

Úvod

Příliš málo lidí zvládne naplnit své ideály. Máme schopnosti, talent, sny i ambice. Ale jak plynou hodiny a dny, uskutečníme z těchto ideálů jen hrstku. Ze dnů se stávají měsíce, z měsíců roky, a když se pak v určité chvíli ohlédneme zpět, žasneme, co se to s naším životem stalo.

Možná jste to právě vy, člověk ve středním věku, který si při takovém ohlédnutí říká: „Mohl jsem bojovat. Dalo se přece žít jinak. Bylo možné žít pro své ideály a uskutečňovat je.“

Zdá-li se vám, že je tohle divný úvod knihy o obchodování, máte pravdu. Tato kniha není o nabídce a poptávce, patternech (obchodní signály, pozn. překl.) či money managementu (správa peněz, pozn. překl.). Věnuje se vám a tomu, co očekáváte od svého života. Obchodování představuje v tomto kontextu více než jen nákup, prodej a hedgeování (zajišťování, pozn. překl.). Jde o nástroj k sebeovládání a vlastnímu rozvoji.

Každý obchodník, ať už si to uvědomuje, či nikoli, je podnikatel. Obchodníci rozjíždějí svůj byznys a soupeří na burze. Identifikují a využívají příležitosti a zároveň střeží svůj kapitál. Doladují a rozšiřují své umění a podstupují předem vypočtené riziko. Jako podnikatelé začínají obchodníci s předpokladem, že na trhy přinášejí určitou hodnotu. Uprostřed nevyhnutelných zklamání a neúspěchů, dlouhých hodin strávených na trhu s omezenými zdroji a také v prostředí rizika a nejistoty, může být obtížné uchovat si optimismus. Je mnohem snazší se svých cílů zříci, odložit je někam do poličky a vzdát se každodenní snahy o naplnění svých ideálů.

Někteří obchodníci se ale svých ambicí nedokážou vzdát. Stejně jako můry je neustále přitahuje ono vzdálené světlo, i když se občas spálí. Těmto obdivuhodným lidem věnuji svou knihu.

Když pracuji s obchodníky a správci portfolií hedgeových fondů, soukromých obchodních společností a investičních bank, neříkám jim, jak mají obchodovat. Většina z nich má své vlastní strategie, které se od mých liší, a vědí o trzích mnohem více, než kdy budu vědět já. Spíše hledám jejich silné stránky. Zjišťuji, co tito obchodníci a manažeři dělají dobře, a pomáhám jim postavit kariéru na tom, co už umějí. Stejně jako ryba nevnímá vodu, protože se v ní pohybuje od narození, i my si zpravidla nedostatečně ceníme svých silných stránek. Každý z nás je zajímavou směsicí dovedností, nadání, silných stránek, konfliktů i slabin. A právě tak jako musí nová firma těžit ze silných stránek svých zakladatelů, úspěch na trzích

kriticky závisí na osobních i finančních schopnostech obchodníka. Jako trenér musím obchodníky obrazně řečeno vylovit z jejich duševních vod, aby uviděli, co je obklopuje – dovednosti, ze kterých mohou čerpat celý život.

Trénování sebe sama nikdy nebylo pro obchodníky důležitější než dnes. Právě teď, když píšu tyto řádky, jsme svědky takové volatility, která na trzích po 2. světové válce nikdy nebyla. Zvýšená volatilita přináší obchodní příležitosti, ale také riziko. Obchodníci, kteří se nedokázali zastavit a přizpůsobit se novému prostředí, přišli o spoustu peněz. Ti, kdo krizi využili, opustili zaběhnuté koleje svého obchodování, omezili riziko a našli nové příležitosti, jsou připravení sklidit velké úspěchy.

Smyslem knihy, kterou právě držíte v ruce, je doprovázet vás na vaší obchodní cestě. Tvoří ji 101 lekcí. Každá z nich popisuje určitý problém a nabízí konkrétní cvičení, s jehož pomocí se s daným problémem můžete vypořádat. Jednotlivé lekce vám mají posloužit jako meditace, kterou začnete váš obchodní den – rozhovor s trenérem, který vám pomůže upevnit vaše silné stránky. A až si tyto lekce přečtete a prožijete, budete sami se sebou rozmlouvat jako se svým trenérem. Začnete uskutečňovat ideály z této knihy a nakonec jimi budete žít a přizpůsobíte si je podle svých potřeb. *Stanete se svými vlastními obchodními psychology.*

Jestliže vám každodenní přečtení jedné krátké pasáže této knihy a vědomé naplánování správných postupů pomůže uspořádat život a obchodní cíle – a díky tomu uděláte za týden o jeden špatný obchod méně a o jeden dobrý obchod více – spočítejte si, kolik na tom vyděláte jak finančně, tak osobně. Ale stejně jako léky nemohou účinkovat, necháte-li je zavřené v krabici, nikdo se nic nenaučí z knihy, kterou neotevře. Máte-li se stát svými vlastními obchodními psychology, musíte si nejprve vyhradit čas pro trénink – každý den, každý týden. Protože jen tak se z nastudovaných vzorců chování stane zvyk. Velkou osobností je zkrátka ten, kdo si na proces sebezdokonalování zvykl.

Jsou tam, v poličce na druhé straně místnosti, kde sedíte – vaše ideály, všechno, co jste vždy chtěli v životě dělat. Toužebně se díváte směrem k té poličce, jenomže ze svého pohodlného křesla na ni nedosáhnete. Ale teď držíte v ruce jakousi knihu. Třeba se vám kvůli té knize začne v křesle sedět o něco hůře a vy vstanete a vydáte se směrem k poličce.

Vy musíte otočit stránku.

Další krok je na vás.

Změna

Samotný proces a jeho uskutečňování

*Naše mysl má naprosto stejné možnosti jako naše ruce –
může svět nejen uchopit, ale také jej změnit.*

–Colin Wilson

Tuto knihu jste se rozhodli přečíst, protože chcete pomocí svého vlastního tréninku dosáhnout větších úspěchů na finančních trzích. Ale co je to trénink? Základním kamenem úspěchu veškerého trenérského snažení je změna. Trénujete-li sami sebe, snažíte se změnit své myšlení, pocity i chování. Ze všeho nejvíce ale toužíte změnit to, jak obchodujete – jak se dokážete orientovat v otázkách risku a zisku, nabídky a poptávky.

O změnách existuje nepřehledné množství literatury, která je založená na rozsáhlých psychologických výzkumech i praxi. Jestliže pochopíte, jak ke změnám dochází, máte větší šanci změnit sebe sama. V této kapitole se budeme zabývat studiem a praktikováním změn a zjistíme, jak co nejlépe využít jejich občas překvapivých závěrů. *Trénink sebe sama spočívá v tom, že se aktivně měníme, ne že se jen necháme změnit.* Musíme si dát závazek, že se staneme prostředníky změn ve svém životě, ve svém obchodování.

Nejdříve se ale pojďme podívat na proces a uskutečňování změny.

LEKCE 1: VYUŽIJTE SVÝCH EMOCÍ KE ZMĚNĚ

Některým z nás nestačí být tím, čím jsou. Občas se nám před očima mihne představa člověka, kterým bychom mohli být, a proto toužíme být něčím více, než čím jsme v běžném životě.

Tato touha začíná představou *změny*. Toužíme po proměně našich životů. Pomocí správných změn se přizpůsobujeme a tím rosteme. Ale taky se často cítíme v pasti. Děláme pořád stejné věci, stejné chyby pořád dokola. Chceme tedy čekat, až za nás změny udělá sám život, nebo se chceme sami aktivně měnit?

Zahájit proces změny je snadné. Těžké je změnu *udržet*. Kolikrát přestává alkoholik s pitím, jen aby znovu začal? Jak často začínáme držet dietu a cvičit, jen abychom se opět vrátili k lenivému životnímu stylu? Jestliže se zaměříme jen na začátek procesu změny, zůstáváme nepřipravení na další zásadní krok – udržení změny.

Problémem nejpopulárnějších psychologických a tréninkových knih i metod je, že se zaměřují pouze na navození změny. Lidé z nich mají dobrý pocit, dokud nepochopí, že k uchování navozené změny potřebují něco jiného. Úspěšný trénink změnu nejen vyvolává, ale mění snahu o změnu ve vzorce chování, které se stanou naší druhou přirozeností. Klíčem k úspěšnému tréninku je umění proměnit změnu v rutinu, aby se z nového chování stalo cosi samozřejmého.

A právě tady vstupují do hry emoce.

Řadu let jsem se neúspěšně snažil zhubnout. Až mi v roce 2000 diagnostikovali cukrovku druhého typu. V tu chvíli se moje dieta *musela* změnit. Musel jsem zhubnout. Naráz jsem si úplně jasně uvědomil, že kdybych nezhubnul, přišel bych o zdraví a moje žena s dětmi by na všechno zůstaly samy. Prakticky v ten samý den jsem začal s přísnou dietou, kterou dodržuji dodnes. Zhubnul jsem o 20 kilogramů (ztrácel jsem hmotnost tak rychle, že se moji přátelé začali bát, že mám nějakou nemoc) a svůj krevní cukr jsem dostal zpět pod kontrolu.

Co vedlo k té změně? Celé roky jsem si říkal, že musím jíst jinak, více cvičit a zhubnout, a bylo to k ničemu. Pak stačil jeden jediný pocit, že změna je opravdu nutná, a najednou to šlo. V tu chvíli jsem si nejen *myslel*, že potřebuji změnu – *věděl* jsem to, *cítil* jsem to každým kouskem svého těla.

A tak je to i s obchodníky.

Možná jste si řekli, že musíte dodržovat pravidla, že máte obchodovat méně nebo se vyhýbat obchodování v určitých situacích či v určité denní době. Ale přesto děláte tytéž chyby, přicházíte o peníze a vaše frustrace narůstá. Podobně jako moje počáteční snahy o zhubnutí selhávají i vaše snahy o změnu, *protože postrádají emocionální náboj*.

Výzkumy v oblasti úspěšné a neúspěšné terapie říkají, že právě emocionální zkušenost – ne pouze řeči – vede ke změně. Nikdo se nikdy necítil doceněný a milovaný, pokud jen stál před zrcadlem a recitoval si povzbudivé věty. Ale zážitek krásného romantického vztahu nás o tom dokonale ujistí. Ano, můžete si říkat, že to zvládnete, ale teprve úspěšné překonání problému vám zajistí trvalý účinek.

Potěšení a bolest – přirozené instinkty nám velí prožít a usilovat o to, co nám přináší radost, a vyhýbat se tomu, co nám ubližuje. Tato schopnost prožívat naše nejsilnější citové zážitky nám pomáhá pokračovat ve změně, kterou spustíme.

Nepřítelem změn je recidiva – upadání zpět do starých, neproduktivních způsobů myšlení a chování. Bez citového náboje je recidiva běžnou věcí.

Chystáte se na sobě dnes pracovat jako na obchodníkovi? Chcete dnešek využít jako příležitost k poučení se a k rozvoji sebe sama bez ohledu na to, kolik vyděláte? Pokud ano, potřebujete si stanovit nějaký cíl. Na čem budete pracovat? Upevňovat svoje silné stránky? Napravovat svoje chyby? Opakovat něco, co jste dělali dobře včera? Vyhýbat se některé z předchozích chyb?

Prvním významným krokem je stanovit si cíl. Nemůžeme uspět jako svoji vlastní treněři, jestliže nevidíme jasnou cestu od osoby, kterou jsme nyní, k osobě, kterou chceme být. Druhým krokem je sepsat si svůj cíl nebo si jej nahrát na diktafon. Tento krok nám pomáhá upevnit si vytouženou změnu v naší mysli. Ale bude naše snaha o dosažení cíle skutečně obsahovat emocionální náboj? Promění nás to z někoho, kdo o změně přemýšlí, v člověka, který se skutečně aktivně mění?

Tajemství stanovení cíle spočívá v tom, že k němu přidáme emocionální náboj. Je-li váš cíl pouze přáním, vytrváte pouze do chvíle, než opadne vaše touha. Pokud je ale váš cíl naprostou nutností, jakou pro mě byla změna stravovacích návyků, stane se středem vašeho života. Lepším obchodníkem se nestanete proto, že chcete. K úspěchu se vytrénujete, až když se pro vás stane sebezdokonalování něčím zásadním – nezbytnou potřebou.

Zkuste toto cvičení. Než začnete obchodovat, pohodlně se usadte a začněte pomalu, zhluboka dýchat. Představte si co nejživěji začátek svého obchodního dne. Sledujte pohyb trhů na obrazovce. Sledujte sami sebe, jak čtete trh, své obchodní úvahy. Pak do svých představ promítněte svůj denní cíl – představte si, že provádíte akce, které tento cíl uskutečňují. Pokud je vaším cílem dobře zvládnout position sizing (řízení velikosti obchodních pozic, pozn. překl.), živě si představte, jak vstupujete do obchodů se správným počtem kontraktů. Máte-li v úmyslu vstupovat do dlouhých pozic pouze po korekcích, představte si, jak trpělivě čekáte na korekci a poté vstupujete do obchodu. Užívejte si představu, že uskutečňujete jeden ze svých ideálů. Buďte hrdí na to, čeho jste dosáhli.

Je důležité cíle nejen mít, ale především cítit, že jste schopní jich dosáhnout. Psychologové tomu říkají osobní účinnost. Úspěchu nejlépe dosáhnete, jestliže se na sebe budete dívat jako na úspěšné a budete cítit radost z úspěchu. Není nutné si představovat, že vyděláváte hory peněz. To není reálný denní cíl. Ale můžete si užívat představ, ve kterých se vám daří správně obchodovat, dobře se kontrolovat. Užívejte si představ dokonalosti a hrdosti, která přichází, když ze sebe dostanete to nejlepší.

Změny nejnázáve navodíme a uchováme, když budeme sami sebe vnímat jako úspěšné – že tyto změny zvládneme.

Mnoho obchodníků se dostane k trénování sebe sama až poté, co zažijí ničivé ztráty. Důvod je podobný jako u mého zážitku s cukrovkou. Byl to pronikavý strach z následků – intenzivní *pocit*, že si nechci zničit život – který mě přiměl ke změně stravování. Pokud obchodníci přijdou podobně o značnou část svého kapitálu, už nikdy nechtějí něco podobného zažít. Neobchodují dobře proto, že se přemlouvají k disciplíně, ale proto, že mají s nedodržováním disciplíny spojený silný emocionální prožitek.

Strach má své opodstatnění, což odporuje učení propagátorů pozitivního myšlení. Řada alkoholiků abstinuje právě proto, že se obává bolesti, která by přišla po návratu k pití. Emoce v nich uchovává změnu.

Pomocí vizualizace (řízená představivost, pozn. překl.), při které budete cítit tak dobře jako vidět, si můžete každý den navodit silné citové prožitky a podnítit se ke změně. Stanete se tak těmi, kteří se aktivně mění, kteří pokračují v procesu změny. Klíčem k tomu je přidat svým cílům emocionální náboj. Vaším úkolem je vzít všechny ty neživé cíle z vašeho deníku a proměnit je v silné, živé představy, které naplní vaši mysl. Zkuste začít s jedním cílem, jedním „filmem“, který si před obchodováním promítnete ve své hlavě. Nestačí si jen stanovit cíle, *musíte je cítit, abyste je mohli prožívat*.



TIP PRO TRÉNINK

Ke každému ze svých cílů vymyslete scénář typu „*co by kdyby*“. Živě si představujte následky, které by přišly, pokud byste danou změnu *nezachovali*. Detailně si v hlavě přehrávejte konkrétní selhání, k nimž by vedlo špatné chování, které chcete změnit. Když si ke svým cílům přidáte část „*co by kdyby*“, proměníte strach v motivaci. Náš mozek je naprogramovaný tak, aby v první řadě reagoval na nebezpečí. Nebudete tíhnout ke špatnému chování, když budete cítit nebezpečí, které se v něm skrývá. Já dodržuji dietu dodnes. Strach se stal mým přítelem.
