

John Nowak
ve spolupráci s Tomášem Nesnídalem
a Petrem Podhajským

KOMPLETNÍ PRŮVODCE PSYCHOLOGIE OBCHODOVÁNÍ

Staňte se úspěšnými
a disciplinovanými tradery!



KOMPLETNÍ PRŮVODCE PSYCHOLOGIÍ OBCHODOVÁNÍ

Staňte se úspěšnými disciplinovanými obchodníky!

*Chceme-li ovládnout svět,
musíme se nejprve naučit ovládat
sami sebe.*



www.financnik.cz

Prohlášení o riziku:

Upozornění: Všechny informace zveřejněné v této publikaci jsou určeny výhradně ke studijním účelům a neslouží v žádném případě coby konkrétní investiční či obchodní doporučení. Autor publikace ani vydavatel nejsou zodpovědní za konkrétní rozhodnutí jednotlivých obchodníků.

Obchodování a investování s finančními instrumenty (a komoditami obzvláště) je vysoce rizikové. Rozhodnutí obchodovat s komoditami a akciemi je odpovědností každého jednotlivce a jedině on sám nese za svá rozhodnutí plnou odpovědnost. Nikdy se nepouštějte do obchodů, jejichž podstatě plně nerozumíte.

Poděkování

Rád bych poděkoval své ženě Joan, která mně byla vždy oporou při mé vlastní cestě za úspěchem v tradingu, stejně jako při psaní tohoto ebooku.

Rád bych poděkoval svým přátelům Tomáši Nesnídalovi a Petrovi Podhajskému. To oni za mnou přišli s žádostí na napsání publikace věnované psychologii obchodování. Jejich skvělý portál www.financnik.cz sleduji již delší dobu, přispěl jsem i několika málo články a tak se nedalo „nabídce“ odolat. Obzvláště když projekt finančníka je něco, co v celém světě nemá obdoby. Tomáš i Petr mně velmi pomohli s dokončením celé ebooky. Při psaní jsem využil celé řady jejich vlastních materiálů, podkladů a poznatků.

Děkuji též celé řadě přátel, kteří mně pomohli v mých začátcích a děkuji svému brokerovi za lekce, které mě naučil.

financník
www.financnik.cz

Poděkování	3
Předmluva	6
Jak používat tuto publikaci	9
 ČÁST I. CESTA A JEJÍ CÍL	15
I. 1. Úvod	16
I. 2. Cesta a její cíl	21
I. 3. „Zkusím to“ a „udělám to“ není totéž	34
 ČÁST II. REALITA TRHŮ	41
II. 1. Realita, která se vám nebude líbit	42
II. 2. Trhy a „špatné myšlení“	49
II. 3. Myšlení v pravděpodobnostech	57
II. 4. Úloha citu pro trhy	81
II. 5. Externí versus interní manipulace	88
II. 6. Externí manipulace a úloha softwaru	96
II. 7. Interní manipulace podrobněji	98
 ČÁST III. NEJVĚTŠÍ NEPŘÍTELOBCHODNÍKA – EMOCE	101
III. 1. Největší nepřítel obchodníka: EMOCE	102
III. 2. Nic není, jak na první pohled vypadá	113
III. 3. Skryté vlivy naší mysli	120
III. 4. Ještě trochu podvědomí	136
III. 5. První obchodní zkušenost	141
III. 6. Co je to PMA a proč je tak důležité	150

ČÁST IV. JAK OBCHODOVAT PRO POCIT ZE HRY A STÁT SE SUPERHRÁČEM	155
IV. 1. Jak obchodovat pro pocit ze hry a ne pro peníze	156
IV. 2. To jste ještě neslyšeli: chybovat je správné!	164
IV. 3. Jak dělat pomalá zlepšení	169
IV. 4. Než začnete obchodovat: metoda warming-up	173
IV. 5. Jak na ztráty	176
IV. 6. Pocitový deník	182
IV. 7. Zaručený způsob, jak ztratit peníze	187
IV. 8. Získávání sebedůvěry v obchodní rozhodnutí	190
IV. 9. Čekání na nejlepší obchod	198
IV. 10. Závěr	202
Appendix	205
Appendix 1: Ukázka z mého pocitového deníku	206
Appendix 2: Doporučená literatura	211
Prosíme, ČTĚTE – velmi důležité!	212

Předmluva

Dobrý den.

Jmenuji se John Nowak a rád bych vám prozradil tajemství toho, jak vydělat milion dolarů. Jste připraveni? Dobře, zde tedy slíbené tajemství je:

Milion dolarů vyděláte dolar po dolaru.

Jste překvapeni? Čekali jste lepší a zaručenější návod, jak rychle zbohatnout? Je mi líto. Rozhodně však čtěte dál: již několik desítek let žiji v USA a jsem synem českých emigrantů. Jelikož jsem měl štěstí a podařilo se mi nalézt dlouhodobý úspěch v komoditních trzích, poznal jsem, jaké to je vydělat milion dolarů. A nejenom to. Poznal jsem mnoho dalších lidí, kteří to též dokázali – ať už v trzích, nebo v úplně jiném businessu. Moji přátelé-milionáři se čítají na desítky a jedno mají společné. Ani jeden z nich nevydělal milion dolarů najednou. Všichni začínali se skromnými částkami, které trpělivě a vytrvale zhodnocovali o pár dalších dolarů ročně. Měli však výdrž a vůli. A tak se dolar přidával k dolaru, až z toho vzniknul milion. Proč vám toto říkám?

Rád bych hned v úvodu udělal ve věcech jasno. Trading je skvělá věc jak zbohatnout. Nelze však zbohatnout rychle. Představa o tom, jak rychle vyděláme milion dolarů je naivní a mylná. Je to iluze, za kterou se ženou miliony lidí na celém světě a přitom se 99 % z nich nikdy této iluzi nepřiblíží ani na malý kousíček. Na druhou stranu jsou tu ale lidé, kteří vědí, že žádné peníze nejsou zadarmo. A tak tito lidé začnou s málem a postupují malý kousek po kousku. Zatímco jsou pro posměch těm, kteří mají „zaručené“ návody, jak zbohatnout rychle, pomalu si strádají dolar k dolaru. A po pár letech, když ti, co mají již dvacátý „zaručený“ návod jak rychle zbohatnout, stále setrvávají v chudobě a iluzi, trpěliví a realističtí investoři, spekulanti a podnikavci už se velmi blíží ke svému prvnímu milionu.

Bohatství je skvělá věc. Kdo tvrdí, že peníze jsou zlo, říká takové věci dle mého názoru jenom proto, že žádné peníze nemá. Pokud jste bohatí, můžete si dělat, co chcete. A to by měl být hlavní důvod, proč chceme zbohatnout. Nejsem bohatý proto, abych dal své bohatství na odiv. Ba naopak, jsem prominentním členem několika dobročinných organizací a část svého bohatství, za které jsem velmi vděčný, se snažím předávat na potřebné

a užitečné účely. Proč? Stávám se tak sám ještě bohatším. Nikoliv finančně, samozřejmě. Pokud tedy chcete zbohatnout, pak vám radím – dělejte to jen a jen kvůli vlastní svobodě. Kvůli úžasnému pocitu, že si můžete dělat, co chcete a co vás baví. A až jednou bohatství dosáhnete, dávejte si nové výzvy. Nikoliv však finanční. Dávejte si takové výzvy, které vás obohatí jinak. Pouze pak poznáte, jak úžasný život může být.

Nečekejte však takové věci zítra, ani za měsíc. Ba ani za rok. Na své první úspěchy jsem čekal několik let. Ztratil jsem spoustu peněz. Zažil mnoho frustrace. A pochopil jednu věc: pokud máte dosáhnout něčeho skutečně velkého, nepůjde to jinak, než po té nejsložitější možné cestě. Nesmíte se vzdát. Po celém světě jsem viděl miliony talentovaných, schopných a chytrých lidí, kteří byli doslova na dně společnosti jenom proto, že již vše vzdali. Vzdávat se je nejhorší lidská vlastnost. Nikdy se nevzdávejte – a garantuji vám, že dříve či později svého cíle dosáhnete. Nic na tomto světě není zadarmo a o velkých penězích to platí dvojnásob.

Nespěchejte. Princip, jak vydělat v trzích velké peníze, je jednoduchý. Stačí vám pouze drobná výhoda na vaší straně. Takovou výhodu však musíte konzistentně aplikovat. A pak už jenom čekat. Čas a trpělivost jsou nejdůležitějšími faktory na cestě za bohatstvím. Uvědomte si, že výhoda většiny traderů je tak malá, že se její efekt nemůže projevit okamžitě. Čas se však strádá. Hodiny, dny, týdny, měsíce... A čím déle čas běží, tím více se naše výhoda ukládá na naši stranu a tím více pracuje v náš prospěch. Matematika je neúprosná. Zatímco se nám při našich prvních obchodech zdálo, že proděláváme většinu našeho účtu, při stém obchodě už můžeme pozorovat, že je náš účet více než dvojnásobný. Nesmíme však spěchat. Potřebujeme čas, abychom mohli vydělat. Čas je náš přítel. Nesmíme se hnát proti času. Musíme čas pokorně následovat, dokud nepřijde ten pravý moment. Moment, kdy se drobné výhody již nastrádaly do takového množství, že náš účet začíná růst rychleji a rychleji.

Pamatujte si, že peníze dělají peníze. A tak i když je náš začátek pomalý a pozvolný, je naprosto nezbytný k posupné akceleraci. Pokud se naučíme, jak udělat z 1 000 dolarů 2 000 dolarů za půl roku, znamená to, že za dalšího půl roku už budeme umět udělat ze 2 000 dolarů 4 000 dolarů. To znamená, že za rok uděláme z 1 000 dolarů 4 000 dolarů. Naučíme se totiž, jak průměrně zhodnotit peníze o 100 % za půl roku. V dalším půlroce již našich 4 000 dolarů dokážeme proměnit na 8 000 dolarů a na konci druhého

roku už budeme mít 16 000 USD. A třetí rok již začne akcelerace. Na konci třetího roku budeme mít 64 000 dolarů. Na konci čtvrtého 256 000 dolarů a na konci pátého milion dolarů. A co bylo na počátku? Skromná částka ve výši 1 000 USD a touha, vůle a píle uspět. Toto je nejrychlejší způsob, jak zbohatnout. Žádný rychlejší legální způsob jsem doposud nepoznal. A ani nevěřím, že existuje.

Finanční trhy, ať už akciové, komoditní, forexové nebo jakékoliv jiné, jsou skvělá věc. Bohužel příliš lákavé pro ty, kteří věří v iluzi rychlého a snadného zbohatnutí. Trading je business jako jakýkoliv jiný. Je to vysoce seriózní business, ve kterém musíte tvrdě pracovat, pořádně se ohánět a být maximálně obezřetný. Je to business tvrdých pravidel a ještě tvrdších soupeřů. Je to nekompromisní business, kde lehkovážné povahy nemají šanci na přežití. Je to však jediný business, kde můžete postupnou akcelerací za pár let doslova pohádkově zbohatnout. Bez šéfa, nadřízených, dlouhých hodin prosezených v kanceláři. Je to ale také business, ve kterém budete vždy bojovat jen a jen sami za sebe.

Pokud jste už nyní přesvědčení, že trading je to pravé pro vás, pokud už nyní cítíte, že vás trhy hluboce oslovily a vy jste pochopili, že tohle je to, na co čekáte celý život, gratuluji vám. Získali jste totiž první předpoklad k úspěchu. Co totiž bezmezně a hluboce chceme my, to chce stejně hluboce a bezmezně i nás. Nečekejte však rychlé výsledky. Nespěchejte, pokud chcete uspět.

Pokud zatím přesvědčení nejste, nespěchejte dvojnásob. Studujte, zkoumejte, posuzujte. Ale nepouštějte se do živých obchodů příliš brzy jenom proto, abyste si to „vyzkoušeli“. Pamatujte, že ve hře jsou vaše těžce nabyté peníze. Pokud budete s penězi lehkovážně zacházet, s největší pravděpodobností o ně přijdete.

Trading je krásný a úžasný business, který mně osobně otevřel cestu nejenom k bohatství materiálnímu, ale i duchovnímu. Trading mně otevřel cestu k sobě samému a za to jsem této úžasné a krásné profesi vděčný nejvíce. Všem tedy přeji, ať cesta za úspěchem v tradingu otevře i další a další cesty, kolikrát netušené a nečekané. Ať už jsou to cesty jakéhokoliv charakteru.

Hodně štěstí, ještě více trpělivosti a maximum opatrnosti.

John Nowak

Jak používat tuto publikaci

Vážený obchodníku. Právě se vám dostala do ruky elektronická kniha (ebooka), která si klade za cíl pomoci vám úspěšně vyřešit nejdůležitější a nejzrádnější překážku úspěšného obchodování – překážku jménem „psychologie“.

Psychologie obchodování je většinou převážně začínajících obchodníků opomínaný aspekt, který má však minimálně 60 % (t.j. více jak poloviční) podíl na tom, zdali jako tradeři budeme v budoucnu úspěšní, nebo neúspěšní. Není divu, že většina obchodníků ztrácí v trzích své peníze. Většina obchodníků se bohužel nikdy nedopracuje k tomu, aby plně přijala skutečnost, že obchodování je převážně mentální proces a že vlastní psychika je nejdůležitější klíč ke stabilním příjmům v obchodování. Fakt, že právě držíte v ruce tento ebook, svědčí o tom, že jste se rozhodl/a nebýt jako většina a faktor psychologie v žádném případě nepodcenit. Takový přístup vám rozhodně v budoucnu pomůže posunout se ve svém vlastním obchodování tam, kam se většina kolikrát nikdy ani nedostane a později, doufejme, se vám vaše poctivá práce na psychologii vrátí v bohaté podobě zasloužených zisků.

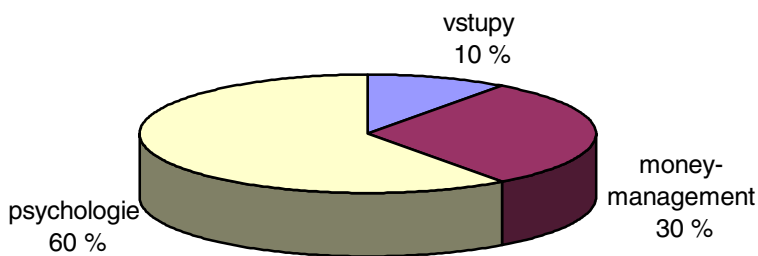
Pokud byste si kdy přečetli příběhy slavných obchodníků, zřejmě byste byli překvapeni, jak zásadní roli hrálo přijetí psychologického aspektu v jejich vlastní kariéře. Od většiny profesionálních a špičkových obchodníků byste se dočetli prakticky totéž: zvrát v jejich obchodní kariéře se dostavil v momentě, kdy si uvědomili nikoliv nějakou zázračnou skutečnost o trzích nebo grafech trhů, ale o sobě samých a nezbytnosti psychologie obchodování.

Ed Seykota, jeden z nejúspěšnějších obchodníků současnosti, věnuje například studiu svého vlastního já mnohem více času než studiu trhů. Ed Seykota zná sám sebe natolik dokonale, že své emoce dokáže ovládnout dostatečně na to, aby tyto jakkoliv nezhodnotily jeho vlastní obchody. Za svůj fenomenální úspěch nevďečí žádné zázračné matematické formuli, ale jednoduchému systému trend-following (volně dostupném na stránkách www.originalturtles.org) a skálopevné obchodní disciplíně, jejíž základem je perfektní sebeovládání v každém obchodě.

Již zesnulý obchodník Dickson G. Watts je dodnes považován za jednoho z nejlepších obchodníků s bavlnou, který kdy chodil po této planetě (sám byl

jistý čas prezidentem New York Cotton Exchange, na které se bavlna obchoduje). D. G. Watts vydal během své kariéry sérii článků na téma úspěšného obchodování, které později vyšly v knižní podobě pod názvem *Speculation as a fine art* a jejíž obsah zajisté překvapil mnoho čtenářů. V této knize o pár stránkách nenaleznete žádné tajné systémy úspěšného obchodníka; naleznete v ní mnoho relaxačních citátů, které však bohatě odrážejí myšlení a filosofii traderů, a to v mnoha životních sférách. Kniha skrze meditaci v podobě citátů a přísloví vlastně nepřímou říká, že úspěchem D. G. Wattse je převážně jeho myšlení, nikoliv obchodní systém.

Dr. Elderer, Jack Bernstein i PhDr. Tharp jsou úspěšní komoditní obchodníci a autoři mnoha knih o obchodování, které pojí jedna podstatná věc: všichni jsou to původním povoláním psychologové nebo psychiatři a právě jejich původní profese byla tím, co jim pomohlo k úspěšnému tradingu. Vybaveni již dostatečnými znalostmi a zkušenostmi o lidské psychice, začali práci na svém tradingu nejenom u grafů, ale převážně u svého vlastního já. A dokonce i pro ně, jakožto pro zkušené odborníky v oblasti psychologie a psychiatrie, bylo nalezení správného myšlení a psychického stavu pro obchodování výzvou, se kterou se potýkali několik let. Jaké šance má pak běžný jedinec, který nemá o důležitosti psychologie obchodování ani ponětí a už vůbec neoplývá žádnými teoretickými, natož tak praktickými zkušenostmi, jak na svém myšlení pracovat!



Ingredience úspěšného tradingu a jejich poměr v hrubých rysech. V obecné rovině se dá říci, že úspěšný trading je ze 60 % psychologie a ze 40 % zbytek, myšleno vstupy, výstupy, money-management, řízení pozice, position-sizing.

A konečně i já sám jsem musel v krušných začátcích dojít k poznání, že k úspěšnému obchodování není třeba matematicky dokonalá kombinace indikátorů ani desítky ultraúspěšných patternů, ale převážně správné myšlení, otevřená mysl a schopnost a dovednost rozeznávat své emoce a ná-

sledně s nimi efektivně pracovat tak, aby tyto jakkoliv neblokovaly naši cestu za úspěšným tradingem, a naopak nám otevíraly dveře do nových sfér a dimenzí, plných pohádkových odměn.

V dnešní době stovek analytických programů a knih na téma technické obchodování může vypadat psychologie jako banální záležitost. Je však překvapující, že s rostoucími technologiemi a analytickými systémy v žádném případě nepřibývá adekvátním tempem i množství úspěšných traderů. Je to tedy opět další nesporný důkaz, že psychologie byla, je a vždy bude nejzásadnější element obchodování a žádný systém ani počítačový program z nás nemůže udělat úspěšného obchodníka, aniž bychom se nejprve nestali úspěšnými a disciplinovanými obchodníky v naší vlastní mysli.

Jak si v této publikaci postupně vysvětlíme, uvažování komoditního obchodníka je v mnoha ohledech zcela jiné než uvažování, na jaké jsme zvyklí v běžném životě. Vysvětlíme si nejdůležitější rozdíly a naučíme se pomalu měnit své myšlení do podoby, která má v tradingu mnohem efektivnější výsledky. Taková práce na vlastním myšlení však bude vyžadovat přístup, trpělivost a skutečnou touhu a odhodlání na sobě pracovat. Peníze nepadají z nebe a bez řádné práce není možné čekat ani žádnou přiměřenou odměnu. Práce na změně vlastního myšlení však může být v mnoha ohledech i zábavná a v neposlední řadě i velmi přínosná pro celkový život tradera. Jak budete postupně měnit některé své hodnoty a „staré“ myšlení v mnoha ohledech nahrazovat „novým“ myšlením, docela možná zjistíte, že se vám daří lépe nejenom v tradingu, ale i v ostatních sférách vašeho života. To je na tradingu a obzvláště na práci vlastního já to nejkrásnější – výsledky se nedostaví pouze ve formě finanční, ale do značné míry i ve formě duševního obohacení. K takovému cíli však není možné dojít za pár týdnů a většina z nás se bude muset bohužel připravit na cestu dlouhou i několik let. Mnoho pro trading neefektivního myšlení je ve většině z nás zakořeněno natolik silně, že jeho změna musí být pozvolná a pomalá, aby dosáhla svého efektu. Pamatujte si však, že není kam spěchat! Možná vám práce na psychologii vlastního obchodování zabere pár let – co je to však v porovnání se zbytkem života, kdy budete moci svůj hlavní příjem získávat z tak nádherné a svobodné profese, jako je trading. V dnešní době je každý zvyklý na rychlé výsledky a rychlé výsledky i očekává prakticky ve všem, do čeho se kdy pustí. V tradingu a zejména prací na svém vlastním já není možné nic takového očekávat – jakákoliv snaha o urychlení povede paradoxně ke zpomalení učebního procesu, jehož každický krok bude potřebovat svůj

vlastní a nezbytný čas. První radou před aplikací cvičení v této publikaci tedy je: rozhodně **nespěchejte**. Dělejte každý krok na svém já s rozvahou, citek k sobě samému a s důkladnou precizností. Jenom tak se dopracujete k pozitivním výsledkům.

Samozřejmě, ne všichni z vás budou potřebovat tak dlouhou dobu. Mnozí z vás se již zaručeně obchodováním a potažmo i psychologii obchodování nějaký ten pátek zabývají a pravděpodobně jste už i pod tlakem vlastních obchodních snah nějakou tu práci na sobě udělali. V takovém případě vám možná zbývá vyřešit pouze několik posledních psychologických aspektů a vaše cesta k úspěšnému tradingu se může otevřít. Pro takové tedy nebude možná ku prospěchu celý obsah tohoto psychologického „manuálu“, ale pouze některé jeho kapitoly. Pamatujte si však, že každíčké sebemenší zlepšení vlastního já (z pohledu psychologie obchodování) může znamenat velký krok vpřed ve vašem vlastním tradingu, a tak i kdybyste si našel/a pouze pár kapitol, které shledáte jako přínosné, studujte je opět s důkladností a precizností a jejich aplikaci se nesnažte jakkoliv uspěchat. Mark Douglas ve svých knihách o psychologii obchodování píše, že je až překvapivé, kolik obchodníků je ke svému vlastnímu úspěchu mnohem blíže, než si vůbec myslí. Udělat však ten poslední mini-krůček ke konečnému úspěchu může opět trvat i řadu měsíců až let a je to rozhodně proces, jehož uspěchání ničemu dobrému nepomůže. Má druhá rada týkající se používání této publikace tedy zní – není důležité aplikovat všechny zde popisované body, pokud cítíte, že vám pomůže pouze několik vybraných. I takové však studujte a aplikujte **po krůčkách a poctivě**. Pamatujte, že pouze pár vyvolených jedinců na této planetě mělo to štěstí, že se již narodili se správnými psychologickými dispozicemi pro úspěšné obchodování – my ostatní se takové psychologické dovednosti musíme naučit stejně tak, jako jsme se museli naučit číst nebo psát.

Další mou radou pak je, abyste v žádném případě **nepodceňovali** sebemenší maličkost v této publikaci. Úspěšný trading spočívá v mnoha detailech a každá drobnost, kterou v tradingu podceníte, vás bude dříve či později stát mnoho peněz. Samozřejmě, pro některé povahy je nejlepší školou skutečně všechny možné chyby v obchodování udělat, dostatečně se popálit a udělat pokroky na svém já až díky draze a bolestně zaplacené zkušenosti. Takový přístup však není nutný – obzvláště v momentě, kdy podobné bolestivé zkušenosti zažil již někdo jiný a dnes vám tedy v podobě jasných a konkrétních rad a pravidel poskytuje psychologické obchodní know-how tak, abyste se

při troše práce, koncentrace a píle řadě nepříjemných a drahých zkušeností v trzích pokud možno zcela vyhnuli.

A konečně zcela na závěr – stejně jako v trzích i v psychologii obchodování platí, že si **každý musí najít to své**. Proto vás některé rady a cvičení v této publikaci osloví více, některé méně. To je naprosto v pořádku a rozhodně vás nenutíme dogmaticky plnit vše, co je v této publikaci napsáno. Rozhodně však alespoň doporučujeme nejprve se nad každou kapitolou důkladně zamyslet, než ji roztrídíte pro sebe sama jako „použitelnou“, nebo „nepoužitelnou“.

Samotný text je pak rozdělen na 4 samostatné části, přičemž každá část pokrývá trochu jiný aspekt psychologie obchodování.

První část s názvem „Cesta a její cíl“ se zabývá správným přístupem k obchodování a vysvětlí naprosto nejdůležitější aspekty myšlení, ve kterých často chybujeme. Převážně se jedná o aspekt interního versus externího ovládání a o aspekt našeho podvědomí, které má často za následek mnoho nežádoucích reakcí v našem obchodování.

Druhá část s názvem „Realita trhů“ osvětlí často špatně chápanou realitu trhů a přístup k jejich obchodování a zároveň vysvětlí nutnost a způsob myšlení v pravděpodobnostech.

Na ni naváže třetí, pravděpodobně „nejnáročnější“ část, a tou jsou emoce a funkce vědomí a podvědomí v oblasti tradingu.

Čtvrtá část, pravděpodobně nejzábavnější část pro většinu z vás, nabídne řadu rad, tipů a cvičení, se kterými začneme brát obchodování jako hru a začneme na sobě pracovat tak, aby se z nás stali „super-hráči“.

Zcela nakonec následuje ještě příloha, jejíž obsah, věříme, bude též pro mnohé přínosným a která ještě dodatečně ujasní některé záležitosti.

Většina samostatných kapitol v publikaci pak obsahuje nejenom vysvětlení možného psychologického problému a následně popis jeho možného řešení, ale také praktická cvičení, která je možné jedno po druhém absolvovat a lépe se tak začít s daným problémem potýkat a pracovat na něm. Důrazně doporučuji všechna cvičení skutečně absolvovat nebo na nich dlouhodobě pracovat. Jak jsme si již vysvětlili, správný a poctivý přístup k práci na psy-

chologii obchodování je maximálně důležitý a svědomité plnění jednotlivých cvičení jsou skvělým odrazem toho, jak skutečně vážně otázku psychologie obchodování bereme.

A konečně – veškeré nově nabyté poznatky v oblasti psychologie obchodování je samozřejmě maximálně důležité hned co nejdříve zkoušet aplikovat v trzích. Teoretická znalost problému je jedna věc, ale její praktické ovládnutí ve „skutečném terénu“ je něco úplně jiného. Pokud pak budete mít pocit, že se vám aplikace některých nových poznatků a dovedností nedaří, nezoufejte. I zde je potřeba čas a trpělivost. Uvidíte, že se časem postupně všechno poddá a pokud vydržíte, otevrou se vám nové obzory, o kterých jste doposud neměli ani ponětí. To vám slibuji.

Přeji tedy mnoho štěstí při cestě za úspěšnou psychologií tradingu.

ČÁST I.

CESTA A JEJÍ CÍL

I. I. Úvod

Čtete to pořád a všude. Slyšíte to kolem sebe snad každý den. Upozorňuji vás na to snad všechny seriózní stránky a publikace, seriózní brokeri a všichni známi kolem vás, kterým nejste lhostejní. **V komoditních trzích více lidí prodává, než profituje.** Studie říkají, že až 80 % všech obchodníků ztrácí v trzích své peníze. Rozhodně nic moc povzbudivá statistika, co říkáte?

Pojďme se však na tuto statistiku podívat z trochu jiného úhlu. V prvé řadě, sám jsem profitabilní trader, takže vím, že to **jde**. A když jsem to dokázal já – se svým průměrným vzděláním a průměrnou inteligencí, může to dokázat kdokoliv jiný. V druhé řadě, koukněme se trochu blíže na oněch 20 % vydělávajících obchodníků.

V minulosti jsem strávil skutečně mnoho, mnoho času studiem profitujících obchodníků, ať už to bylo prostřednictvím osobního setkání s mnoha tradersy přímo zde v USA, tak formou hledání na internetu nebo v nejrůznějších knihách a časopisech o komoditním obchodování, které zde v USA vycházejí. Postupně jsem dával jednotlivé informace dohromady a snažil se hledat jakékoliv podobnosti, souvislosti – cokoliv, co by mě dovedlo k nějakému „tajemství“.

Samozřejmě, ve svých začátcích jsem hledal sice na správném místě, ale v naprosto nesprávných sférách. To, co mě zajímalo především, byly obchodní systémy, s jakými tito úspěšní lidé obchodují, aniž bych věnoval jakoukoliv větší pozornost jejich myšlení. Výsledek?

Desítky nejrůznějších obchodních systémů, ze kterých jsem měl v hlavě takový chaos, že by se v něm nevyznal ani specialista s dvojitým doktorátem (nemluvě o penězích, které jsem za tyto systémy utratil). Systémy a obchodní přístupy jednotlivých obchodníků si doslova protiřečily. Jeden obchodník tvrdil, že je nesmyslné obchodovat na základě fundamentálních zpráv a že jediné, s čím je možné vydělávat, je technická analýza. Jiný obchodník zase tvrdil, že v životě nepoužil jediný technický ukazatel a své miliony vydělal čistě a jen na základě fundamentálních základů. Další obchodník zase tvrdil, že není možné vydělávat na klasických futures kontraktech vůbec a že jedinou cestou jsou opční obchody. Polovina tvrdila, že se peníze dají vydělat pouze v intradenním obchodování a druhá polovina, že pouze v dlouhodobých

pozičních obchodech. Zkrátka a dobře – ať jsem se snažil sebevíc, nemohl jsem se dopátrat ničeho, co by mně dokázalo jasně a konkrétně říci, jak tedy vydělávat v trzích ony pověstné miliony.

Byla to doba hrozná a nekonečné frustrace, doba zoufalosti, zklamání a obrovských pochybností o tom, zdali tento business skutečně vůbec funguje. Byla to zkrátka doba hrozná s velkým H. Frustrován a zmaten jsem se rozhodl na nějaký čas všeho nechat a věnovat se raději něčemu jinému.

V té době jsem však mezi mnohými knihami narazil čistě náhodou i na knihu *Market Wizards* a přes všechny mnohé informace mě přeci jenom nakonec zaujalo něco, co skutečně měli všichni veleúspěšní obchodníci zmiňovaní v této knize společného. I když každický obchodník v této knize obchodoval zcela rozdílným způsobem, všichni se (v té době pro mě naprosto záhadně) shodovali v tom, že obchodníkův úspěch ve skutečnosti nespočívá v žádném systému, ale v obchodníkově hlavě. „Obchodníkově myšlení, disciplína a práce s vlastními emocemi je to, co vydělává obchodníkům miliony.“ Toto tvrdili snad všichni obchodníci ve zmíněné knize a toto tvrdili i úspěšní obchodníci, se kterými jsem měl tu možnost se zde v USA setkat (které jsem ale v té době příliš neposlouchal v momentech, kdy hovořili o psychologii a raději se snažil od nich načerpat co nejvíce know-how ohledně jejich obchodního systému). „Není to žádný záhadný systém, ani žádná magická matematická formule. ***Jsme to jen a jen my sami, kdo rozhoduje o tom, zdali nadělíme sami sobě v trzích peníze, nebo nikoliv.***“

I když jsem v té době neměl ani páru, o čem tito spekulanti – velikáni vlastně mluví (ve svých začátcích jsem měl chvílemi i pocit, že klíč k úspěchu je převážně broker – alespoň v té době byli brokeři v USA skrze své inzeráty takto prezentováni), přeci jenom mě tato spojitost mezi všemi zaujala a nenechala tak úplně v klidu. Po delší době váhání a podezřívavosti k tomu, že by „vše mohlo být jen otázkou našeho myšlení“ jsem přeci jenom nakoupil něco málo literatury jiného charakteru – literatury na téma „psychologie obchodování“. Jaký to úžasný svět se přede mnou otevřel!

Je bohužel skutečností, že se na školách učíme tisíce zbytečností o všem možném, co si jen kdo vymyslel (větnými rozbory počínaje a deskriptivní geometrií konče – tedy alespoň v případě českých škol, kterou jsem před emigrací mých rodičů do USA absolvoval), ale jaksi nás nikdy nikdo nenaučil nic o tom, jak můžeme ***pracovat s našimi myšlenkami, představami, přáními,***

sny, očekáváními, emocemi – a především s našim vědomím a podvědomím. Vlastně nám nikdy nikdo neřekl ani to, že je možné s něčím takovým pracovat! Skutečně jsme to my sami, kdo se s trochou vůle může dokázat přetransformovat do podoby myšlení, které může výrazně ovlivnit naše životní úspěchy či neúspěchy prakticky ve všech sférách života. Pravda, někomu může toto připadat jako zaběhnutá fráze, obzvláště díky tak trochu zprofanovanému americkému „pozitivnímu myšlení“ (věřte mi, dodnes jsem si na americké „cool“ a „everything’s perfect“ nezvykl). Řeč zde však zdaleka není pouze o pozitivním myšlení. Aspektů úspěchu a neúspěchu v našich životech může být mnohem více, bez závislosti na pozitivním myšlení (i když zůstává skutečností, že s negativním, destruktivním a depresivním myšlením to ještě nikdy nikdo nikam nedotáhl).



copyright - ©iStockphoto.com/Istominick, H-Gall

Obrázek: Pozitivně myslící a negativně myslící. „Co myslíte, ze kterého z obou vyzařuje myšlení vedoucí k úspěchu? Pozitivní myšlení je možná na první pohled „americký výmysl“, ale už při pohledu na tyto dva obrázky vám musí být jasné, že člověk na levé polovině zřejmě moc úspěchu ve svém životě mít nebude.

Sonda do naší mysli může být daleko hlubší a zásadnější a při troše trpělivosti, přemýšlení a správného přístupu skutečně každý z nás dojde dříve či později k závěru, že **tvůrci svého štěstí jsme jen a jen my sami.**

Knihy, které jsem já sám začal do hloubky studovat, pocházely od nejruznějších renomovaných psychologů a psychiatrů, až po skutečné obchodníky, kteří se narodili s darem psát srozumitelně o něčem tak složitém a komplikovaném, jako je lidský mozek a procesy myšlení. Mezi všemi je pak samozřejmě nutné vypíchnout Marka Douglase, jehož knihy a myšlenky mě, stejně jako tisíce jiných, ovlivnily naprosto nejvíce. Každá jeho kniha měla mnoho co říci a co je s podivem – každá kniha psala ve finále de facto o tom samém,

co říci a co je s podivem – každá kniha psala ve finále de facto o tom samém, pouze z různých úhlů pohledů. A tak jsem se náhle ocitl v pozici, kdy jsem na místo obchodních systémů začal studovat (konečně) možnosti a schopnosti vlastní mysli a samozřejmě i zde jsem začal hledat body, ve kterých se všichni tito autoři knih na téma psychologie obchodování scházeli a sjednocovali. Trvalo to téměř rok, ale během té doby jsem si finálně udělal velmi jasnou představu o tom, v čem je asi myšlení tak zásadní pro obchodování a jak nám správné myšlení může pomoci stát se úspěšnými obchodníky.

Samozřejmě, jak už to však bývá, teorie je jedna věc a praxe druhá věc. Je sice hezké vše nastudovat a pochopit v teoretické rovině, ale se snahou uvést vše v praxi náhle člověk začne narážet na řadu a řadu dalších skutečností, které mu proces změny myšlení zrovna nezjednoduší. Nakonec je tedy třeba plně se obrnit již zmíněnou trpělivostí a začít se vším po skutečně maličkatých, takměř nepatrných kousíčkách. Na naší vlastní cestě jsem si navíc musel spoustu již nastudovaných skutečností „znovu objevit“ a i si sám pro sebe vytvořit řadu „mentálních cvičení“ (většinu z nich nabízím právě v této publikaci), která by mně pomohla zdolat určité momenty a posunout se v přerodu myšlení dále. Nakonec se to však povedlo a rozhodně to stojí za to (jsem full-time obchodníkem již velmi mnoho let).

Aby se však cesta k úspěchu mohla uskutečnit, naše mysl skutečně musí být naplněna vírou ve skutečnost, že je možné naše myšlení změnit do podoby, kdy se z nás stanou úspěšní tradeři. A už zde může začít první překážka. **Pokud opravdově a upřímně nevěříme, že je možné změnit naše myšlení a tím se dostat na cestu úspěchu, máme v sobě již první předsudek, který může výrazně zamezit našemu rozvoji a růstu.** Pokud máte pocit, že se toto týká právě vás, možná by úplně na začátek bylo nejlepší odložit ještě na chvíli tento manuál a půjčit si v nejbližší knihovně několik životopisů úspěšných lidí, které vám pomohou přesvědčit se, že myšlení je skutečně základním kámenem každého úspěchu. Dokud totiž sami neuvěříme, jenom stěží se budeme moci změnit a přesunout se tak ze statistiky 80 do statistiky 20.

✓ **Cesta za úspěchem a blahobytem začíná a končí jen a jen v našich hlavách. Kdo má ve své hlavě pouze strach a obavy z neúspěchu, toho zřejmě nikdy žádný blahobyt nepotká. Kdo má ve své hlavě a ve svém srdci odhodlání, chuť a touhu vítězit, ten má velké šance proměnit své myšlení do podoby, kdy se sám stane skutečným tvůrcem svého štěstí.**



I. 2. Cesta a její cíl

Pokud chceme někam dojít, musíme vědět, kam vlastně kráčíme

Zkusme si na moment představit, že rozhodnutí vydat se na cestu úspěšného tradingu je tak trochu jako rozhodnutí vydat se na dovolenou. Tedy, ne že by se jednalo (alespoň v začátcích) o nějakou relaxační a oddychovou činnost, ale přesto – zapojme trochu fantazie a zkusme se do takové situace vžít. Začneme třeba takto:

Představte si, že právě venku svítí slunce, je léto, vládne klid a pohoda a vy dojdete k přesvědčení, že je právě ideální čas někam se vypravit. Čím začnete?

Ze všeho nejdříve budete muset bezesporu vymyslet, **kam** se vlastně vydat. Jakékoliv další plánování by asi nemělo cenu, pokud nebudeme vědět, co má být cílem naší cesty. A cílů může existovat skutečně bezpočet.

Můžeme se chtít vydat třeba jenom za hranice našeho města. Můžeme se chtít vydat za hranice naší země, nebo dokonce za hranice USA (Evropy) a celého kontinentu. Můžeme se chtít vydat do skutečně exotických míst, nebo naopak do míst, kde toho pravděpodobně moc zajímavého nezažijeme, ale zase se budeme na takovém místě cítit bezpečně. Můžeme se také chtít vydat na vrchol K2 anebo do několikakilometrové hloubky Atlantického oceánu. Naše touhy vydat se na cesty můžou mít nejrůznější, nejrozmantější podoby – přesně tak, jako jsou rozmanité povahy a představy o „super dovolené“ každého z nás. Jisté však je, že **pokud si nestanovíme cíl naší cesty, nebudeme moci ani nikdy žádného dosáhnout.**

Ještě jednou si přečtete poslední větu.

Velmi mnoho nováčků se začíná vydávat na cestu komoditního obchodování s jediným cílem: vydělat peníze. To je určitě správný a chvályhodný cíl, avšak takový cíl nám neříká naprosto nic o cestě, na kterou se budeme muset připravit a už vůbec ne o konkrétní podobě cíle, do kterého budeme muset dojít. **Cíl „vydělat peníze“ je příliš široký, příliš abstraktní na to, aby bylo možné se na něj správně koncentrovat.** Takový úvodní cíl v obchodování je totéž, jako říci, že se v případě naší dovolené chceme vydat na cestu, jejíž

cílem bude dojít někam dále, než kde jsme doposud. Víme však, co si v takovém případě vzít s sebou, kolik síly asi tak budeme potřebovat, jaké překážky nás mohou na cestě potkat a za jak dlouho máme šanci do takového cíle dojít? Naprosto ne. A tak se takový cíl může velmi snadno stát spíše jen tápáním od nikud do nikam než jasnou a plánovanou cestou s naprosto konkrétním cílem.

Cíl naší cesty musí být zcela konkrétní. Čím konkrétnější a jasnější cíl, tím snáze k němu dojdeme

Pokud tedy nevíme úplně přesně, kam chceme dojít, nikdy tam nedojdeme. Respektive možná jednou nějakou náhodou ano, ale může to trvat celou věčnost. A proto je v první řadě třeba co nejpřesněji **specifikovat náš cíl**. Musíme to však udělat se skutečnou upřímností. Skutečně se zeptat co nejhluběji ve svém já, kam vlastně chceme **dojít a proč chceme dojít právě tam**.

Řada z nás si zřejmě v první řadě řekne, že cílem naší cesty by mělo být „stát se finančně zcela nezávislý a bohatý“. Co je však finančně nezávislý a bohatý? A co nám takový cíl říká o tom, jak a čím se budeme muset vybavit na cestu za takovým cílem? Pro jednoho může takový cíl znamenat osvojit si dovednost vydělat si 1000 USD měsíčně na základní živobytí a to s minimem námahy tak, aby takový jednotlivec mohl většinu času trávit raději s rodinou než u počítače s grafy. Na takový cíl zřejmě nebude potřeba tak náročné cesty jako v případě cíle jedince, pro kterého může finanční nezávislost a bohatství znamenat, že si bude moci postavit velký dům, každý rok koupit nový automobil a na zimu létat do teplých krajů.

Již z výše zmíněných dvou příkladů zajisté cítíte, že každý z obou cílů bude vyžadovat zcela jinou cestu, jiný přístup a jinou míru energie a odhodlání. **Specifikovat si tedy co nejpřesněji cíl cesty je v začátku naprosto nezbytné.** Pokud si co nejpřesněji nespecifikujeme cíl naší cesty, nebudeme vědět, na co se máme připravit. **Pokud nebudeme alespoň rámcově připraveni na to, co budeme na dosažení svého cíle potřebovat, budeme zažívat mnohem více frustrace po celé cestě za naším cílem a pravděpodobně již brzy celý náš cíl budeme muset stejně přehodnotit a znovu promyslet, pokud se jej zcela nevzdáme.**

Každý profesionál potřebuje jasný a konkrétní cíl. Například profesionální sportovec si může říci, že je jeho cílem zaběhnout 1 000 metrů nebo uběhnout maraton 30 kilometrů. Každý z takových cílů však bude vyžadovat jiný přístup, jiný způsob přípravy. S přípravou sprintu na 1 000 metrů jenom stěží uběhneme 42kilometrový maraton. Proto je tak důležité jasně a konkrétně si stanovit cíl.

V první řadě se tedy sami sebe zeptejte:

Co je vaším konkrétním cílem v komoditním (forexovém) obchodování?

Svůj cíl dále rozepište do co nejpodrobnějších detailů:

Kolik bych měl každý rok ideálně vydělat, aby byl můj cíl zcela naplněn?

Proč chci ročně vydělat právě částku, kterou jsem právě napsal/-a?

Skutečně je toto částka, kterou potřebuji k naplnění svých představ o finanční svobodě a nezávislosti?

Jak tuto částku budu utrácet a co si za ni koupím?

Proč si chci za své peníze koupit právě to, co jsem právě napsal/-a?

Udělá mě toto vše šťastnějším/spokojenějším člověkem?

Obzvláště poslední otázky jsou velmi důležité. Je velmi frustrující dojít po dlouhé době a námaze konečně k vysněnému cíli a na jeho konci zjistit, že vlastně vůbec nejste spokojeni a že například nesmírné bohatství, které nyní máte, vás stálo vlastní rodinu! Kolikrát si myslíme, že potřebujeme a chceme víc, než je tomu ve skutečnosti. Dostatek peněz sice zkvalitnil život mnoha lidem, přebytek peněz však ještě není zárukou šťastného života.

Slibte si, že svůj cíl poznáte nejprve do posledních detailů, než se rozhodnete k němu vydat. Jako když plánujete dovolenou. Též se snažte zjistit co nejvíce informací o místech, která vás zajímají a neustále přemýšlet o tom, zdali je toto místo skutečně to, kam chcete dojít, a zdali by například nebylo nějaké místo přeci jenom lepší (nebo zdali například váš cíl není zbytečně vzdálený a vy byste se bohatě spokojili i s cílem mnohem méně vzdáleným).

Nepodceňujte tyto otázky. Možná slyšíte podobné rady stále a všude, a tak k nim už máte více nedůvěry než důvěry, ale skutečně tyto drobnosti fungují. Vytyčení cíle je základ každého úspěchu – v rodině, businessu i v tradingu. Se svým vytyčeným cílem se musíte cítit naprosto dobře, naprosto spokojeni. Čím spokojenější se budete cítit se zcela konkrétní podobou vašeho cíle a čím jasněji budete mít svůj cíl specifikovaný, tím snáze se vám bude cíle dosahovat.

Pokud poznáme co nejlépe a nejpodrobněji svůj cíl, pak tedy budeme moci přejít k dalšímu kroku – a sice ***k řádné přípravě na cestu k našemu zvolnému a přesně specifikovanému cíli.***

Pouze konkrétně specifikovaný cíl cesty nám vytvoří představu o tom, co budeme na cestu potřebovat a jak se na cestu co nejlépe připravit

Každý cíl vyžaduje jinou cestu. Pokud si dáваме za cíl vyšplhat na K2, bude naše cesta i příprava na ni vypadat úplně jinak, než pokud si dáваме za cíl vyjít si na procházku na Sněžku. A zrovna tak v obchodním cíli – naše cesta i příprava na ni bude vypadat úplně jinak v případě, kdy si dááme za cíl vydělávat 250 000 USD ročně, než když si dááme za cíl vydělávat 1 000 USD měsíčně. Podle toho, jaký cíl cesty jsme si zvolili, adekvátně tomu bude i naše cesta ***náročná.***

Můžeme si například vytyčit cíl vydělávat 100 000 USD ročně, neboť jsme konkrétními a logickými důvody došli k této částce jako takové, která plně uspokojí naše požadavky a nároky a naplní naše představy. Nyní ale musíme být realisté v tom, jak takového cíle dosáhnout.

Můžeme mít například dostatečně veliký počáteční kapitál a říci si, že nám stačí takový kapitál zhodnotit o 30–50 % ročně a tím bude cíl cesty naplněn. Pak se tedy na naši cestu k cíli vybavíme adekvátními prostředky. Budeme například vědět, že takový cíl lze dosáhnout s pozičním, opčním nebo spreadovým obchodováním a v těchto sférách pravděpodobně i budeme hledat vybavu potřebnou k naší cestě.

Můžeme však mít počáteční kapitál pouze 10 000 USD a pak bude potřeba zvolit zcela jiné nástroje – pravděpodobně bude nezbytně nutné vydat se

k takovému cíli cestou intradenního obchodování. Co když ale zjistíme, že nejsme schopni a ochotni vyčlenit si pro intradenní obchodování potřebný čas? Pak nám nezbude nic jiného, než přehodnotit ještě jednou náš cíl. Očekávat nereálná zhodnocení může být opět extrémně frustrující a spíše vést k předčasnému ukončení cesty, než k dosažení cíle.

Pokud tedy známe cíl naší cesty, je třeba stanovit otázky, které nám dají jasnou odpověď na to, jak asi bude vypadat cesta za takovým cílem a zároveň se sami sebe se vši upřímností zeptat, zdali jsme na takovou cestu zcela připraveni.

Položte si tedy nyní následující otázky:

Co jsem ochoten/-a vložit v risk za to, že tohoto cíle dosáhnou?

Odpovídá můj čas, který budu od teď věnovat tradingu, času, který zřejmě budu potřebovat ke studiu potřebnému k dosažení svého cíle?

Odpovídá mé představě o času, který chci investovat do dosažení svého cíle, i výše mého kapitálu (mé finanční možnosti)?

Je tento cíl pro mě velmi vzdálený a stačí na něj mé síly?

Jak se ještě budu muset připravit k tomu, abych svého cíle dosáhnul/-a?

Odpovězme si na tyto otázky opět co nejupřímněji. Pokud se na naši dovolenou rozhodneme vydat řekněme na nejjihnější cíp Země a přitom víme, že máme na naši dovolenou pouze týden času a navíc nejsme zrovna v nejlepší fyzické kondici – nebylo by rozumnější cíl přehodnotit? Berte svůj cíl a jeho dosažení maximálně seriózně. Nic si nenalhávejte, nic si nenamlouvejte. Buďte realisty. Čím většími realisty budete, tím reálnější je i šance, že svého cíle dosáhnete. ***Čím více si budeme dávat nerealistické cíle neboli takové, o kterých víme, že na ně nestačí naše síly ani náš čas, čím více bude pro nás obchodování frustrující, tím spíše bude naše obchodování spíše neúspěšné, než úspěšné.***

Můžeme si například dát za cíl vydělávat 100 000 USD ročně, přitom disponovat volným časem maximálně 2 hodiny denně a kapitálem 5 000 USD.

V takovém případě je náš cíl zcela nerealistický a budeme muset celý cíl přehodnotit. Buď to se budeme muset rozhodnout, že se v prvních několika letech spokojíme s mnohem skromnějším cílem, nebo budeme muset vzít extra práci, abychom se finančně „dovybavili“, nebo dokonce zvážit změnu zaměstnání z plného úvazku na poloviční, abychom mohli obchodování věnovat 7–8 hodin denně.

Můžete si například dát za cíl vydělávat v tradingu průměrně 20 USD denně a pak víte, že takovou částku je zcela reálné vydělat během prvních dvou obchodních hodin způsobem intradenního obchodování a že k takovému cíli nepotřebujete ani žádný extra kapitál. Na druhou stranu však víte, že k takovému způsobu obchodování (20 USD denně je vlastně skalpování) budete potřebovat už určité dovednosti v trzích a ty bude potřeba minimálně několik měsíců trénovat (nemluvě o nějakém jednoduchém skalpovacím systému, který bude třeba nejdříve někde získat nebo vytvořit).

Nebo si můžete dát za cíl vydělávat v rámci intradenního obchodování každý den v průměru 100 USD, pak ale víte, že vypracovat se k takovému cíli bude vyžadovat již řadu dovedností a vypěstovaného citu pro trh, proto bude potřeba měsíce a měsíce paper-tradovat a neustále přemýšlet o každém detailu, jak své obchodování vylepšit.

Nikde na světě, a v obchodování toto platí zrovna tak, nepadají peníze z nebe samy od sebe. Pro každý finanční cíl je potřeba něco obětovat, a tak je naprosto nezbytné, **aby naše finanční cíle v tradingu byly v naprosté harmonii s našimi aktuálními možnostmi**. Samozřejmě, že naše cíle se budou u mnohých v průběhu času porůznu měnit. V začátku však musí být naprosto realistické a odpovídat našim možnostem.

Pamatujte si (případně si tuto větu i vyvěste na nějaké viditelné místo), že:

✓ **Až příliš mnoho lidí předčasně skončilo v tradingu s neúspěchem jenom kvůli tomu, že jejich očekávání byla zcela nerealistická a přehnaná.**

Čím náročnější je náš vytyčený cíl, tím silnější budeme potřebovat „hnací motor“

Nyní jsme si tedy stanovili zcela konkrétní cíl naší cesty, utvrdili se v tom, že takový cíl musí nezbytně korespondovat s našimi aktuálními možnostmi a zároveň si řekli, že na cestu za naším cílem se budeme muset adekvátně vybavit.

Mezi takovou výbavu patří, jak jsme si již řekli, adekvátní finanční kapitál a adekvátní čas potřebný k učení, studování, testování, paper-tradingu, získávání citu pro trhy atd. Do naší „výbavy“ potřebné k úspěšnému dosažení našeho cíle však bude potřeba ještě jeden kritický element. Abychom se vůbec mohli na (pro mnohé) náročnou a dalekou cestu, jakou finanční svoboda a nezávislost ve formě jasně stanovených prostředků je, vůbec vypravit, potřebujeme v první řadě skutečně mnoho **energie a síly**, která nám pomůže zdolat v sobě veškeré pochybnosti a zároveň nás připraví na strastiplnou cestu plnou překážek. Potřebujeme pořádný **hnací motor**, který nás vždy podrží v těžkých chvílích, kdy budeme mít pocit, že se nehýbeme jakkoliv vpřed, že se nám nedaří pohnout se z místa a že se nám náš cíl spíše vzdaluje, než přibližuje. Nedělejte si žádné iluze – takových okamžiků frustrace a bezradnosti bude mnoho. Jak jsme si již řekli, nikde nepadají peníze z nebe samy od sebe a bez námahy (i když trading má k tomu skutečně velmi blízko). Dobrou zprávou je, že se skutečným hnacím motorem je reálně veškeré takové těžké chvíle přečkat. Postupem času bude takových frustrujících okamžiků méně a méně, až nakonec jednou zmizí zcela úplně.

Kde takový hnací motor brát? Naším nejlepším motorem může být po celou dobu právě naše **motivace** v podobě cíle naší cesty. Věřte mi, že není lepší motivace a tudíž hnací motor než právě náš stanovený cíl, který jsme si vytyčili již v začátku této kapitoly.

Cíl naší cesty tedy bude naší motivací neboli naším hnacím motorem. Kdykoliv budete mít pocit, že váš hnací motor pomalu dosluhuje, je nejlepší vzpomínout si opět, co je vlastně cílem cesty, proč jsme si takový cíl stanovili a jak výrazně takový cíl s největší pravděpodobností **naplní náš život**. V momentech největší těžkosti je nezbytné a velmi pomáhá opět si vykreslit celý náš cíl před očima a z našeho cíle opět načerpat potřebnou energii k jeho úspěšnému dosažení. Přesně specifikovaný cíl cesty tedy nemá jenom tu výhodu, že budeme vědět, jak se co nejlépe připravit a co budeme na naši cestu potřebovat, ale převážně nám náš cíl po celou cestu bude dávat potřebnou ener-

gii, po celý čas bude náš cíl naším nezbytně nutným hnacím motorem, který nás bude stále pohánět vpřed. A opět platí, že čím konkrétněji budeme znát náš cíl a důvody, proč právě takového cíle chceme dosáhnout, tím „vypracovanější“ a „připravenější“ bude i náš hnací motor. Nepodceňujte sílu dobře připraveného hnacího motoru!

A konečně – každý hnací motor potřebuje logicky i **palivo**, které bude takový motor neustále pohánět vpřed. Takovým palivem v případě naší cesty za úspěšným tradingem by se měla stát naprostá **koncentrace na dosažení našeho cíle**. Čím více se budeme koncentrovat na cíl naší cesty, tím méně budeme palivem pro náš hnací motor zbytečně plýtvat na jiné zbytečnosti a tím spíše budeme mít šance, že k cíli dojedeme.

Vezměme si opět příklad špičkových sportovců. Každý šampión vám potvrdí, že by nikdy nedokázal dosáhnout svých sportovních úspěchů, pokud by nebyl plně **koncentrovaný** na svůj výkon. Koncentrace na každý krůček vedoucí k cíli je nedílnou potřebnou součástí k dosažení úspěchu. **Pokud se celou svou myslí koncentrujeme na proces vedoucí k našemu cíli, pak a jeně pak můžeme dosahovat neustálého zlepšování, růstu a pokroků.** Pokud si však dáme za cíl stát se úspěšným traderem a vydělávat potřebnou a stanovenou částku peněz a zároveň budeme naše síly místo na cestu dosažení cíle koncentrovat na mnohem méně důležité věci, jako například na opravu naší chalupy (což může být proces vyžadující mnoho koncentrace) nebo na postup v našem současném zaměstnání (což bude vyžadovat ještě více koncentrace), pak svým palivem plýtváme v úplně jiném motoru a hnací motor potřebný k dosažení cíle stanoveného v souvislosti s naším obchodováním již nemá dostatek potřebné energie. I v tomto bodě tedy musíme začít být maximálně realističtí a plně přijmout skutečnost, že **bez naprosté koncentrace na cestu vedoucí k dosažení našeho cíle jenom sotvakdy k našemu cíli dojdeme.** Pro mnohé to tedy bude znamenat na nějaký čas přehodnotit své priority a začít většinu své síly koncentrovat na proces učení se úspěšnému tradingu raději než na proces jiný (vyžadující adekvátní množství energie) – jako například již zmíněný postup v zaměstnání apod.

Samozřejmě, existují jedinci, kteří jsou schopni své síly plně koncentrovat i na více cílů různých charakterů najednou. Je však potřeba počítat s tím, že i když koncentrace na více cílů naráz je možná, zároveň dáváme každému z cílů menší dávky energie a oba cíle se tudíž dostaví později, než kdybychom do nich investovali svou plnou energii samostatně.

Začněte se tedy na svůj cíl v oblasti tradingu plně koncentrovat a uvidíte, že s dostatečnou koncentrací budete dosahovat mnohem rychleji výraznějších pokroků a posouvat se tak na své cestě za cílem mnohem lépe a snáze.

Shrnutí

- ✓ **Abychom došli k našemu vytouženému cíli, musíme nejprve naprosto přesně vědět, jakou podobu má náš cíl mít.**
- ✓ **Jasná podoba našeho cíle nám umožní konfrontovat takový cíl s našimi reálnými možnostmi; nezapomínejme, že nereálná očekávání a cíle je jeden z prvořadých důvodů neúspěchu jak v tradingu, tak v mnoha dalších oblastech života.**
- ✓ **Pokud jsme si vyjasnili náš cíl a jeho spojitost s našimi reálnými možnostmi a pokud tyto dvě věci nejsou ve vzájemném konfliktu, pak budeme potřebovat hnací motor, který nám pomůže se k takovému cíli dostat.**
- ✓ **Hnacím motorem nám bude po celou dobu právě vidina našeho cíle. Je důležité naučit se mít náš cíl i jeho plný význam pro náš život neustále na očích, převážně pak v okamžicích, kdy náš motor bude „drhnout“ a my budeme ve stavu stagnace a frustrace.**
- ✓ **A konečně – každý hnací motor potřebuje i palivo. Naším palivem po dobu celé cesty k cíli bude naše koncentrace na daný cíl. Pokud budeme naše palivo koncentrovat správným směrem, pouze pak se budeme moci na naší cestě posouvat po malých krůčcích vpřed – až k samotnému konci našeho cíle.**

Cvičení I – Cesta a její cíl

Cílem tohoto cvičení je co nejpresnější stanovení cílů, a tím i vydání se na cestu za jejich dosažením.

Ze všeho nejdříve naprosto přesně specifikujte své cíle. Avšak pozor – nespěchejte! Nechte si vše řádně projít hlavou. Klidně několik dnů nebo i týdnů. Ujasněte si vše do naprosto nejnemožnějších detailů. O svém cíli nesmíte pochybovat – musí to být přesně to, co cítíte celým svým já. Buďte maximálně konkrétní a detailní. Vyhněte se abstraktním a nekonkrétním slovům. Cíle musí být realistické – pozor na přehnaná a nereálná očekávání! Cíle můžete samozřejmě v průběhu cesty dle situace různě modifikovat – budou možná období, kdy bude potřeba ze svých cílů trochu slevit, a naopak přijde doba, kdy už učiníte v tradingu tak výrazný pokrok, že budete moci cíl ještě „navýšit“.

Můj cíl v tradingu je:

financník

www.financnik.cz

financník
www.financnik.cz

financník

www.financnik.cz

Nyní přichází velmi důležitá část! Využijte celého rámečku na této stránce a nalepte si do něho fotografie všeho, po čem jste kdy toužili a co si chcete pořídit, až se vám podaří dosáhnout svého cíle. Samozřejmě, všechny věci musí být cenou v reálné harmonii s vytyčenými cíly. T.j. pokud jste si dali např. za cíl vydělávat 20 000 USD ročně, asi jenom stěží budete moci lepit fotografie luxusní jachty. Opět buďte co nejkonkrétnější. Pokud například toužíte vydělat si na automobil, nalepte si přesně model i barvu, po kterém toužíte. Mít „odměny“ za dosažení svého cíle stále před očima je maximálně důležité. Tyto fotografie vám totiž budou v těžkých chvílích pomáhat jako hnací motor a jeho palivo. Až vám bude palivo docházet, pak se na tyto fotografie koukněte a nasajte z nich pár kapek.



*Zde nalepte fotografie.
Snažte se využít skutečně maximum prostoru.*

Nyní tedy máte finální představu o tom, kam chcete dojít a co bude vaší odměnou. Máte svůj cíl i svou motivaci. Máte hnací motor, máte palivo. Pro každý cíl je ale i třeba něco obětovat. Základem by měl být čas, který budete tradingu věnovat. Váš čas tedy bude zřejmě ve prospěch tradingu třeba trochu přeorganizovat. Promyslete si tedy, kde a jak můžete ušetřit svůj čas tak, abyste se mohli tradingu skutečně na pravidelné bázi věnovat. Pravidelnost je zde klíčové slovo. Buďte opět realističtí – čím větší cíl jste si vytyčili, tím logicky více času budete muset tradingu věnovat. Počítejte navíc i s tím, že potřeba času věnovanému tradingu se s postupem času bude zvyšovat.

Tradingu se budu od nyní věnovat týdně _____ hodin.

Rozpis hodin, které budu jednotlivé dny v týdnu tradingu věnovat:

Pondělí od: _____ do: _____

Úterý od: _____ do: _____

Středa od: _____ do: _____

Čtvrtek od: _____ do: _____

Pátek od: _____ do: _____

Sobota od: _____ do: _____

Neděle od: _____ do: _____

Nakonec doporučuji vše stvrdit vaším závazným podpisem. Musíte si skutečně plně uvědomit, že se jedná o závazek, který hodláte za každou cenu dodržet.

Já _____ tímto prohlašuji, že vše výše napsané beru jako svůj závazek, který začínám od nyní naplňovat.

_____ podpis

I. 3. „Zkusím to“ a „udělám to“ není totéž

V minulé kapitole jsme si řekli, jaký význam má pro nás stanovení si jasných cílů, jejich konfrontace s reálnými možnostmi a dále správná koncentrace na samotný cíl i průběh cesty k jeho dosažení. I když se někomu mohla zdát tato část knihy trochu nudná, zbytečná a „samozřejmá“, považuji i přesto její význam za podstatný. Ne vždy je to, co se zdá naprosto samozřejmé, skutečně tak samozřejmé. Z vlastních poznatků vím, že paradoxně to nej-samozřejmější mnoho lidí nejčastěji opomíjí. Proto prosím, věnujte i nadále pozornost těmto zdánlivě „samozřejmým“ kapitolám. Ryze prakticky zaměřených kapitol zde budete mít k dispozici ještě dost, je však třeba dopracovat se k nim popořadě, skrze témata, která možná nejsou hned na první pohled tak „sexy“, jsou však pro psychologii obchodování stejně tak důležitá.

Pokud jste si vzali předchozí kapitolu zcela k srdci, pak jste jistě položili velmi solidní „základní kámen“ v cestě za vašim úspěšným tradingem. Položením základního kamene však teprve vše začíná a jedním z dalších kritických aspektů je naučit se ke zvolenému cíli a jeho naplnění postavit se **správným přístupem**.

Často slyším od nováčků v souvislosti s tradingem následující:

„Zkusím to. Uvidíme, co to udělá“.

To je v mnoha ohledech samozřejmě správné myšlení, ale zkusme se na to podívat i z jiného úhlu a možná i odhalit efektivnější přístup než ten výše zmíněný.

Jelikož mně zde v USA v začátcích pomohlo mnoho zkušenějších traderů, snažím se nyní alespoň trochu vracet získanou podporu vlastní pomocí druhým. S určitou nepravidelností tedy tu a tam pořádám sezení pro začínající tradery, na kterých se snažím o zodpovězení jejich dotazů a vysvětlení některých základních principů obchodování a trhu. Poměrně často v průběhu roku mám tedy možnost setkat se s několika desítkami potenciálních budoucích traderů. Všech svých „studentů“ – ať už jsou to naprostí nováčci, mírně pokročilí nebo i zkušenější tradeři, se na začátku našich sezení vždy ptám prakticky na to samé: jaké jsou jejich cíle a jejich očekávání? U většiny z nich pak překvapivě často dostávám stejnou odpověď: „Jsem na začátku a chci to zkusit. Zkusím to a uvidíme.“

Na jednom z podzimních sezení roku 2004 mě však velmi překvapil jistý mladík jménem Danny. Danny se v té době živil jako realitní agent a jeho práce ho zřejmě příliš neuspokojovala. Danny byl mladík kolem 25 let, bystrý kluk s evidentně zdravým selským rozumem a ohromnou touhou a chutí v tradingu uspět (t.j. s velmi silným hnacím motorem). Když jsem se i Dannyho na úvodu jednoho z našich sezení zeptal na jeho vlastní cíle a očekávání, jeho odpověď byla naprosto jednoznačná:

„Dříve či později se budu tradingem živit. To je daná věc.“

Co mě zaujalo nejvíce – z jeho hlasu bylo cítit naprosté přesvědčení, bez sebemenšího záchvěvu jakékoliv pochybnosti. Danny své „budu se tradingem živit“ řekl s takovým sebe přesvědčením, jako když zedník řekne „jdu postavit dům“ a skutečně dům postaví.

Ten večer jsem o Dannyho přístupu dost přemýšlel. Často mezi studenty „odhaduji“, kdo by se asi mohl stát v budoucnu full-time traderem a kdo má v začátcích největší předpoklady dostat se do svého zvoleného cíle co nejdříve. Danny byl již před naším sezením natolik pevně přesvědčený o dosažení svého cíle, že i já v ten moment, stejně jako on, bez jediného zaváhání věděl, že se Danny jednou ke svému cíli dostane. ZARUČENĚ! A později jsem si v souvislosti s Dannyho přístupem uvědomil, ***jak veliký rozdíl je mezi „zkusím to“ a „udělám to“.***

Zkusme se nad vyřčenými slovy zamyslet skutečně do hloubky. Pokud řeknu „zkusím to“, pak to v konečném důsledku znamená, že vlastně ***připouštím možnost selhání***, a svým způsobem nepočítám tak jistě s tím, že se mé cíle naplní. Co je však ještě důležitější: pokud řeknu „zkusím to“, pak to znamená, že ***svojí energii vlévám do zkoušení něčeho, nikoliv k dokázání něčeho***. Naše palivo (energii) vléváme do motoru, jehož účelem je vozit nás na cestě ***zkoušení něčeho***, nikoliv do motoru, jehož účelem je vozit nás na cestě vedoucí k cíli stát se úspěšným traderem. ***Věnovat energii do zkoušení něčeho a věnovat energii do dokázání něčeho není totéž.*** Pokud řeknu „zkusím to“, pak považuji za svůj cíl ***něco zkoušet*** (i „něco zkoušet“ totiž může být cíl) a svým způsobem budu spokojený už jenom tím, že něco zkouším. Pokud je „zkoušení něčeho“ cíl naší cesty, pak jsem došel na jeho konec v momentě, kdy si jen tak sedím u počítače a zkouším tu a tam nějaký obchod. Zamyslete se pořádně nad tímto odstavcem!

Pokud si však řekneme „udělám všechno, co je třeba, a budu se živit tradingem“, jsme už v úplně jiné pozici. Samozřejmě, abychom se dopracovali

ke svému cíli, též budeme muset hodně zkoušet a experimentovat. Naším cílem však **není zkoušení pro zkoušení, ale zkoušení pro dopracování se k naprosto jednoznačnému cíli** (živit se tradingem). Pak to totiž znamená, že každé „zkoušení“ bereme jako nástroj, který nás bude posouvat dále a dále a nikdy nebudeme spokojeni jenom s tím, že „něco zkoušíme“. Spokojeni budeme pouze a jen tím, že naším „zkoušením něčeho“ dosahujeme nových a nových poznatků, které nás dále posouvají k cíli „živit se tradingem“.

Možná někomu takovéto slovíčkaření přijde malicherné. Nenechte se však zbytečně zmást. V pozdější kapitole si povíme o síle vědomí a povědomí. Povíme si o tom, že naše chování a životy jsou velmi ovlivněny tím, jak je právě naprogramováno naše podvědomí a právě podvědomí naprogramované na cíl „něco zkoušet“ může dělat mnohem více škody než užitku – aniž bychom si byli schopni sami uvědomit, že vlastně celý problém naší neschopnosti posunout se dále k našemu cíli může pramenit právě ze špatného postoje k dané věci, z postoje, který neadekvátně „programuje“ naše podvědomí.

Jsou lidé, kteří například nikdy nesportovali, protože si tolikrát opakovali „nejsem sportovní typ“, až sami sebe přesvědčili o tom, že sportovní typ skutečně nejsou, a tak ve své nepohyblivosti (pramenící ze sebezpřesvědčení, že nejsou sportovní typ) jen decimovali své zdraví. Na druhou stranu jsou lidé, kteří sice na první pohled nikdy nevypadali jako sportovci, ale dokázali sami sobě říci „jsem sportovně založený“ tolikrát a v takové intenzitě, že sami sebe dostatečně přesvědčili o vlastních sportovních kvalitách (nebo alespoň minimálních sportovních dovednostech), a tak začali skutečně s pozoruhodnými sportovními výsledky. Přičemž jediným rozdílem byl přístup k dané věci – rozdíl v myšlení, s jakým sami k sobě v souvislosti se sportem přistoupili! Síla podvědomí je nesmírně mocná a nikdy ji nesmíme podceňovat. Vždy jsme a budeme taková, jak sami o sobě smýšlíme.

Pokud tedy budeme sami sobě neustále dokola říkat „zkusím to“, pak sami sebe budeme přesvědčovat pouze a jen ke „zkoušení něčeho“. Naše „zkoušení něčeho“, které pramení z našeho postoje, začne velmi brzy fungovat jako uzavřený kruh, ve kterém celý život jenom něco zkoušíme a nikdy se nepohneme dále. Jenom proto, že náš přístup se zaměřuje nikoliv na dosažení cíle, ale **na zkoušení dosažení cíle**.

Pokud si však začneme říkat „udělám vše potřebné a budu se živit full-time obchodováním“, pak sami sebe přesvědčíme, že každé naše „zkoušení ně-

čeho“ je prostředkem, jak nabírat nové a nové poznatky, které nám umožní dříve či později „naučit se a udělat vše potřebné“ a stát se tak full-time traderem. Pokud sami sebe začneme přesvědčovat v tomto směru, naše podvědomí **naprogramujeme na jedinou správnou cestu** a „zkoušení něčeho“ se pro nás nikdy nestane uzavřeným kruhem, ze kterého se nikdy nepohne-me dále!

Podobné myšlení lze opět nalézt i u vrcholových sportovců.

Převážně v období olympiád je možné se často setkat s tím, že někteří sportovci odjíždějí na olympiádu s myšlenkou „jedu se pokusit bojovat o zlato“ a někteří naopak odjíždějí s cílem „jedu vybojovat zlato“.

Samozřejmě, olympijská klání jsou plná špičkových sportovců a pouze „správné myšlení“ zdaleka nestačí. Právě proto, že jsou ale sportovní klání plná špičkových profesionálů, rozhoduje často mnoho drobných maličkostí a mezi nimi i způsob myšlení. Zcela zaručeně naleznete na stupínku vítězů spíše ty, kteří již od začátku uvažovali způsobem „jedu vybojovat zlato“, než ty, kteří již od začátku uvažovali způsobem „jedu se pokusit vybojovat zlato.“

Z vlastní zkušenosti pak mohu potvrdit, že podobné uvažování skutečně funguje.

Ve svých začátcích jsem si často též říkával, že trading pouze zkusím a pak uvidím. Poměrně dlouho jsem se pohyboval v uzavřeném kruhu. Postupem času jsem však čím dál tím více cítil potřebu vydělat nějaké rozumnější peníze, a tak se trading pro mě stal jedinou cestou. Už jsem tedy nechtěl pouze „něco zkusit“, chtěl jsem prostě „být full-time trader“. Proto jsem od toho momentu začal přemýšlet jinak – každý den jsem vstával s myšlenkou „dnes udělám cokoli budu moci proto, abych byl co nejdříve full-time trader“. Každý den jsem se tedy začal věnovat tradingu s mnohem větší pílí a pozorností a převážně za každým svým činem jsem od toho momentu chtěl vidět nějaká nová odhalení a poznání v souvislosti s trhy a tradingem. Jelikož byla od toho dne má mysl naprogramována právě na to, aby se soustředila v rámci studia a paper-tradingu **na poznávání nových a nepoznaných faktů a zkušeností**, prakticky každý týden jsem se naučil nebo dozvěděl něco jiného. **Nic jsem nezkoušel – prostě jsem si šel bez jakéhokoliv váhání ke svému cíli.** Bylo to něco úplně jiného, než jen „zkoušet dojít k cíli“. Tentokrát už jsem nic nezkoušel. Tentokrát už jsem zkrátka a dobře k cíli šel. Ne vždy jsem sice věděl, zdali jdu po správné cestě, ale mnoho špatných cest mě dříve či později

navigovalo na tu správnou, takže od té doby mělo každé mé počínání jasný a konkrétní efekt. Už však nebylo žádné další zkoušení – už byla jasná cesta, jasný cíl a jasné přesvědčení svého cíle co nejpřímočařeji dosáhnout.

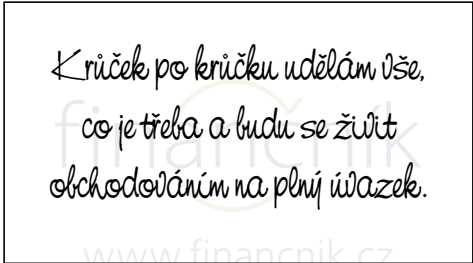
„Zkusím to“ a „udělám to“ není totéž. Čím dříve tuto skutečnost přijmeme a začneme se podle ní řídit, tím lépe pro nás.

Shrnutí

- ✓ Často se dostaneme zcela zbytečně do „uzavřeného kruhu“ jenom proto, že již od samého začátku volíme špatný přístup k dosažení cíle.
- ✓ Cíl „zkusím to“ znamená, že budeme spokojeni (resp. že bude náš cíl dosažen) pouze tím, že „něco zkusíme“.
- ✓ Cíl „budu traderem“ znamená, že budeme muset mnoho zkoušet a experimentovat proto, abychom se stali tradery, veškeré naše počínání však začne směřovat ke konkrétnímu cíli (být traderem), nikoliv k cíli „něco zkoušet“.
- ✓ Tak, jak o svých cílech již od začátku přemýšlíme a jak k našim cílům již od začátku přistupujeme, tak také ovlivňujeme a „programujeme“ naše podvědomí. To pak může být, dle toho, jak je aktuálně naprogramováno, naším největším přítelem, nebo naším největším přítelem.

Cvičení 2 – „zkusím to“ a „udělám to“ není totéž

Procvičovat změnu návyku ze „zkusím to“ na „udělám to“ není bohužel možné nějakou jednoduchou formulí. Nejlepší způsob je neustále si připomínat, že „nic nezkoušíte“, ale „děláte to“. Proto je dobrým pomocníkem napsat si na několik malých kartiček text, který vám tuto skutečnost bude neustále připomínat a kartičky si dát na místa, kde se s nimi budete během dne zaručeně stýkat. Například do koupelny na zrcadlo, nad pracovní stůl, na monitor atd. Jednoznačně doporučuji udělat si takovou kartičku alespoň jednu a dát si ji na viditelné místo do prostředí, ve kterém se budete věnovat na pravidelné bázi tradingu. Text na takové kartičce by měl být následující:



Kriček po kričku udělám vše,
co je třeba a budu se žít
obchodováním na plný úvazek.

Pamatujte: ne nadarmo se říká, že „co je psáno, to je dáno“. Připravte tedy na tuto skutečnost svou mysl a své podvědomí.

ČÁST II.

REALITA TRHŮ

II. I. Realita, která se vám nebude líbit

V první části knihy jsme si řekli něco o tom, že je důležité se na každý úspěch nejprve mentálně řádně připravit. Že žádný úspěch nepřichází sám od sebe a že pokud chceme někam dojít, musíme vědět, kam vlastně kráčíme. V tuto chvíli tedy pevně věřím, že ti nejsvědomitější z vás si již prošli všechna cvičení předešlých kapitol a udělali si jasný závěr a představu o tom, co vlastně od svého tradingu očekávají a jakým směrem se hodlají ubírat.

Říci si však pouze a jen to, kam se chceme v budoucnu ubírat, samozřejmě ještě zdaleka nestačí k tomu, abychom se k našemu úspěchu dopracovali. Tak jednoduché to bohužel není. Budeme potřebovat ještě udělat pořádný kus práce – naučit se správně číst trhy, naučit se pracovat s celou řadou nástrojů technické analýzy, zvládnout základní pravidla money-managementu. Budeme se muset naučit celou řadu dovedností, abychom si postupem času dokázali vybudovat svůj vlastní profitabilní systém, se kterým budeme dlouhodobě a stabilně vydělávat a který nám pomůže dostat se na konec naší cesty. Než se však do tohoto všeho pustíme, musíme si být jisti, že tak činíme se „**správným myšlením**“.

„Správné myšlení“ v tradingu může, a velmi často i je poměrně značně odlišné od toho, co můžeme považovat za „správné myšlení“ v ostatních sférách života. Svět tradingu je plný paradoxů a jedním ze základních je ten, že myšlení, které nám například vydělalo miliony dolarů v „běžném životě“ nás v tradingu může o vydělané dolary zase připravit. Již o několik stránek dále si povíme o tomto fenoménu více, nyní je však potřeba zcela pochopit a **uvědomit si v maximální míře jistou skutečnost, jistou pravdu a realitu o trzích a jejich obchodování**. Skutečnost, o které si nyní řekneme, je realita, kterou má většina lidí problém plně přijmout a akceptovat. Ti, kteří však tuto skutečnost zcela přijali, udělali u sebe veliký psychologický pokrok a ve většině případů začali profitovat. Tak tedy, co je ona „hrůzná“ realita trhů? Zde ji máte, naservírovanou černým tučným písmem na bílém papíře:

Trhy jsou vysoce iracionálním a nepředvídatelným prostředím. Trhy se chovají zcela náhodně, bez jakéhokoliv jasného řádu. Vědět s jistotou, kam trh půjde zítra nebo třeba již za krátký moment, je naprosto nemožné.

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.