fazer? Quando você encontrar-se racionalizar o comportamento do mercado para apoiar a sua posição, você está operando no reino da ilusão e se preparando para uma consciência forçado doloroso. Lembre-se que o mercado pode fazer qualquer coisa, até mesmo ter seus lucros de distância, se você permitir. Sempre tomar algo fora dos mercados quando você se encontra em um comércio ganhando.

A questão a se perguntar é se você está preparado para dar-se o dinheiro hoje. Se a resposta não volta um sonoro sim, então descobrir por que antes de negociar. Se você não consegue conciliar a questão ou defini-lo de lado, então você seria melhor fora de não negociação, até que você faça. Se você está determinado para o comércio de qualquer maneira, pelo menos fazer uma redução substancial do número de contratos que você normalmente comércio.

Quando você se encontra focada no valor monetário de um comércio em vez da estrutura do mercado (ou seja, o que o comércio vale para você em termos de dólares, sonhos, objetivos, e assim por diante, em vez de que o mercado está dizendo a você sobre a sua potencial para se mover em qualquer direção), em seguida, assumir que você está distorcendo ou evitar certas informações e não quer colocar o comércio em ou tomar o que você tem fora até que você se tornar mais objetiva.

CAPÍTULO 17

Nota final

Mesmo depois de ter aprendido todas as habilidades previstas neste livro, em algum ponto no tempo que provavelmente irá ocorrer a você que sua negociação é simplesmente um mecanismo de feedback para dizer-lhe o quanto você gosta de si mesmo em qualquer dado momento. Depois de ter aprendido a confiar em si mesmo para agir sempre no seu melhor interesse, a única coisa que vai impedi-lo é o seu grau de auto-avaliação. Ou seja, você vai dar-se uma quantidade de dinheiro que corresponde diretamente com o que você acredita que merece baseado em algum sistema de valores que você adquiriu em algum momento de sua vida. Quanto mais positivo você se sente sobre si mesmo, mais abundância que fluirá naturalmente seu caminho como um subproduto desses sentimentos positivos. Então, em essência, para dar mais dinheiro como um comerciante você precisa identificar, alterar ou Décharge qualquer coisa em seu ambiente mental que doesn't contribuir para o mais alto grau de auto-avaliação que é possível. O que é possível? Mantenha-se focado no que você precisa para aprender, fazer o trabalho que é necessário, e sua crença em que é possível se expandirá naturalmente em função da sua disponibilidade para se adaptar.