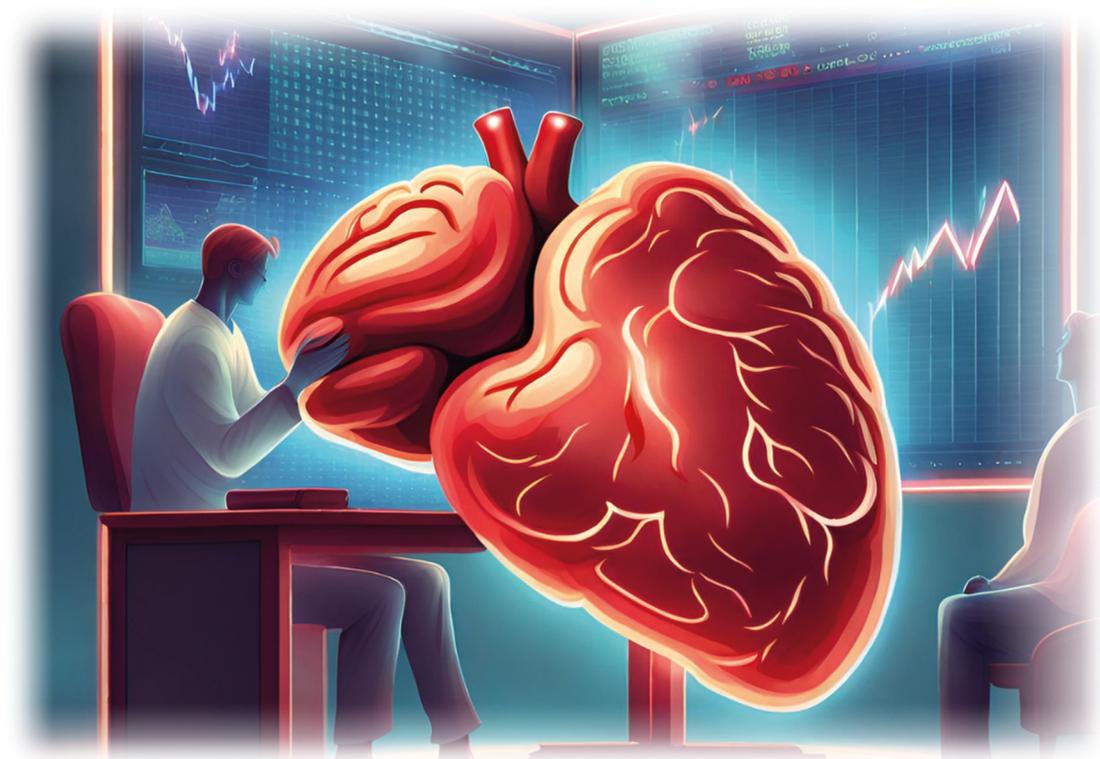


Germán Antelo Solozábal



PSICOTRADING

Mente y Emociones

Un profundo aprendizaje
basado en casos reales

Psicotrading Mente y Emociones

Un profundo aprendizaje basado en
casos reales

Germán Antelo Solozábal



Ra-Ma®

edü

Conocimiento a su alcance

Antelo Solozábal, Germán

Psicotrading, mente y emociones. Un profundo aprendizaje basado en casos reales
/ Germán Antelo Solozábal --. Bogotá: Ediciones de la U, 2024
412 p. ; 24 cm

ISBN 978-958-792-667-5 e-ISBN 978-958-792-668-2

1. Finanzas 2. Trading como negocio 3. Formar el trader 4. I. Tít.
336 ed.

Edición original publicada por © Editorial Ra-ma (España)
Edición autorizada a Ediciones de la U para Colombia

Área: Finanzas

Primera edición: Bogotá, Colombia, marzo de 2024

ISBN 978-958-792-667-5

- © Germán Antelo Solozábal
- © Ra-ma Editorial. Calle Jarama, 3-A (Polígono Industrial Igarza) 28860 Paracuellos de Jarama
www.ra-ma.es y www.ra-ma.com / E-mail: editorial @ra-ma.com
Madrid, España
- © Ediciones de la U - Carrera 27 #27-43 - Tel. (+57) 601 6455049
www.edicionesdelau.com - E-mail: editor@edicionesdelau.com
Bogotá, Colombia

Ediciones de la U es una empresa editorial que, con una visión moderna y estratégica de las tecnologías, desarrolla, promueve, distribuye y comercializa contenidos, herramientas de formación, libros técnicos y profesionales, e-books, e-learning o aprendizaje en línea, realizados por autores con amplia experiencia en las diferentes áreas profesionales e investigativas, para brindar a nuestros usuarios soluciones útiles y prácticas que contribuyan al dominio de sus campos de trabajo y a su mejor desempeño en un mundo global, cambiante y cada vez más competitivo.

Coordinación editorial: Adriana Gutiérrez M.

Carátula: Ediciones de la U

Impresión: DGP Editores SAS

Calle 63 #70D-34, Pbx (+57) 601 7217756

Impreso y hecho en Colombia

Printed and made in Colombia

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro y otros medios, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

ÍNDICE

SOBRE EL AUTOR	7
PRÓLOGO	9
INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO 1. ESTACIÓN I: CONOCER EL MEDIO Y CONTEXTO	16
1.1 ¿POR QUÉ PIERDEN EN EL TRADING LA GRAN MAYORÍA DE PERSONAS?	17
1.1.1 No conocen el contexto.....	18
1.1.2 Son totalmente dominados por las dos emociones que dominan los mercados.....	18
1.1.3 No controlan eficientemente las tres patas del trading	19
1.1.4 Siguen y creen a quienes le dicen lo que quieren escuchar	21
1.1.5 Buscan constantemente todo tipo de atajos	22
1.1.6 Mick Ambicius: “He nacido para ser trader”.....	23
CAPÍTULO 2. ESTACIÓN II: CUESTIÓN DE PRIORIDAD	51
CAPÍTULO 3. ESTACIÓN III: CONECTARTE A TU SER	88
3.1 VALORES PROPIOS	91
3.2 VISIÓN DE VIDA	92
3.2.1 ¿Qué quieres para tu vida?.....	93
3.2.2 ¿Para qué hacer esto?.....	93
3.2.3 ¿Cómo lo harás?	93
3.2.4 ¿Cuándo lo conseguirás?.....	93
3.3 TALENTOS	94
3.4 MISIÓN DE VIDA.....	96
CAPÍTULO 4. ESTACIÓN IV: DEBES CONOCERLOS Y ENFRENTARLOS	123
CAPÍTULO 5. ESTACIÓN V: EMOCIONES	163
CAPÍTULO 6. ESTACIÓN VI: LIMPIAR LA MENTE	202
CAPÍTULO 7. ESTACIÓN VII: COMUNICACIÓN INTERNA	237
CAPÍTULO 8. ESTACIÓN VIII: VALGO O NO VALGO	278

CAPÍTULO 9. ESTACIÓN IX: TRATAR AL TRADING COMO UN NEGOCIO PROPIO	313
CAPÍTULO 10. ESTACIÓN X: ¿Y AHORA QUÉ?	352
HERRAMIENTAS	388
LA RUEDA DE LA VIDA	388
Significado de cada área	388
Instrucciones para realizar el ejercicio	389
LA RUEDA DEL TRADER	390
Significado de cada área	390
Instrucciones para realizar el ejercicio	391
CLARIFICACIÓN DE VALORES	391
DESCUBRIR TALENTOS	393
VISIÓN Y MISIÓN DE VIDA	394
OBSERVADOR INTERNO	395
BIO DEL SABOTEADOR	397
EL EGO	398
CREENCIAS LIMITANTES	400
10.1 SEMÁFORO EMOCIONAL Y DIARIO DE TRADING EMOCIONAL	401
10.2 PLAN DE TRADING	403
EPÍLOGO	407

SOBRE EL AUTOR



GERMÁN ANTELO SOLOZÁBAL

Coach Ejecutivo | Especialista en Liderazgo directivo

M +34 677 263 975

E german@germanantelo.es

S [gerant72](#)

W www.germanantelo.es



Germán es Coach Certificado por ICF (International Coach Federation), Mentor y Formador especializado en Liderazgo, Habilidades directivas, Gestión de equipos y Psicotrading (Gestión emocional de inversores y traders). Además, es Asesor Financiero, e inversionista.

Diplomado en Administración de Empresas por la Universidad de Palermo, en Buenos Aires, Argentina, como también es Diplomado en Periodismo Deportivo en Buenos Argentina. Tiene otras titulaciones tales como Scrum Master, Agile, Certificación Internacional DISC, y Asesor financiero, certificado por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores, España).

Como Coach se ha formado a través de CTI (USA) y está certificado como PCC por ICF.

En el ámbito empresarial, desde el año 2007, se dedica acompañar como coach a las personas, en diversos procesos de Coaching ejecutivo y directivo. También es especialista en la formación y mentorización de líderes extraordinarios, como en la gestión de equipos de alto rendimiento. En lo que respecta al mundo financiero, realiza tutorías y mentorías en psicotrading, de modo que los traders e inversionistas, aprendan a dominar su mente y gestionar adecuadamente sus emociones, para alcanzar los objetivos. En su faceta como asesor financiero, se enfoca en que las personas organicen sus finanzas sólidamente y maximicen sus ahorros, para que puedan invertir en base a sus objetivos y prioridades futuras.

Actualmente es presidente de ICF España (2020-2024), y miembro de la Junta Directiva de dicha asociación desde marzo del 2017. En el año 2015 escribió el libro: "Psicotrading: Gestión emocional del inversor", publicado por la editorial Ra-Ma.

Más información en:

<http://www.germanantelo.es>



PRÓLOGO

En el mundo agitado de las finanzas y el trading, la diferencia entre el éxito y el fracaso a menudo no se encuentra en las fluctuaciones del mercado o en las estrategias de inversión, sino en la capacidad de un individuo para comprender y dominar sus propias mentes y emociones.

Cuando terminé de leer el primer libro de German, inmediatamente pensé en cuanto sufrimiento y dolor emocional me hubiese librado si tan solo habría leído ese libro a mis comienzos en el trading, sin duda la posibilidad de entender mejor la gestión emocional del inversor es algo fundamental en la vida de quienes quieren vivir de los mercados financieros.

Después de haber tenido el privilegio de leer este libro puedo decir que está diseñado para ser una brújula confiable para aquellos que desean navegar por las aguas turbulentas de los mercados financieros con éxito y confianza. A través de sus páginas, exploraremos las etapas cruciales del control emocional y mental que todo trader e inversor debe atravesar para convertirse en un maestro de su oficio. Descubriremos cómo gestionar el miedo y la codicia, cómo mantener la disciplina en momentos de volatilidad y cómo cultivar una mentalidad resiliente que permita enfrentar cualquier desafío.

Desde mi experiencia les aclaro que lo único que puede garantizarte el éxito en las inversiones es el tomar control conscientemente del papel de la mente y de las emociones, German refuerza la creencia que no estamos “configurados” de nacimiento para hacer trading, pero siguiendo las etapas, recomendaciones, a las que se refiere en el libro aplicando disciplina y gestión emocional podremos obtener las herramientas que nos van a permitir armarnos para obtener los mejores resultados.

A lo largo de estas páginas, encontrarás historias inspiradoras de traders e inversores reales que han enfrentado desafíos similares y han triunfado o están en el camino a lograrlo. Este libro no promete riquezas instantáneas ni fórmulas mágicas para el éxito financiero. En cambio, ofrece una visión honesta y profunda de lo que se necesita para prosperar en los mercados financieros. Al final, comprenderás que

el trading y las inversiones son una maratón, no una carrera de velocidad. La clave está en desarrollar la capacidad de tomar decisiones informadas y emocionalmente inteligentes a lo largo del camino

El mundo del trading y las inversiones es dinámico y en constante evolución. Sin embargo, una cosa permanece constante: el papel fundamental que juegan nuestras mentes y emociones en el proceso.

Este libro es una invitación a explorar ese papel, a entenderlo y a dominarlo. Es una guía para convertirte en el capitán de tu propia embarcación en el vasto océano de los mercados financieros.

Prepárate para un viaje de autodescubrimiento y crecimiento personal. Estás a punto de adentrarte en el emocionante y desafiante mundo de las Mentes y Emociones.

¡Que este libro te ilumine y te inspire en tu búsqueda de éxito financiero y bienestar emocional!

Adrián Nardelli



INTRODUCCIÓN

Recuerdo como si fuese hoy, allá por el año 2014, cuando terminé de escribir mi anterior libro: “Psicotrading: Gestión emocional del inversor”, que difícilmente volviese a escribir sobre esa temática, de hecho, y, a decir verdad, no me planteaba publicar nada más, debido al trabajo y dedicación que lleva la escritura y correspondiente publicación de un libro. No obstante, como el nunca digas nunca, es algo que tengo grabado en mi mente desde hace muchos años, cuando fuimos confinados por la COVID-19, sentí ganas de escribir nuevamente, pero esta vez quería hacer algo distinto, a lo que existía publicado referente a la gestión emocional. Comencé a pensar en escribir algo más práctico, que el lector se sintiese reflejado en otras personas, y al mismo tiempo, tomé conciencia de los cambios que se deben hacer para convertirse en un trader rentable. Finalmente, en esos momentos, desistí de hacerlo, por el trabajo que me iba a llevar, además en esos meses de pandemia, tenía bastante trabajo, a través de formaciones y sesiones online, por lo cual, dejé la idea transitoriamente, porque el tiempo me la volvió a poner sobre la mesa, en enero de 2023.

¿Cuál fue el motivo de escribir este libro? Muy simple. Aportar algo de luz y realidad a las personas que quieren ser trader, porque han pasado muchas cosas desde 2014 hasta ahora, entre ello, una pandemia. Hoy en día es muy fácil operar, los brokers dan muchísimas facilidades para abrir una cuenta, hasta puedes ingresar dinero con tu tarjeta de crédito, encima puedes hacer trading desde tu teléfono móvil en la fila del supermercado, y cuando quieras. Por lo cual, el trading tecnológicamente ha evolucionado de una manera exponencial. Cuando yo empecé en 2.006, abrir una cuenta en un broker americano para operar el futuro del mini-SP 500, era una auténtica odisea, entre papeles de titularidad que te pedían, todo era en inglés, las plataformas eran difíciles de entender, y tenías que operar en un ordenador portátil o de mesa, las conexiones a internet eran más lentas y menos estables, y también por aquel entonces, los CFD's no existían. El apalancamiento no podías gestionarlo tú, un contrato era el punto a 50 dólares, y ya está, en cambio hoy está esa magnífica oportunidad, de ir poniendo apalancamientos muy bajos, para que a medida de tu evolución como trader, puedas ir subiéndolo. Además, ahora, hay muchísima formación, en decenas de mercados, y sistemas de trading.



Hay muchas facilidades para hacer trading, lo cual, eso puede ser algo muy bueno o altamente negativo, depende de cada persona. El problema es que, para la gran mayoría, estas facilidades se convierten en algo negativo, y esto los lleva a perder bastante dinero, entre otras cosas. El trading allí por 2.014 ya era algo seductor, pero hoy en día lo es aún más, debido a la abundante información que existe, y todas las facilidades tecnológicas que hay, y si a esto le añadimos, muchos brokers y mercados, la mesa está servida. Tenemos el ejemplo claro de las criptomonedas. Parece que el dinero y ganancias solamente estaban allí, porque personas que en su vida invirtieron en bolsa, se lanzaron a comprar Bitcoin, con la absurda ilusión de hacerse millonarios, y lo único que cosecharon, gracias a su avaricia y analfabetismo financiero, fue perderlo casi todo, o todo.

También en estos años aparecieron las opciones, los fondos indexados, los robots, todo el mundo de los CFD's, los sintéticos, y un montón de productos y mercados muy difíciles de entender. Lo único que no ha cambiado desde 2.014 con respecto al 2.023, los mensajes seductores de que con el trading serás millonario, o ganarás mucho dinero, para poder dedicar tu tiempo a lo que más te gusta. Este manipulador concepto de libertad financiera, abunda por todos lados, y es lógico que sea altamente seductor, porque dedicando muy poco tiempo a operar, en un mes puedes ganar un "sueldo" muy alto. Y claro que este mensaje, entra como un cohete en la cabeza en la mayoría de las personas que no conocen nada de esto, porque en los tiempos que corren con la inestabilidad laboral que hay, la cantidad de horas que se dedican a trabajar, tanto los que lo hacen por cuenta ajena, como dueños de empresas y profesionales independientes, y los impuestos que se pagan, el tener un trabajo como trader, es lo mejor que les puede pasar. Operar una hora y media al día, y ganar el doble o el triple de lo que ingresan cada mes, es un sueño. Por eso el trading es

tan seductor, porque es fácil acceder al mercado para ganar dinero. Y gracias a esta ilusión, la mayoría que entra en el mundo del trading, lo pierde todo, y cuando digo todo, me refiero no solamente al dinero, sino también, a relaciones, amistades, trabajos, profesiones, salud, tiempo de ocio, hobbies, y vivienda.

El trading desde mi humilde opinión, es una de las profesiones más difíciles que hay, porque debes hacer un cambio de mentalidad muy profundo, para poder subsistir, aguantar muchos golpes, y seguir adelante con una fe inquebrantable en el proceso. Es un negocio, en el cual, hay días que haciendo las cosas muy bien, es decir, ceñirte a tu plan, acabas perdiendo, y eso cómo se explica. Por poner un ejemplo, cómo le dices a un cartero que entregó en tiempo y forma, 70 paquetes en el día, y en vez de recibir dinero por esa jornada de trabajo, encima él debe pagar. Sería algo irracional esto, ¿no te parece? Sin embargo, esta situación en el trading es racional, por lo cual, la mayoría de las personas no aceptan esto, y de aquí viene, lo que cuesta a los traders novatos aceptar y convivir con la pérdida. Por esta razón muchos abandonan, porque no soportan perder y sus egos no le permiten cambiar la mentalidad, por eso culpan a todos para justificar su resistencia a cambiar mentalmente, y ponerse a estudiar de verdad.

Todo lo descrito hasta aquí, son los motivos por los que me decidí a escribir este libro, para transmitir a las personas que, si quieren dedicarse al trading, y poder vivir de ello, es necesario desde el “minuto 1” enfocarse en adquirir una mentalidad de trader, y esto significa: aprender a gestionarse emocionalmente, adquirir conocimiento en todos los aspectos, y convertirse en un experto en gestión monetaria. Hasta que no adquieran esa mentalidad, es probable que la travesía por el trading, les deje consecuencias muy negativas. Es muy importante que las personas interesadas en el trading, se informen de lo que significa ser trader, y el compromiso que deben asumir, porque aquí no se trata solamente de operar una hora y media o dos al día, sino de todo lo que hay detrás de todo ello. Esos traders que ganan 300 o 400 dólares o euros en cinco minutos o menos, detrás de esa operación ganadora, hay años de esfuerzo, trabajo, estudio, sacrificio, daños emocionales, luchas con su ego y enemigos internos, ganas de dejarlo, pérdidas económicas, cambios en la salud, incomprensión, miedos, dudas, inseguridades, cambios de humor y problemas en sus relaciones, pero pese a todo esto siguieron adelante, por la simple razón que fueron adquiriendo una mentalidad de trader, y gracias a la motivación de alcanzar el objetivo, llegaron a conseguir, esos 400 dólares en cinco minutos gracias a un “clic.”

Decía al comienzo de esta introducción, la necesidad de escribir un libro distinto a lo que hay actualmente, y qué mejor, transmitir algunas de las experiencias vividas con clientes, traders con problemas comunes, y no tanto. Tenía la necesidad de transmitir a los lectores, algo de mi experiencia recogida en estos más de años como profesional y trader. La mejor forma de aprender, es poner en práctica la información que tienes en la cabeza, y vivir las experiencias de los otros. Debido a mi trabajo he

aprendido muchísimo de mis clientes, y alumnos, porque gracias a sus experiencias y dificultades, me han ayudado a facilitar e inspirar el camino de otros traders, para que puedan solucionar sus problemas y superar retos.

El libro consiste en hacer un viaje por diez estaciones, es como ir en un tren, pero en vez de hacerlo de un punto a otro, sin tener que bajarte en ninguna parada intermedia, aquí deberás bajarte en cada una, para profundizar y llevar a tu mente, todo el conocimiento mediante experiencias que vivirás en esa estación. En cada una de ellas, además de un marco teórico, podrás adentrarte en situaciones reales de traders, a los que he nombrado de manera ficticia, pero todo lo que escribo en cada caso, son situaciones reales que han ocurrido, son pequeños extractos de sesiones y datos, que seguramente te ayudarán a evolucionar como trader. Cada caso está enfocado en la habilidad o concepto que debes adquirir para tu mente en cada estación. Este viaje te llevará por diez estaciones, que son necesarias e imprescindibles para que te conviertas en un trader rentable y fiable. Te aconsejo que no te saltes ninguna, y léelas de manera correlativa. Siempre imagina que vas en un tren, y éste no vuela, sino que hace un camino donde no puede pasar por alto las estaciones. Verás y vivirás conceptos claves para perdurar en el trading, que hasta no tenerlos, te será muy difícil convertirte en ese trader que quieres ser.

En este libro, al final del mismo, te facilito una serie de herramientas que utilizo en los procesos con clientes, las cuales menciono en diferentes casos. Lo me gustaría que te llevaras de este libro, es que puedas reunir la mayor información y experiencias posible, para que luego tú decidas, que puede servirte para aplicar a tu trading y vida. Recuerda que se aprende no acumulando información, sino aplicándola, equivocándote, corrigiendo los errores, y volver a ponerla en práctica. Tanto en el trading como en la vida, el error es una parte necesaria del aprendizaje, que si se lo toma con humildad, y se trabaja en el mismo para que no te vuelva a ocurrir, y al hacerlo nuevamente, no te equivocas habrás crecido. Equivocarse no es un problema, sí es malo, cuando no tienes la humildad necesaria para ver el fallo, y de este modo, te atascas en ese lugar, y utilizas excusas o justificaciones para no ver lo que ocurre realmente. El trading es una profesión fantástica, porque te permite evolucionar y tomar tus propias decisiones, como también, la de gestionar tu tiempo, y ganar bastante dinero, si te comportas como un profesional, pero como el premio a conseguir es muy grande por el beneficio que aporta, llegar a él es muy difícil, y hasta en determinados momentos parece imposible, pero cuando uno tiene humildad, hace el camino con pasión, no se salta etapas, y va haciendo todo lo necesario para adquirir una mentalidad de trader, el premio gordo tarde o temprano llega.

Finalmente decirte, que el trading intradía es una grandísima escuela para operar, porque te provee de una serie de habilidades, que no son solo para los mercados, sino para la vida. El trading intradía te ayuda a tomar decisiones rápidas, a no precipitarte, a ser preciso, no dejarte llevar por las noticias y las manipulaciones, seguir al precio,

tener un método, conocerte emocionalmente, ser resistente a los malos momentos, aceptar errores, investigar y reflexionar sobre tu sistema, gestionar tu capital, crear normas, ser disciplinado, paciente, nada de euforias ni depresiones, que cada trade no tiene nada que ver con el anterior, estar focalizado, confiar en ti mismo y no operar por impulsos. Si aprendes todas estas habilidades, habrás descubierto un tesoro, porque si te la llevas a muchas profesiones o trabajos, triunfarás seguro. Y digo esto, porque no todos pueden llegar a vivir del trading intradía, por diferentes circunstancias, pero si logras llevarte todo lo que aprendes, también puedes hacer otro tipo de operativa en otros mercados o trabajos. Digo esto, porque mucha gente que deja el trading (profundizo este tema en un caso), se hunde, pero esto no tiene que ser así, porque hay muchas formas de participar en los mercados financieros, pero insisto, que el trading intradía es una puerta de entrada fantástica a los mercados, porque si adquieres ciertas habilidades, te sirven para toda la vida.

Ten presente, que cuando dominas tus emociones, y tienes una mente clara y fuerte, tienes muy altas posibilidades de alcanzar el éxito.

Espero que disfrutes de este libro, y te hago una petición: al final del último caso, la estación número diez, te dejo cuatro preguntas para que respondas. Me encantaría que las compartieras conmigo vía correo electrónico, o a través de alguno de mis perfiles en redes sociales.

No te entretengo más, vamos que el tren ya comienza el viaje hacia el primer destino, que se trata de la estación número uno.



1

ESTACIÓN I: CONOCER EL MEDIO Y CONTEXTO

A día de hoy hacer trading es muy sencillo, simplemente con un teléfono móvil, una cuenta abierta en un broker (hasta te permiten ingresar dinero con la tarjeta de crédito), y conexión a internet, ya puedes estar operando en los mercados. Particularmente, me tiene totalmente asombrado todo esto, porque cuando me inicié en este mundo, allá por 2006, nada de esto era posible. Abrir una cuenta era muy complicado, y las conexiones a internet no eran tan sencillas como hoy, por lo cual, todo ha cambiado.

¿Es bueno que haya tanta facilidad para hacer trading?

Daré una respuesta ambigua, es bueno para seguir el mercado cuando tienes una posición de mediano/plazo, cuando hay un corte de luz en tu despacho de trading, o se estropeó el ordenador con el que operas. Sin embargo, es muy malo, porque a una gran cantidad de personas, puede convertirlos en adictos y perdedores constantes de cuentas.

Conozco gente (me niego a llamarlos traders), que mientras esperan en la fila para pagar en el supermercado, hacen trading ¡tremendo! Por supuesto, la mayoría de esas operaciones, son negativas.

El mundo del trading ha cambiado mucho, y está en constante evolución, hay muchas facilidades para operar, decenas y decenas de mercados, productos, modalidades, brokers, plataformas, y por supuesto, todo tipo de cursos y gurús que te prometen pasar de pobre a millonario en semanas, porque con un solo “clic” puedes cambiar tu vida. Lamentablemente muchos la convierten en una odisea, después de perder cientos de euros, por no tener conocimiento, ni gestión monetaria, ni controlar emociones y estar presos a una ilusión ficticia.

Sin duda que todo ha cambiado desde que escribí el anterior libro en 2014, si en aquella época, la estrella era el Euro/Dólar, el DAX y los futuros americanos, hoy tenemos a las criptos, opciones, sintéticos y fondos de IA (inteligencia artificial). Por eso, todo esto, hace que la gente se acerque al trading, como la posibilidad de cambiar su vida económica para siempre, y quieren creer, que estudiando un poco, más unos pocos miles de Euros, vivirán del trading...Vaya ilusión absurda, pero lo entiendo, el poder del marketing en las redes sociales, y la necesidad económica, te lleva a creer en cosas irreales.

El gran problema, que tiene la mayoría de las personas que entran en el trading, es que no conocen en absoluto el contexto. Hoy en día las tendencias, la moda y lo que suena bien, empujan a la gente a entrar en temas que solo ven la punta del iceberg, pero desconocen completamente todo lo que no se ve.

1.1 ¿POR QUÉ PIERDEN EN EL TRADING LA GRAN MAYORÍA DE PERSONAS?



1. No conocen el contexto.
2. Son totalmente dominados por las dos emociones que dominan los mercados.
3. No controlan eficientemente las tres patas del trading.
4. Siguen y creen a quienes le dicen lo que quieren escuchar.
5. Buscan constantemente todo tipo de atajos.

1.1.1 No conocen el contexto

Cuando hablo de contexto me refiero a la industria en general, y a las normas/leyes que las dominan. Muy pocos se interesan en saber cómo trabajan los brokers, cuales son serios, los que no, las regulaciones que tienen, desde qué país tributan y se rigen, política de ingresos y retiro de capital, cómo se mueve y trabaja el mercado y producto en el que operan, que tipo plataforma es buena para lo que voy a operar, su asistencia técnica, cómo sacarle el mayor provecho a tus proveedores de datos, mejores horarios para operar en base al sistema que utilizas, épocas del año con mayor y menor movimiento, regulaciones políticas en ese mercado, tu mejor horario mental para operar, quienes son los principales actores de ese mercado, cómo influyen los acontecimientos externos, y sobre todo la divisa en la que se opera (si vives en Europa y operas en mercados americanos, tendrás que tener en cuenta el tipo de cambio).

La gran mayoría, comienza a conocer el contexto, después de perder tres o cuatro cuentas en real, es alucinante, pero lamentablemente es la cruda realidad. Si la mayoría se detuviera, por lo menos una semana a investigar esto, muchísima gente no perdería tanto dinero, y muchos brokers y escuelas de trading, cerrarían sus puertas.

Como siempre digo, “la culpa no es del cerdo, sino de quien le da de comer”.

1.1.2 Son totalmente dominados por las dos emociones que dominan los mercados

Los mercados financieros son dirigidos por personas, operan personas (los robots son construidos y programados por personas), y los regulan personas, por lo cual, existen las emociones, y hay dos, que dominan a la mayoría de los traders, que son: el miedo y la ambición.

Todos los mercados se dominan por el miedo a perder y la ambición de querer ganar más. Y los que dominan los mercados lo saben de sobra, y gracias a estas emociones, son multimillonarios. Cada movimiento, volatilidad, cambios de tendencias, noticias y rangos laterales, están sustentados en el miedo y la avaricia.

El miedo a perder una operación, o a perder lo que estás ganando, es uno de los mayores lastres de los traders, como también lo es, esa avaricia de querer ganar más, o quejarte de que podías haber ganado más, si no cerrabas la operación por miedo a perder lo ganado. Te das cuenta de lo que has acabado de leer, no te parece una contradicción lo que he escrito, pero así es la mente. Te quejas que podías haber ganado más, pero cerraste la operación por miedo a perder esas migajas (según tu mente) que ibas ganando.

La ambición también se esconde en la famosa pregunta que hacen los traders, ¿Cuál es la mejor forma de cerrar una operación: a objetivo fijo, ¿o dejar correr las ganancias? Cuando te domina la ambición y el miedo, jamás encontrarás la salida perfecta, porque siempre te quejarás porque si hubieses hecho lo contrario a lo que hiciste, hubieses ganado más. Podrás ver un claro ejemplo de esto más adelante, cuando exponga un caso real con un cliente muy especial.

Sería bueno que reflexionaras, y pienses en cuando operas: ¿En qué momento te domina el miedo y cuándo la ambición?

El miedo y la ambición son la marca registrada del mercado, y están presentes en cada momento, y sobre todo cuando hay algún “cisne negro”. Sin ir muy lejos, todos nosotros hemos vivido el famoso confinamiento que provocó la COVID-19. Desplome de los mercados, sostenido por el terror y miedo, ventas masivas, caos, destrucción, las bolsas tocan fondo...Y, unas semanas después, subidas brutales en vertical. Una vez hecho el movimiento, aparece la ambición de la mayoría, que no compraron cuando debían hacerlo, o porque vendieron muy mal, todo por miedo a perder, entran al mercado por ambición, y una vez entrados, a los pocos días, los mercados caen, lógicamente, y nuevamente aparece el miedo a perder, venden mal, y finalmente, pierden todo. Y así, una y otra vez.

Lo mismo se ha visto con el “boom” de esta era, el BITCOIN. Miedo y ambición en estado puro, en la gran mayoría que participa en este activo digital.

1.1.3 No controlan eficientemente las tres patas del trading

El 99% de los que entran al mundo del trading (en los que me incluyo), no les interesa en absoluto el contexto y mucho menos, las tres patas del trading. Lo único que quieren saber, es dónde entrar y hacerlo en real.

Cuando hablo de las tres patas del trading, me refiero al conocimiento, a la gestión monetaria, y conocimiento y dominio de las emociones (llamado habitualmente psicotrading). Hasta que no se dominen estas tres patas, olvídate de ser un trader rentable y consistente en el tiempo. Pero la irracionalidad de nuestra mente, influenciada por pensamientos de fantasía e irreales, pretenden ser traders ganadores haciendo un “cursillo” de dos meses, esto es lo mismo, de pretender que una mesa se sostenga con una fina pata, se sienten a comer seis personas, y no se caiga.

A mí me da muchísima gracia, cuando escucho a traders decir: “Conocimiento tengo, pero lo que me falta es dominar el psicotrading”.

La realidad es que conocimiento no tienen, porque si lo tuviesen, actuarían con firmeza, seguridad y contundencia, pero como eso está ausente, y las ganas de saltarse etapas, pasos, consejos e ir a toda velocidad, hace que no aprendan como

debe ser, porque las emociones y sus egos están descontroladas, y hacen con ellos lo que quieren.

El conocimiento y la gestión emocional van de la mano. Aquí no se trata de debatir qué pata es la más importante, porque si falta una, no podrás vivir del trading, todo está conectado con todo. Para poder aprender bien, es necesario, estar mentalmente tranquilo, no tener prisas, no tomar atajos, tener hábitos saludables, determinar metas para cada etapa, tener autodisciplina, ser constante, aceptar errores, no ser muy duro en la autocrítica, poseer paciencia, y sobre todo saber pedir ayuda cuando las cosas no salen.

Por experiencia, te digo que a la gran mayoría (seguramente a ti también, como a mí en su día), les falta lo dicho en el párrafo anterior, cuando comienzan a estudiar trading. Lo único que quiere el trader, es aprender lo más rápido posible el "sistema", además de consumir obsesivamente durante horas, días y semanas toda clase de vídeos, noticias y libros referentes al trading. Después de todo este exceso de información (pobre esa mente), se despide de la cuenta demo para entrar en real. Y allí, comienza a darse un golpe de realidad. Las cosas no salen como en demo, hay dudas, confusiones, ve las entradas, pero no las toma, gestiona mal los cierres de posición, gana algunos días, pero luego cae en una racha negativa, comienza a mirar más vídeos y buscar "gurús" que le guíen, hasta que llega a la conclusión, de que su problema es el psicotrading.

Los seres humanos tenemos la particularidad, de querer tener respuesta para todo, porque buscamos que nuestra mente tenga clasificadas todas las cosas, situaciones, personas, lugares, trabajos, empresas, etc. Y, cuando no tenemos respuesta a algo, los adjudicamos a algo intangible, y da igual si es así o no, lo importante es clasificarlo, sea correcto o no. Con los traders sucede lo mismo, cuando creen una cosa, y eso sale mal, la culpa es que no tengo control emocional, y tengo que trabajar el psicotrading, pero a su vez la gran mayoría es incoherente, porque dicen que necesitan trabajar el tema emocional, pero el dinero se lo siguen gastando en cursos, cursos y más cursos, a lo cual muchas veces me he preguntado: "Si su problema es emocional, porque el conocimiento lo tiene, ¿para qué gasta el dinero en cursos y no en un profesional que se dedique al psicotrading o gestión emocional?" ¡Increíble lo incoherentes que somos los seres humanos!

Insisto, el psicotrading y el conocimiento van de la mano, cuando más tranquila y clara tengas tu mente, más sencillo te será aprender y anclar esos conocimientos, pero si tu mente está blóquela, con muchas cosas que no te permiten focalizarte, y vives en desequilibrios emocionales, no podrás tener el conocimiento adecuado para ganar de manera constante en los mercados.

La otra gran pata del trading, y diría la gran olvidada por los traders y muchas academias de trading, es la gestión monetaria. Para mí es importantísima. A mis

clientes los vuelvo “locos” con este tema, porque muchas veces, gran parte del miedo a perder, viene por no saber respetar ni medir el riesgo. Ya irás viendo en los casos reales, como este apartado es el “talón de Aquiles” de todos. Realmente alucino, con la falta de conocimiento que existe en el tema monetario. Tú te crees que con una cuenta de 3.000€ puedes vivir del trading. Lamentablemente hay muchos que lo creen porque jamás se pusieron a hacer cuentas, y por supuesto, no tienen ni idea de cómo es el contexto en el que se mueven.

Si eres de los que dicen tener conocimiento, pero falla el psicotrading, te pido que reflexiones, y pienses de donde te viene el miedo cuando operas, y verás que tal vez la falta de confianza se debe, a que todavía no confías en tus entradas, sistema y que no tienes una gestión monetaria en sintonía con tu capital.

Muchos traders cuando pierden y las cosas van mal, le echan la culpa al sistema y a sus formadores, pero lo que nunca se cuestionan, es si su capital y gestión monetaria está en sintonía con el sistema que operan, es decir, tal vez te han enseñado un muy buen sistema, que funciona y es rentable, pero para ello debes tener una cuenta de 30.000€, y tú operas con una de 1.000€, por lo cual, será lógico que tengas miedo a perder y no huelas nada de rentabilidad.

Cuando no tienes el conocimiento adecuado, y tu gestión monetaria es ineficaz o inexistente, eres una presa perfecta para que tus emociones, sabotadores internos, y tu EGO, te devoren la cuenta, y la hagan añicos.

Dominar las tres patas del trading es lo que te dará rentabilidad y consistencia.

1.1.4 Siguen y creen a quienes le dicen lo que quieren escuchar

Otro de los grandes problemas que sufren muchos traders, es seguir a personas (maestros, formadores, gurús) que les dicen lo que ellos quieren escuchar, algo muy usual en nuestra sociedad, pero para nada efectivo y propicio para alcanzar objetivos inspiradores y transformadores.

Cuando una persona tiene una necesidad económica, o sueña con tener mucho dinero, y trabajar muy poco para disfrutar de la familia, amigos y de ocio, y escucha a alguien que le dice, que haciendo trading puede ser rico en tiempo y dinero, está claro, que esa persona sale corriendo al encuentro de este gurú, para apuntarse a lo que haga falta. Lamentablemente a muchas personas les encanta que le mientan, le cuenten fantasías, hechos irreales, estén adornados con mucho marketing y frases altamente motivadoras. El problema de esto, que cuando reciben el gran golpe de realidad, se desmoronan y culpabilizan a estos, de engañarles. Y esto, le sucede a mucha gente, año tras año porque la mayoría de estos, detestan contrastar la información (por miedo a ver la realidad), y eliminan de su mente o los convierten en enemigos, a aquellos que le dicen lo contrario a lo que no quieren oír.

¿Tú te crees, que en seis meses se puede vivir del trading, con todo lo que se debe dominar? Hay muchos que, si lo creen, y al no ver resultados en pocos meses, se sienten engañados, y van corriendo a buscar otro curso, que le prometa lo mismo, y así entran-salen de cursos constantemente.

No querer ver la realidad en la que te encuentras, buscar excusas, decir que la mala suerte te persigue, que todos te engañan y te quitan el dinero, y esperar que aparezca el "Santo grial", es la peor perspectiva que puedes habitar, si quieres ser un trader rentable y consistente. En el trading las excusas son sinónimo de perder dinero, y dar la espalda a tu realidad (mental y emocional), significa perder o "quemar" tu cuenta. Aquí el victimismo y echar culpa a los demás, no existe, en serio, grábate este concepto, porque no te valdrá de nada. Comienza a seguir a los profesionales que te hablan de esfuerzo, compromiso, paciencia, persistencia, desarrollo mental, conocimiento, superación, y tiempo. Ahora bien, si a ti te encanta escuchar que te digan, todo lo contrario a lo que acabas de leer, prepara muchos Euros o Dólares para quemarlos y no verlos más.

1.1.5 Buscan constantemente todo tipo de atajos

Por último, tenemos a los que constantemente, buscan todo tipo de atajos, son a los que llamo los "listos", y el resto somos "tontos." Apenas escuchan consejos, desconfían de todos, se creen que lo saben todo, y consideran estar siempre un paso adelante del resto, aunque la realidad, es que se la pasan retrocediendo, aunque sus egos le digan que son los "listos."

El "Mercado" adora y les fascina este tipo de perfil, porque sabe que con ellos, se llenará los bolsillos, y no parará hasta dejarlos "secos", por más que ellos sigan pensando en los atajos y saltarse las etapas. Estos traders lo único que les interesa saber, es donde entrar al mercado y cuánto dinero se gana con un contrato mínimo. A partir de ahí, hacen sus cuentas y comienzan a operar, olvidándose absolutamente de estudiar, observar, practicar y preguntar. Ellos con saber "cuatro cositas", creen saberlo todo y a operar. Habitualmente suele llevar consigo, la famosa "suerte del principiante", que provoca más crecimiento de su EGO, y saltarse más etapas, convenciéndose que al resto le gusta perder el tiempo, en cambio él, es altamente eficiente, inteligente, práctico y ganador.

Al cabo del tiempo, cuando no paran de perder, buscan ayuda en algún profesional (formador, mentor, coach, etc.), para encauzar el rumbo. Se promete a él mismo no saltarse etapas, aprender y ser constante, pero en cuanto aprende algo un poco, ya abandona todo, y vuelve a sus andadas de saltarse etapas. Empieza genial, sigue ganando, y a las pocas semanas vuelve a sucumbir frente al mercado, el cual, le envía nuevamente al punto de partida, para que aprenda de una vez por todas, que en el trading no existen los atajos si quieres ser rentable de manera constante. Pero él, no se rinde, y vuelve a empezar a rodar en su círculo, y así una y otra vez, hasta quedarse sin dinero.

Alguna vez este tipo de trader se ha preguntado: si los que ganan dinero de verdad en los mercados han tardado tanto tiempo en conseguirlo ¿qué tengo yo para ser la excepción a la regla, y saltarme las etapas? Evidentemente esta pregunta nunca se la ha hecho, por la sencilla razón que su EGO no se lo permite.

¿Está mal buscar atajos?

No está mal, siempre y cuando se haga con sentido. Por ejemplo, si hay un vídeo que dura dos horas, y tu formador, te dice que mires solamente los quince minutos del final, porque es lo que te servirá, ahí el atajo es bienvenido, pero si no te dice nada, y tú, porque te gustan los atajos, miras los últimos veinte minutos, es muy probable que ese atajo, no te sirva. Y, en la formación en trading esto es una constante. Te dicen que para operar en real, primero debes estar un mes observando y practicando con la plataforma. Luego tras trabajar tres meses en cuenta demo, y si obtienes un 70% de operaciones positivas, y emocionalmente estás tranquilo, recién ahí puedes saltar a real. Te imaginarás que los traders “toma atajos” no respetaran en absoluto esos tiempos. Al mes, está operando en real, y a las semanas, llorando por el dinero que perdió.

Saltarse etapas, es una de las mayores estupideces que podemos hacer, pero no hay caso, todos caemos en esta trampa. Lo importante no es caer una o dos veces en la trampa, si no ser un habitante permanente de este “hábitat.”

Recuerda y grábatelo en tu mente: el mercado, siempre pero siempre, identifica y castiga duramente a los tomadores de atajos.

Todo lo visto hasta aquí, vamos ahora a verlo reflejado, en un cliente que he tenido, al que llamaré ficticiamente: “Mick Ambicius”.

1.1.6 Mick Ambicius: “He nacido para ser trader”.

Corría el mes de marzo del año 2019, y cuando me disponía sobre las 19 horas a cerrar el correo electrónico, y todas las aplicaciones del iMac, momento en el que apareció una notificación en la parte derecha de mi pantalla, con el nombre de Mick Ambicius (MA), y con el asunto que decía: “SOS eres mi última oportunidad”. Mi cara era el reflejo de lo que pensaba:

“¿Y esto, qué será”

Las ganas y la curiosidad me pudieron, y abrí el correo electrónico para leerlo. Después de leer y releer el correo, el cual tenía cinco párrafos, me pregunté: “¿Qué quiere? Ha escrito cientos de palabras contándome todo lo que ambiciona en este mundo, el asunto es de pedirme SOS, y no he sido capaz de entender en que puedo ayudarlo. Mañana a primera hora le escribo”.

A la mañana siguiente, como cada día, sobre las 6:00 AM abro el programa MAIL, para ver los correos electrónicos, y de paso responderle a Mick Ambicius, pero me encontré con que me había vuelto a escribir, en la noche anterior cerca de las 23 horas. En esta ocasión me preguntaba, si había recibido el correo anterior. Para mis adentros me dije “está ansioso y quiere que le responda urgentemente”. Le escribí, dándole las gracias por escribirme, que leí su correo, pero que no llegué a interpretar en qué podía ayudarle, por lo cual le propuse hablar por Skype un rato, y así nos conocíamos y me contara su problema.

Sobre las 07:00 AM ya tenía su respuesta, y me proponía quedar a las 9:00 AM. Como yo no podía ese mismo día porque tenía varios compromisos, le propuse hacerlo al siguiente día sobre las 10:00 AM. Me respondió rápidamente y me pidió por favor, de quedar como sea ese mismo día. Le respondí, diciéndole que tenía un hueco de 20 minutos sobre las 13 horas, a lo que accedió encantado.

A las 12:40 PM recibí un mensaje a través de Skype, de parte de Mick, que ya estaba conectado, y cuando quiera, que comenzáramos. Mi saboteador y EGO me pedían a gritos que me enfadara por su ansiedad, pero rápidamente comprendí que sus problemas y ansias por querer ponerle fin, hacía que se comportara así, algo que es lógico cuando hay un tema que nos quita el sueño.



A las 13 horas sonó el pitido de Skype, avisando del llamado de Mick, pulsé el botón de atender, y ahí apareció Mick Ambicius. Gran sorpresa fue la mía, al ver la camiseta que llevaba. Toda negra, pero en el centro tenía la frase de:

“I love ♥ trading”. Al ver mi cara, Mick me dijo:

“¿A qué te gusta mi camiseta?”, esbozando una sonrisa nerviosa. Su cara y expresión transmitía nerviosismo, intranquilidad y la ansiedad de saber si le iba a ofrecer lo que vino a buscar. Después de los primeros minutos, que están destinados a conectar con la persona, a través de preguntas bien superficiales pero lo que buscan es ir creando un clima de confianza, tranquilidad, y relax, comencé con la pregunta: “¿Cuéntame cómo es tu situación con el trading a día de hoy?”

La pregunta realizada fue como cuando se encienden los semáforos verdes en una carrera de Fórmula 1, las palabras salían de su boca a una velocidad increíble, era una máquina de lanzar datos, y detalles que no interesaban en esos momentos, por lo cual, le interrumpí, y le dije, que los datos técnicos estaban bien, pero quería saber, cuál era su momento actual. Mick me dijo que estaba operando con “Price Action” y tenía dos medias móviles, además utilizaba algunos elementos de análisis técnico, estaba suscrito a dos portales americanos de noticias bursátiles, y miraba vídeos en YouTube de cuatro formadores, que utilizaban diferentes estrategias, pero le encantaba como veían el mercado.

Mick sentía que tenía todo bajo control antes de operar, pero cuando comenzaba la apertura del mercado, se le mezclaban muchos conceptos, y sentía la necesidad de entrar al mercado para ganar. Ante la mínima posibilidad de entrar al mercado lo hacía, y una vez dentro, me decía que su cabeza le decía salir, pero su otro YO (el EGO), le decía que no salga porque había que ganar dinero para ser rentable. Me decía:

“Ahora estoy un poco confuso, tengo miedo a perder y ganar, pero quiero ganar, aunque por muchos momentos no confío en mí mismo, aunque conocimiento tengo”. Esta frase me suena mucho, “tengo conocimiento, pero me falta gestión emocional”. La cual para mí se traduce en:

“Tengo poco conocimiento, mucha prisa en ser rentable y no sé cómo controlar esto que me lleva a perder una y otra vez”, y añade “aunque si ajusto algunas cosas contigo, seguramente volveré a ganar”. Le pregunto:

“¿Has tenido alguna racha positiva que te permitió retirar dinero de la cuenta?” A lo que responde: “Técnicamente no, porque lo reinvertí, pero si que gané. Lo reinvertí en la cuenta porque quería subir el apalancamiento, así ganaba más en cada operación, pero por culpa del broker y la plataforma de trading, acabé perdiendo lo ganado y parte de mi capital”.

Como se trataba de una sesión orientativa, no iba a indagar ni profundizar demasiado, necesitaba tener el contexto de cuál era la situación de Mick. Para

terminar, le pregunté que me contara brevemente, como había sido su historial y su llegada al trading. Mick respondió:

“Siempre me dediqué a las ventas desde muy joven, he pasado por muchas empresas, obteniendo buenas comisiones y “bonus”, y siempre buscando mejores retribuciones por eso me cambiaba de trabajo constantemente. Hasta que un día, un amigo mío, me llevó a una charla de un trader muy experto a un hotel, y sus palabras me conectaron con mi sueño, que es tener ¡libertad financiera!”

“Ahí descubrí cual sería mi futura profesión, había visto la luz, y a partir de ahí me apunté en su curso Premium, el cual en menos de seis meses ya estaría operando en real, y ganando dinero, porque su sistema era muy sencillo, y lo entendí a la primera. A los pocos meses de comenzar el curso, negocié la salida de la empresa en la que trabajaba, cobré una muy buena indemnización, y sumado al dinero que tenía ahorrado, el paro (subvención por desempleo), y el dinero de mi pareja, podía perfectamente tomarme dos años sabáticos, pero estaba seguro que en seis meses ya ganaría dinero.”

“Al cuarto mes, dejé ese curso porque notaba que no podía aportarme más, además ya operaba en real, y necesitaba conocer otro método para ganar más dinero, y comencé uno “buenísimo” de Price Action, con el mejor formador que podía tener. Me dijo que con los conocimientos que tenía, en dos meses ya estaría ganando dinero. Me lancé a la aventura, y a los dos meses estaba en real, pero necesitaba ganar más dinero, y entonces paralelamente, hacía otro curso con unas medias móviles, que daban más seguridad para aumentar el apalancamiento. Después de un tiempo, ganaba en real, hasta que la semana pasada, se derrumbó todo. Perdí el control en una operación (la tercera vez que me ocurrió en un mes), y “quemé” casi toda la cuenta (4.000€), esto me ha hundido. Además, el broker no manda mis órdenes al mercado, y la plataforma de trading es una basura, y encima la que quiero, tengo que pagar. Como verás Germán, controlo el tema, pero he tenido mala suerte.”

“Me gustaría que me ayudes a controlar mis emociones para ganar dinero, y tener libertad financiera.”

Al finalizar Mick su exposición, le comenté como trabajo en estas situaciones (10 sesiones individuales de 60 minutos cada una, con tareas a realizar, y crear al final del proceso un consistente plan de trading), el coste del mismo, y la necesidad de que haya una sinceridad absoluta en cada momento.

Le gustó todo lo que le conté, pero tenía alguna reticencia con el precio, por lo cual me propuso un porcentaje de sus ganancias mientras dure el proceso. Rotundamente le dije que NO. Y si quería realmente cambiar la situación que invierta en si mismo, en vez de quemar el dinero en sesiones laterales. Me dijo que se lo pensaría y me llamaría. Algo sensato y que hago habitualmente, el de pensar este tipo de cosas, porque no se trata simplemente de pagar por un servicio de mejora personal/profesional, se habla,

de un compromiso con tu desarrollo, y una vez que te metas en el mismo, es hacerlo de verdad, ofreciendo lo mejor de ti mismo para evolucionar.

Cuatro horas después, recibo una llamada a mi teléfono móvil, y era Mick.

“Hola Mick, dime”. “Hola Germán, he estado pensando todo, y te hago una pregunta:

Si yo hago todo lo que me dices, todas las tareas, las sesiones, y opero según el plan, ¿me aseguras que seré rentable cuando termine el proceso?” A lo que respondí:

“No Mick, no te aseguro nada, porque esto no es así, la mente y las emociones de las personas, son diferentes por lo cual los cambios pueden manifestarse en poquísimos tiempo, un poco más, o bastante tiempo. Lo que sí te garantizo, que cuando termines el proceso, habrá un antes y un después en tu vida”.

A partir de ahora comenzaré a contar las cosas más salientes del proceso, y como fue impactando en Mick Ambicius.

La necesidad de comenzar por parte de Mick era muy grande. Justo esos días andaba muy ocupado por una formación importante de liderazgo en una empresa, pero también tenía claro que debía empezar ya el proceso con Mick, porque estaba muy perdido (aunque él creía que tenía todo controlado), y me temía que su EGO y ambición lo metiera en otra enorme pérdida económica. Finalmente, quedamos el viernes al atardecer por Skype (él vivía en Valencia y yo en Madrid), y como tarea previa a la sesión, tenía que completar un cuestionario, en el cual, nos ayudaría a trabajar sus valores.

Evidentemente para las dos primeras sesiones, ambos teníamos expectativas diferentes, la mía era bajar esa ansiedad por operar, y luego poder trabajar de donde venía tanta ambición, porque económicamente estaba bien para estar tan dominado por la necesidad de ganar dinero con el trading desde ya. Sin embargo, la expectativa de él, consistía en aprender rápidamente a controlar sus emociones, y volver a operar en real para ganar dinero (llevaba casi un mes sin operar en real después del último estacazo en su cuenta). Ante esto, siempre es altamente recomendable, alinear expectativas cuando contratas un servicio, ya sea cursos, mentorías, tutorías o cualquier proceso de desarrollo personal o profesional, porque no hablar de esto, puede llevar al fracaso cualquier iniciativa formativa.

En la primera sesión tuve que luchar contra sus ansias de querer meternos a trabajar su EGO. Le expliqué que para trabajar algo tan difícil y potente como eso, antes hay que profundizar y redescubrir otras cosas importantes, para que luego, puedas descubrir, observar y minimizar a tu EGO, como también a los saboteadores internos, y reprogramar a las creencias limitantes. Mick creía falsamente, que con darle dos claves para controlar a su EGO, el tema estaba resuelto.

Le pregunté de dónde había sacado ese pensamiento, y me dijo, que lo leyó en un libro, aplicando una técnica que consistía, en hacer caso a tu intuición, y que esta herramienta muy poderosa, acalla a tu EGO siempre. Está claro, que muchas veces leemos algo, y lo interpretamos de la manera que nos conviene y nos da la gana. Como también le dijeron en un curso de trading, que EGO era bueno para demostrarte lo que vales, y también te ayuda a que los demás vean tu valía. Insisto, muchas veces distorsionamos las cosas, para creer lo que queremos creer.

Antes de enfrentar a tu EGO, o cualquier cambio que desees hacer, es imprescindible, que conozcas “quién eres”. Y esto, se consigue conociendo tu momento actual, clarificar tus valores, crear una visión de vida, descubrir tu misión, y reconectarte con tus talentos. Una vez que conozcas esto, tu autoestima mejorará, y recién a partir de ahí, podrás enfrentar a tus enemigos internos (creencias limitantes, sabotadores y EGO).

Todo esto que te cuento, de lo importante que es trabajar otras cosas muy importantes, antes de enfrentar al EGO, se lo conté a Mick, el cual mostró curiosidad, pero un poco de desazón, porque su estado ambicioso y ansioso, quería resolver el problema por arte de magia. Mick era el típico perfil de persona, que tenía predilección por las personas, que le decían lo que él quería escuchar, a tal punto, que era incapaz de ver las mentiras que se escondían en esos mensajes.

Finalmente, después de alinear expectativas, falsas y absurdas creencias de como atacar a su desequilibrio emocional, nos pusimos a trabajar con el cuestionario.

El cuestionario que trabajamos en la primera sesión, sirve para detectar los valores, algunas limitaciones, ciertos hobbies, gustos y cosas que te hacen vibrar. Es una herramienta que te conecta con tu esencia de persona, y permite a tu mente ir un poco más allá, y no quedarse atrapada por los límites que le pone tu EGO. Comentando las respuestas de cada una de las preguntas, y clarificando sus valores, fue el primer momento desde que contactamos, que vi a Mick con un rostro y voz diferente, había logrado desconectar un poco de su ambición por el trading, aunque otra de sus camisetas (ya contaré el motivo de estas “joyas de la imaginación”), nos decía: “Trading for ever”.

Cuando leí a Mick los valores que había detectado mientras él hablaba sobre sus respuestas, su cara era otra de la habitual porque estaba conectando con esencia. Tenía una expresión que transmitía aceptación, reconocimiento a ellos, y sorpresa. Una vez leídos todos y explicado el significado de uno, le digo:

“Si tuviese que definir a Mick ante 10.000 personas, diría que Mick es:

- | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| ➤ Aprendizaje. | ➤ Sinceridad. | ➤ Libertad. |
| ➤ Conocimiento. | ➤ Equilibrio. | ➤ Curiosidad. |
| ➤ Visión. | ➤ Excelencia. | |
| ➤ Ayudar. | ➤ Familia. | |

Estos diez valores, definen a la perfección a la esencia de Mick. Y si se va a otro planeta, o isla desierta sin nada, él será sus valores, y nadie se los podrá arrebatarse.

Terminado de leérselos nuevamente, le pregunto:

“¿Mick cómo tomas estos valores?” Por unos segundos se quedó en silencio. Me dijo con voz a punto de quebrarse y con emoción: “así era yo, pero ese Mick ha desaparecido...”.

Acto seguido rompí a llorar desconsoladamente. Para mí fue el mejor momento de todo el proceso, porque Mick acababa de despertarse de su inconsciencia y podía “declararle la guerra” a sus enemigos internos, comenzaba a aceptar su realidad, su vida y la persona que tenía relegada en lo más profundo. El llanto era de desahogo y frustración, pero de libertad al mismo tiempo. Al cabo de cuatro o cinco minutos (no recuerdo bien), se tranquilizó, pudo hablar, y le pregunté:

“¿Qué había en esas lágrimas Mick?”

MA (Mick Ambicius): mucha bronca, frustración, rabia, y desazón por todos estos años de lucha, peleas con seres queridos, y fracaso tras fracaso.

GA (yo): ¿Qué sientes ahora?

MA: mucha liberación, como que me he sacado una mochila que pesaba 1.000 kilos.

GA: ¿cómo te ves ahora sin ese peso?

MA: con la mente más tranquila, preocupado pero con esperanza.

GA: ¿hace cuánto tiempo que no llorabas?

MA: no lo recuerdo, tal vez nunca de adulto.

GA: ¿qué te impedía llorar?

MA: que mi padre siempre me decía, los ganadores no lloran, solo los perdedores.

GA: bien Mick, gracias por regalarte sinceridad y ser valiente en este momento.

Como el momento era para él muy importante, y quería terminar de anclar los valores en su mente, preferí no indagar sobre esa tremenda y destructiva creencia limitante de su padre, la cual según mi intuición (ya hablaré del poder de ella más adelante), podría ser la causante junta a otras, de todo el desastre operativo de Mick. No obstante, en ese momento, preferí apuntarla para trabajarla más adelante, y centrarnos ahora en el tema de sus valores, porque cuando te conectas con ellos, todo cobra sentido.

Acto seguido, le dije a Mick, que los valores influyen muchísimo a la hora de hacer trading. Su cara de asombro, me hizo ver que no entendía cómo podía conectarse los valores propios con hacer trading. A lo que le dije:

“Tu cara me transmite que no le ves sentido a esto, ¿es así?” Mick me dijo que no le encontraba relación, porque el trading es ganar dinero y no tiene nada que ver con esas cosas. Ante esto, le comenté, que los valores no tienen nada que ver con la ética y la moral, se trata de algo propio, es lo que te diferencia y te define como ser humano. Estar conectados o no con ellos, puede hacerte sentir pleno o frustrado. Por lo cual, le hice ver a Mick, que su trading a día de hoy no tenía ninguno de sus valores, por ejemplo: aprendizaje y conocimiento no había, porque estaba estancado y apegado al resultado y a las prisas. La visión brillaba por su ausencia, ya que cada pérdida era un drama y no veía más allá. El equilibrio era inexistente debido a que su operativa era una “montaña rusa” emocional. La sinceridad estaba totalmente tapada por su autoengaño, el valor de la curiosidad se había perdido desde hacía meses. Con su pareja y padres tenía muchos roces por su obsesión y ambición negativa (ya explicaré este concepto). Y dos de sus valores más importantes, estaban desaparecidos, la excelencia y la libertad. El primero fue reemplazado por hacer las cosas desde el apego al resultado, y cuando esto sucede, la excelencia es anulada en su totalidad. Y la libertad, no existía porque Mick se había convertido en un esclavo del trading, sus saboteadores internos, sus propias creencias limitantes y su EGO.

Luego de exponerle las razones del por qué los valores propios influyen tanto en tu propio trading, le pregunté: “¿Disfrutas de tu trading estando totalmente desconectado de tus valores?”

Me respondió totalmente vencido y frustrado: “no, y ahora comienzo a entender porque me siento tan nervioso, frustrado y con miedo cuando hago trading. No hago nada de lo que me gusta en el trading, y tal vez en varios aspectos de mi vida, pero ¡Yo amo al trading y es mi pasión! Y voy a ser trader que es mi mayor ambición”. Me parece genial eso que dices Mick, pero esto último es un deseo, un objetivo, o una visión de futuro, pero tú realidad indica, que si no hay un cambio de mentalidad, ese sueño será prácticamente imposible de cumplir. Después de unos segundos de silencio me dice: “repasando mis valores hay uno muy importante que falta.” Le pregunto “¿cuál?”, y con mucho énfasis respondió: “¡la ambición!”

Dejé pasar unos segundos para responder sobre el valor que según él faltaba, y le pregunté:

“¿Qué entiendes por ambición?” Mi pregunta le descolocó, no sabía que responder, solo emitía sonidos o palabras del tipo: eh, pues eso ambición, ganas de ganar, puf como explicarlo, etc. Esto que le pasaba a Mick es algo muy común en muchas personas, mencionan mucho algunas palabras y luego no saben definir las de manera clara y concreta. Volví a preguntarle a Mick, qué es para ti la ambición. Y me dijo que ganar dinero hasta ser rico. A lo que le pregunté, ¿de dónde has sacado este significado? Me respondió:

“Se la escuché a mi padre decirle desde muy pequeño, hasta hoy”. Siempre decía: “Cuando no tengas la ambición de ganar dinero, en poco tiempo te arruinarás y serás un indigente.” Para mis adentros pensé:

“Otra nueva perla para el libro dorado de creencias limitantes de Mick.”

Mick, me gustaría darte otra perspectiva del valor ambición. Cuando hablamos de ambición, nos estamos refiriendo a las ganas de crecer, evolucionar, ponerte objetivos, alcanzados, disfrutarlos y seguir conquistando nuevas metas. A este concepto de ambición podemos añadirle la palabra positiva, es decir, ambición positiva. Sin embargo, la ambición relacionada al apego al resultado, y hacer lo que sea para conseguirlo, te lleva a consumirte emocionalmente, y a ser un esclavo de tu EGO, lo cual lograrás con el tiempo, en quedarte tú solo. Este tipo de ambición, la denominamos ambición negativa. Te voy a hacerlo más gráfico para que se comprenda mejor. Las personas elegimos ver el vaso medio lleno o medio vacío.

Una persona con ambición positiva, mirará siempre el vaso medio lleno y dirá: “Estoy contento de todo lo que alcancé, por lo cual ahora iré a seguir llenando más el vaso, hasta llegar al final. Mi próximo objetivo será, llenarlo hasta los 3/4.” La gente con ambición negativa dirá: “Uf todavía no lo he llenado, tengo que llenarlo, mira lo que falta, qué mala suerte, a ver como lo hago, necesito llenarlo, etc.” Cuando tienes ambición positiva, valoras tus logros, y disfrutas de lo conseguido, y esto te proporciona confianza en ti mismo, elevando tu autoestima, lo cual hace, que te pongas una nueva meta, porque como confías en ti mismo por tus éxitos, sabes que lo alcanzarás. Una vez logrado, te sentirás orgulloso de ti, y te pondrás otra meta, y así sucesivamente.

Sin embargo, cuando vives desde la ambición negativa, no valoras ningún logro porque siempre ves el vaso medio vacío, estás pensando en lo que no tienes, te falta, te alías a la buena y mala suerte, tienes mucho apego al resultado, no disfrutas nada, te domina tu EGO, y con los años lo más probable es que no tengas gente que te quiera a tu alrededor.

“Mick ¿Cómo tomas esto que te acabo de decir sobre los dos tipos de ambición?”

“Tiene mucho sentido, no lo había visto nunca así, para mí es querer más y más, pero es cierto que no se disfruta nada, porque siempre veo el vaso vacío. Y es cierto, porque siempre he considerado que nunca he logrado nada en la vida, y que necesito hacerlo, para que lo vea mi padre.” Escuchando a Mick, se desprende el poder que tenían desde joven sobre él, las palabras de su padre, como se habían grabado e impactado en su mente.

También, es importante que el padre de Mick no lo hace con mala intención, se hace de manera inconsciente. Todos muchas veces decimos frases “inocentes”, que no buscamos hacer daño, pero en varias ocasiones, pueden provocar un impacto